

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 12 '2012 г. (419)
Періодичність 1 раз на місяць
Видається з січня 1992 р.
Свідоцтво про реєстрацію
КВ № 17288-6058-ПР від 18.11.2010 р.

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

ВИДАВЕЦЬ:
ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

РЕДАКЦІЯ
Головний редактор: д-р екон. наук, проф.
В. С. Пономаренко
Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.
М. О. Кизим
Заст. гол. редактора: д-р екон. наук, проф.
О. М. Тищенко
Випускаючий редактор: канд. екон. наук,
доцент
В. Є. Хаустова

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:
д-р екон. наук, проф.
Алексєєв І. В. (Львів)
д-р екон. наук, проф.
Амосов О. Ю. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Благуєн І. С. (Івано-Франківськ)
д-р екон. наук, проф.
Гізатулін Х. Н. (Єкатеринбург, Росія)
канд. екон. наук, проф.
Гонда В. (Братислава, Словачія)
д-р екон. наук, проф.
Жуковський М. (Люблін, Польща)
д-р екон. наук, проф.
Заруба В. Я. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Іванов Ю. Б. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Клебанова Т. С. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Ковальчук К. Ф. (Дніпропетровськ)
д-р екон. наук, проф.
Орлов П. А. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Погорлецький О. І. (С.-Петербург, Росія)
д-р екон. наук, проф.
Христиановський В. В. (Донецьк)
д-р філософії (економіка)
Шоша Жан-Юг (Ліон, Франція)

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

**З ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ
УКРАЇНИ, В ЯКИХ МОЖУТЬ ПУБЛІКУВАТИСЯ
РЕЗУЛЬТАТИ ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБІТ
НА ЗДОБУТТЯ НАУКОВИХ СТУПЕНІВ ДОКТОРА
ТА КАНДИДАТА НАУК
(Затверджено постановою президії ВАК України
від 16.12.2009 р. № 1-05/6)**

Журнал «Бізнес Інформ» (Харківський національний економічний університет МОН України, НДЦ індустріальних проблем розвитку НАН України)
Бюлетень ВАК України, № 1, 2010

ЗМІСТ

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Кизим М. О., Феденко Г. М. Теорія та практика оцінки пріоритетності та результативності державних цільових програм в Україні	6
Архирейська Н. В. Планування кадрового потенціалу митних органів України: проблеми сьогодення	14
Корнівська В. О. Долгосрочная парадигма развития как условие противодействия глобальной ликвидности: в контексте украинской экономики	18
Оксененко С. П. Развитие национальных монополий на примере предприятий коммунальной сферы	23
Прушківська Е. В. Зайнятість у посткризовий період: національний аспект	27
Есманов О. М. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні	32
Хаванов А. В. Економічна та фінансова злочинність та її вплив на економічну безпеку України	35
Гриценко О. А. Інституціоналізація оціночної діяльності в Україні	39

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Захарченко П. В. Еволюційна модель поведінки фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки	42
Krasnokutskaya N. S. Comparative Analysis of the Knowledge-Based Potential on the Level of Countries and Regions	46
Гриценко О. В., Проноза П. В. Класифікація кризових явищ в економіці та місце в них промислових криз	49

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Похилюк В. В. Україна в трансформаційному світі	54
Гнилицький М. В. Теоретичні засади дослідження глобальної конкуренції	59

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Кобушко І. М. Параметричне моделювання рівноваги на інвестиційному ринку України	63
Бачкир І. Г. Диагностика банкрутства при нечетких исходных данных	73
Корбутяк А. Г. Використання регресійних моделей фінансування інноваційного розвитку підприємств	77

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Медведовська Т. П. Український ринок освітніх послуг в умовах формування економіки знань	81
--	----

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Деренська Я. М. Побудова моделі процесу виконання інноваційного проекту в умовах фармацевтичного виробництва	84
Масалов Е. И. Методика підвищення ефективності реалізації інноваційних проектів	88
Савенко К. С. Морфологічна класифікація інновацій з урахуванням запропонованих ознак	93
Овчинникова М. А. Аналіз проблем інноваційно-інвестиційного законодавства України	96

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Гаврикова А. О. Новый статус бытовых потребителей в контексте рыночных преобразований отечественного энергосектора	105
Григоренко А. А. Формування цілісного промислового комплексу національної економіки як основа забезпечення сталого економічного розвитку	109
Кириченко О. П. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю суднобудівних підприємств	113
Оболонська І. В. Оптимізація організаційно-технічного забезпечення планової виробничої потужності видобувного підприємства	116

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Иванова М. М., Родинова Н. П. Развитие льняного комплекса как приоритетная задача социально-экономического развития Российской Федерации	120
Беленкова М. І., Синиця Ю. С. Характерні особливості інтенсифікації ріпаківництва в агроформуваннях України	124
Бовсуновський В. В. Ефективність сільськогосподарського виробництва в аграрних підприємствах України	128
Ермоленко А. А., Мордовец А. В. Основные направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве	132
Міненко К. В. Вплив ритмічності комплектування м'ясного господарства молодняком на прибутковість його вирощування	135

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Шульга К. В., Єфремова А. В. Економічні шляхи вдосконалення утилізації відходів в Україні	138
---	-----

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Скрипник А. В., Корнілова Н. В. Удосконалення технології управління туристичним підприємством (на прикладі туристичних компаній Черкащини)	142
Таньков К. М., Чепурда Г. М. Персонал-технології як ключовий елемент системи менеджменту туристичної організації	145

ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Чорний В. В. Конкурентна поведінка залізниць на ринку вантажних перевезень	148
Давтян К. В. Теоретичні основи функціонування міжнародних транспортних коридорів та їх роль в економіці України	151

ЕКОНОМІКА БУДІВНИЦТВА

Бубенко О. П. Інноваційні складові підвищення ефективності будівельних підприємств	156
--	-----

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Доровської О. Ф., Тарасова Т. І. Планування соціальної роботи на підприємстві	162
Корольова Н. М. Методичне забезпечення управління трудовими ресурсами підприємства	164

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

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

АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

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

ПІДПИСКА:

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

Науковий журнал
«БІЗНЕС ІНФОРМ»

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями
вченої ради ХНЕУ № 4 від 17.12.12 р.
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
№ 12 від 07.12.12 р.

Здано до набору 15.11.2012 р.

Підписано до друку 18.12.2012 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 45,3. Обл.-вид. арк. 58,8.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 655. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2012



Семенченко А. В. Системний підхід у науковому пізнанні складових економіки праці.....	168
---	-----

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Алексеев И. В., Мазур А. В. Формирование фонда научно-технической подготовки производства.....	172
Касич А. О., Хіміч І. Г. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства.....	176
Лепейко Т. І., Пантелеев М. С. Розрахунок індексів	
Ястремська О. М., Яблонська-Агу Н. А. Стратегічне інвестування підприємств: шляхи активізації.....	184
Абасс К. Джауд, И. В. Моргачев Совершенствование классификации затрат предприятия по элементам	187
Кармінська-Белоброва М. В. Організаційні структури управління підприємством	192
Кононов И. А., Кононов А. И. Совершенствование методов принятия управленческих решений по оценке стоимости предприятия	195
Кримська А. О., Шевченко О. О. Управління підприємством на основі теорії обмежень	198
Синиця Т. В., Осмірко І. В. Актуальні проблеми формування облікової політики підприємств	201
Столярчук А. В., Рудь Е. Н. Повышение финансовых результатов предприятий пищевой промышленности путём эффективного управления расходами	204
Телишевська А. І., Калініна Т. О. Сутність впливу інвестування на товарну інноваційну політику сучасного підприємства	207
Чумак А. Ф. Інноваційна діяльність підприємства в сучасних умовах	209
Вацик Н. О. Дослідження методів аналізування та оцінювання чинників впливу на формування витрат на експортну діяльність суб'єкта господарювання	213
Дем'яненко Т. І. Оцінки рівня адаптивної гнучкості у формуванні адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства	217
Другова О. С. Науково-методичний підхід до порівняльної оцінки конкурентного потенціалу підприємства з використанням багатовимірної аналізу	220
Нікітіна А. В. Концептуальна модель реалізації контролінгу в системі забезпечення економічної безпеки підприємств ...	226
Хаванова М. С. Зв'язок фінансової стратегії з іншими ключовими стратегіями корпорації	229
Шишова Ю. Г. Оцінка впливу екологоорієнтованої діяльності підприємства на його фінансово-економічні показники	234

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Пилипенко А. А., Пилипенко С. М. Збалансована система показників як інструмент управлінського консалтингу	238
Косата І. А. Деякі проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні	242
Мултановская Т. В., Горяева М. С. Использование заверений управленческого персонала клиента как аудиторских доказательств для повышения качества аудита	245
Глушач Ю. С. Урегулювання облікових питань з операцій оренди основних засобів відповідно до змін у законодавстві	249
Крещенко О. В. Методологічні та методичні засади АВС-підходу як універсального механізму аналізу товарних запасів	253
Матющенко С. С., Цыбулько Д. И. Актуальные проблемы учета и оценки нематериальных активов предприятия.....	259

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Білоусова О. С. Моніторинг фіскальної системи та його роль у забезпеченні фінансової стабільності	262
---	-----

Бодрова Н. Э., Аннаоразова С. Б. Организация системы управления валютным риском в коммерческих банках	268
Заруцька О. П. Динамічне моделювання фінансового стану банків у системі банківського нагляду.....	272
Ізюмцева Н. В., Калмикова О. М. Напрямки покращення сучасної моделі корпоративної культури в банку.....	275
Ашурбекова А. А. Розвиток депозитного менеджменту в системі банківського менеджменту	280
Діденко І. С. Про місце банківської послуги в забезпеченні глобалізаційних процесів: теоретичні аспекти сьогодення та перспективи розвитку.....	285
Касян Є. В. Методичні підходи до вимірювання фінансового розвитку країни як окремої економічної категорії.....	289
Куришко О. О. Удосконалення методики оцінки привабливості фінансової системи для легалізації доходів ..	294
Зварич О. І. Розширення інвестиційних можливостей банківської системи на основі використання інструментів грошово-кредитного регулювання.....	298

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Горобинская М. В. Оценка ценности интеллектуального капитала	305
Литовченко О. Ю. Вибір та обґрунтування стратегії антикризового управління підприємством	308
Попов О. Є., Легостаєва О. О. Організація матеріально-технічного забезпечення механізму управління корпоративним розвитком	312
Shubin A. A., Krivonos A. A. Mental and Ethical Aspects in Juvenile-Oriented Brand Development	316
Кулініч О. А., Нікітіна О. В. Теоретико-методологічний аспект формування ефективної системи управління продажами.....	321
Котелевська Ю. В., Новікова Т. В. Особливості категоріального апарату банківського маркетингу в сучасних умовах	326
Мангушев Д. В. Визначення управлінського консультування як економічної категорії та його роль у сучасному ринковому середовищі	330
Цветаш Ю. О. Передумови до формування економічного консалтингу як самостійного бізнесу в Україні	333
Амосов О. Ю. Формування потенціалу підприємства: організаційний та управлінський аспект	337

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Євсеева О. О. Удосконалення державного регулювання розвитку системи освіти в регіоні	341
Пакуліна А. А. Інновації в системі управління розвитком соціального комплексу регіону.....	347
Котик В. В., Гулай О. С. Узагальнення понять «пасажирські залізничні перевезення» та «пільгові пасажирські залізничні перевезення» у контексті соціально-економічних перетворень.....	350
Омаров Шахин Анвер Оглы. Системно-динамическая модель устойчивого развития региона	353

CONTENT

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

Kizim N. A., Fedenko G. M. The Theory and Practice of an Assessment of Priority and Productivity of the State Target Programs in Ukraine	6
Arkhireyskaya N. V. Planning of Personnel Potential of Customs Organs in Ukraine: the Problems of Today	14
Kornivskaya V. O. Long-Term Development Paradigm as a Condition of Counter Global Liquidity: in the Context of the Ukrainian Economy	18
Oksenenko S. P. Development of National Monopolies on the Example of Enterprises of Communal Sphere	23
Prushkovskaya E. V. Employment After the Crisis: the National Dimension	27
Esmanov A. N. Reformation of State Financial Revision in Ukraine	32
Khavanov A. V. Economic and Financial Crime and its Impact on the Economic Security of Ukraine	35
Gritsenko Y. A. The Institutionalization of the Evaluation Activities in Ukraine	39

ECONOMIC THEORY

Zakharchenko P. V. The Evolutionary Model of Financial Markets in Terms of Transformation Economy	42
Krasnokutskaya N. S. Comparative Analysis of the Knowledge-Based Potential on the Level of Countries and Regions	46
Grishchenko A. V., Pronoza P. V. Classification of the Crisis Phenomena in Economy and a Place in them Industrial Crises	49

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Pokhilyuk V. V. Ukraine in the Transformation World	54
Gnilitskiy M. V. The Theoretical Basis of the Study of Global Competition	59

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

Kobushko I. N. Parametric Modeling of the Investment Market Equilibrium of Ukraine	63
Bachkir I. G. Diagnosis of Bankruptcy in Fuzzy Raw Data	73
Korbutyak A. G. Using Regression Models of Financing Innovative Enterprise Development	77

INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

Medvedovskaya T. P. Ukrainian Education Market in Conditions of Knowledge Economy	81
--	----

INNOVATIVE PROCESSES

Derenskaya Y. N. A Construction of Process Model of Implementation of Innovative Project in the Conditions of Pharmaceutical Production	84
Masalov Y. I. Methods to Improve Implementation of Innovative Projects	88
Savenko K. S. Morphological Classification of Innovation Considering the Proposed Signs	93
Ovchinnikova M. A. Analysis of Problems of Innovative-Investment Legislation of Ukraine	96

INDUSTRIAL ECONOMICS

Gavrikova A. O. The New Status of Domestic Consumer in the Context of Market Reforms of the Domestic Energy Sector	105
---	-----

Grigorenko A. A. Formation of the Integral Industrial Complex of National Economy as a Basis for Sustainable Economic Development	109
Kirichenko O. P. Formation of Organizational and Economical Mechanism of Management Innovation of Shipbuilding Enterprises	113
Obolonskaya I. V. Optimization of Organizational and Engineering Providing Mining Enterprise Target Production Capacity	116

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

Ivanova M. M., Rodinova N. P. The Development of Flax Complex as the Priority Task of Socio-Economic Development of Russia	120
Belenkova M. I., Sinitsa Y. S. Characteristic Features of the Intensification Growing of Rapeseed at Agricultural Enterprises of Ukraine	124
Bovsunovskiy V. V. Efficiency of Agricultural Production in Agricultural Enterprises of Ukraine	128
Yermolenko A. A., Mordovets A. V. The Main Directions of Improving the Use of Labor Resources in Agriculture	132
Minenko K. V. The Influence of Rhythm of Acquisition of Beef with Farm Youngsters on Profitability of its Growing	135

ENVIRONMENTAL ECONOMICS

Shulga E. V., Yefremova L. V. Economic Ways of Waste Management in Ukraine	138
---	-----

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

Skiprik L. V., Kornilova N. V. Improving Management Technology of Tourism Enterprises (Travel Companies in Cherkasy Region)	142
Tankov K. N., Chepurda A. N. Personnel Technology as Key-Element of Management System in Tourist Organization	145

ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

Chornyy V. V. Competition Behavior of Railways at the Market of Freight Transportations	148
Davtyan Y. V. The Theoretical Foundations of the International Transport Corridors and their Role in the Economy of Ukraine	151

ECONOMICS OF CONSTRUCTION

Bubenko A. P. Innovative Components of Increase Efficiency of Building Enterprises	156
---	-----

LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

Dorovskoy A. F., Tarasova T. I. Planning of Social Work at the Company	162
Korolyova N. N. The Methodical Providing of Human Resource Management of Company	164
Semenchenko A. V. The Systems Approach to Scientific Knowledge Components of Labor Economics	168

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Alexeev I. V., Mazur A. V. The Fund of Scientific and Technical Preparation of Production Formation	172
--	-----

Kasich A. A., Khimich I. G. Methodological Approaches to Evaluating the Enterprise Activity Effectiveness.....	176
Lepeyko T. I., Panteleev M. S. Calculation of the Index of Flexibility of Business Processes of Industrial Enterprises	180
Yastremskaya Y. N., Yablonskaya-Agu N. L. Strategic Investing of Enterprises : Ways of Activation	184
Abass K. Jaud, Morgachov I. V. The Development of the Classification of Expenses on the Elements.....	187
Karminskaya-Belobrova M. V. The Organizational Structures of Management.....	192
Kononov I. A., Kononov A. I. Improving the Working Methods Making Management Decisions on Estimates Enterprise Value	195
Krymskaya L. A., Shevchenko A. A. Enterprise Management Based on the Theory of Constraints.....	198
Sinita T. V., Osmirko I. V. Actual Problems of Forming the Registration Politics of Enterprise	201
Stolyarchuk A. V., Rud Y. N. Increase of Financial Results Enterprises of the Food Industry by Effective Management of Expenses	204
Telishevskaya L. I., Kalinina T. Y. The Essence of the Impact of Investing in Commodity Innovates Modern Enterprise	207
Chumak L. F. Innovative Activity of the Enterprise in Modern Conditions	209
Vatsyk N. O. Research Methods for Analyzing and Evaluating the Factors of Influence on the Formation of the Costs	
Demyanenko T. I. Estimation of Level of Adaptive Flexibility in Forming of the System of Adaptive Control Innovative-Investment Development of Enterprise.....	217
Drugova Y. S. Scientifica-Methodical Approach to Comparative Estimation the Competitive Potential of the Enterprise With Use the Multivariate Analysis.....	220
Nikitina A. V. The Conceptual Model of Controlling Realization in the System of Providing of Enterprises Economic Security.....	226
Khavanova M. S. The Relationship of Financial Strategy with other Key Corporate Strategies.....	229
Shishova Y. G. Estimation of Impact of Ecologically Directed Enterprise Activity on its Financial and Economic Indicators	234

ACCOUNTING AND AUDITING

Pilipenko A. A., Pilipenko S. N. The Balanced Scorecard Using as a Tool for Management Consulting.....	238
Kosataya I. A. Some Problems of the Accounts Receivable in Ukraine	242
Multanovskaya T. V., Goryaeva M. S. Using the Representations of Management Personnel Client as Audit Evidence to Improve the Quality of Audit.....	245
Glushach Y. S. Regulation of the Accounting Issues of the Rental Operations With the Fixed Assets According to the Changes in Legislation.....	249
Kreshchenko O. V. Methodological and Methodical Principles of the ABC-approach as a Universal Mechanism for the Analysis of Commodity Stocks.....	253
Matyushchenko S. S., Tsybulko D. I. Current Issues of Accounting and Evaluation of Intangible Assets	259

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Belousova Y. S. Monitoring of the Fiscal System and its Role in Ensuring of Financial Stability.....	262
Bodrova N. E., Annaorazova S. B. Organization of the Currency Risk Management System in Commercial Banks.....	268
Zarutskaya Y. P. Dynamic Modeling of Banks' Financial Condition in System of Banking Supervision.....	272
Izyumtseva N. V., Kalmykova O. N. Areas of Improvement Model of Corporate Culture in the Bank	275

Ashurbekova A. A. Development of Deposit Management in the Banking Management.....	280
Didenko I. S. On-site Banking Services in Providing Globalization Processes: Theoretical Aspects of Life and Prospects.....	285
Kasiyan Y. V. Methodological Approaches to Measuring Financial Development of the Country as a Separate Economic Category.....	289
Kuryshko A. A. Improving the Method Evaluating the Attractiveness of the Financial System for Legalization of Proceeds	294
Zvarich Y. I. Expanding Investment Opportunities Banking System Based on the use of Monetary Instruments	298

MANAGEMENT AND MARKETING

Gorobynska M. V. Estimation of the Intellectual Capital Worth	305
Litovchenko Y. Y. The Choice and Justification the Strategy of Enterprise Crisis Management	308
Popov A. Y., Legostaeva Y. A. The Material and Technical Support of Corporate Development Management Mechanism Organizing	312
Shubin A. A., Krivonos A. A. Mental and Ethical Aspects in Juvenile-Oriented Brand Development	316
Kulinich O. A., Nikitina Y. V. Theoretical and Methodological Aspect of Formation of an Effective Control System of Sales.....	321
Kotelevskaya Y. V., Novikova T. V. Features Categorical System of Bank Marketing	326
Mangushev D. V. Definition of Management Consultancy as an Economic Category and its Role in Contemporary Market Environment	330
Tsvetash Y. O. Background of Formation Economic Consulting as an Independent Business in Ukraine.....	333
Amosov O. Y. The Formation of the Potential of the Enterprise: Organizational and Management Aspects.....	337

REGIONAL ECONOMY

Yevseeva O. A. Improvement of Government Control of Educational System Development in the Region	337
Pakulina A. A. Innovations in the Management System of the Development of the Social Complex of the Region.....	343
Kotik V. V., Gulay Y. S. Generalization of Concepts «Passenger Railway Transportations» and «Privileges Passenger Railway Transportations» in the Context of Socio- and Economic Transformations	346
Omarov Shaheen Anver ogly. System Dynamics Model of Sustainable Development in the Region.....	353

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ОЦІНКИ ПРІОРИТЕТНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЬОВИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ

КИЗИМ М. О., ФЕДЕНКО Г. М.

УДК 338.242.4.025.28

Кизим М. О., Феденко Г. М. Теорія та практика оцінки пріоритетності та результативності державних цільових програм в Україні

У статті розглянуто програмно-цільовий метод в управлінні економікою, його сутність, цілі, принципи, вирішувані завдання. Визначено зміст категорій «інвестиційна програма», «бюджетна програма», «цільова програма». Розглянуто мету, умови та порядок розробки державних цільових програм. Досліджено недоліки сучасної практики розробки та впровадження цільових програм в Україні. Розглянуто напрямки підвищення ефективності розподілу та використання бюджетних ресурсів у країні. Проаналізовано нормативно-законодавчу базу з розробки цільових програм, їх контролю та оцінки ефективності, а також визначено позитивні моменти та недоліки вітчизняного законодавства в цій сфері. Проаналізовано теоретичні розробки науковців щодо показників і критеріїв результативності державних цільових програм. Загальнотеоретичних методів оцінки ефективності програм. Визначено загальнотеоретичні методи оцінки ефективності таких програм. Доведено необхідність розробки методики ранжування цільових програм за пріоритетністю фінансування з державного бюджету та вдосконалення процесу формування переліку пріоритетних програм.

Ключові слова: цільова програма, інвестиційна програма, бюджетна програма, програмно-цільовий метод, оцінка, пріоритетність, результативність, ранжування.

Табл.: 1. **Бібл.:** 23.

Кизим Микола Олександрович – доктор економічних наук, професор, директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

E-mail: x_river@mail.ru

Феденко Галина Михайлівна – аспірантка, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 338.242.4.025.28

Кизим Н. А., Феденко Г. М. Теория и практика оценки приоритетности и результативности государственных целевых программ в Украине

В статье рассмотрен программно-целевой метод в управлении экономикой, его сущность, цели, принципы, решаемые задачи. Определено содержание категорий «инвестиционная программа», «бюджетная программа», «целевая программа». Рассмотрены цель, условия и порядок разработки государственных целевых программ. Исследованы недостатки современной практики разработки и внедрения целевых программ в Украине. Рассмотрены направления повышения эффективности распределения и использования бюджетных ресурсов в стране. Проанализирована нормативно-законодательная база по разработке целевых программ, их контролю и оценке эффективности, а также определены позитивные моменты и недостатки отечественного законодательства в этой сфере. Проанализированы теоретические разработки ученых относительно показателей и критериев результативности государственных целевых программ. Выделены общетеоретические методы оценки эффективности программ. Доказана необходимость разработки методики ранжирования целевых программ по приоритетности их финансирования из государственного бюджета и совершенствования процесса формирования перечня приоритетных программ.

Ключевые слова: целевая программа, инвестиционная программа, бюджетная программа, программно-целевой метод, оценка, приоритетность, результативность, ранжирование.

Табл.: 1. **Библ.:** 23.

Кизим Николай Александрович – доктор экономических наук, профессор, директор Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: x_river@mail.ru

Феденко Галина Михайловна – аспирантка, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 338.242.4.025.28

Kizim N. A., Fedenko G. M. The Theory and Practice of an Assessment of Priority and Productivity of the State Target Programs in Ukraine

In article the program and target method in management of economy, its essence, the purposes, the principles, tasks is considered. The content of categories «the investment program», «the budgetary program», «the target program» is defined. The purpose, conditions and order of development of the state target programs are considered. Shortcomings of modern practice of development and deployment of target programs of Ukraine are investigated. The directions of increase of efficiency of distribution and use of the budgetary resources in the country are considered. The standard legislative base on development of target programs, on their control and an efficiency assessment is analysed. The positive moments and shortcomings of the domestic legislation of this sphere are defined. Theoretical development of scientists concerning indicators and criteria of productivity of the state target programs is analysed. General-theoretical methods of an assessment of efficiency of programs are allocated. Need of development of a technique of ranging of target programs on priority of their financing from the state budget, and also improvement of process of formation of the list of priority programs is proved.

Key words: target program, investment program, budgetary program, program and target method, assessment, priority, productivity, ranging

Tabl.: 1. **Bibl.:** 23.

Kizim Nikolay A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Director of the Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

E-mail: x_river@mail.ru

Fedenko Galina M. – Postgraduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

За умов ринкових трансформацій в Україні виникла потреба в посиленні регулюючого впливу держави на процеси, що відбуваються при реалізації її пріоритетів. Одним із найбільш дієвих методів здійснення витрат бюджетів у всьому світі визнається програмно-цільовий метод, який реалізується через цільові програми та забезпечує прямий взаємозв'язок між розподілом бюджетних ресурсів і фактичними чи запланованими результатами їх використання у відповідності до встановлених пріоритетів державної політики. Програмно-цільове планування є важливою частиною системи державного управління економікою. Воно дозволяє забезпечити розвиток пріоритетних галузей і комплексів, окремих територій, шляхом залучення для цього фінансових ресурсів із різних джерел.

В Україні вже здійснено перехід на формування державного бюджету за програмно-цільовим принципом, фінансування діяльності органів державного управління здійснюється в рамках бюджетних програм. «Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі – метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок засобів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу» [1]. Ефективність програмно-цільового методу управління, як способу вирішення проблем за допомогою розробки цільових програм, проектів, структур, досягається лише при умові чіткого дотримання принципів програмно-цільового управління, сполученні його властивостей та характеристик [2].

Основні принципи програмно-цільового методу такі: цілеспрямованість, ресурсозабезпеченість, системний підхід, облік взаємозв'язків і взаємодій, що властиві процесам вирішення крупних комплексних проблем та управління такими процесами [2]. Характерною рисою програмно-цільового методу є пошук ефективних, економічних варіантів проблемних рішень у процесі взаємного узгодження цілей, програмних заходів і ресурсів.

Технологія програмно-цільового управління на основі поетапної моделі обґрунтування, розробки і реалізації програм дає змогу розв'язати такі завдання [2]:

- ✦ обґрунтування та аналіз потреби у вирішенні проблем функціонування економіки та соціальної сфери, життєдіяльності держави й суспільства;
- ✦ формулювання та обґрунтування системної сукупності структурованих, ранжируваних за масштабом, значимістю цілей та їх завдань, досягнення яких допоможе вирішити гостру проблему;
- ✦ уточнення вихідного стану розв'язання проблеми;
- ✦ визначення комплексу альтернативних заходів, дій; їх координація, орієнтація в часі, взаємна ув'язка з виконавцями;
- ✦ формування перемінної інтенсивності виконання робіт, спрямованих на досягнення встановлених цілей;
- ✦ формування можливих стратегій і вибір найкращого варіанта програм щодо вирішення проблеми;

- ✦ визначення джерел, виду та кількості фінансових та матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виконання програмних заходів, раціоналізація ресурсного складу;
- ✦ створення та впровадження в дію організаційно-економічних механізмів управління реалізацією програмних заходів, контроль за виконанням і забезпеченням, оперативне регулювання та координація.

Специфічною рисою програмно-цільового методу є обов'язкове розділення системи цілереалізуючих дій на *функціональні* (характеризують зміст запланованих заходів) і *адресні* (визначають виконавців заходів). У зв'язку з цим слід зазначити такі загальні процедури формування системи функціональних і адресних дій щодо вирішення програмної проблеми [2]:

- ✦ визначення повного ряду функцій згідно з системою цілей і завдань;
- ✦ встановлення функціональних заходів;
- ✦ аналіз варіантів альтернативних заходів для виявлення найбільш прогресивних та ефективних (за витратами ресурсів і часу);
- ✦ узгодження заходів у часі та просторі, побудова системи цілереалізуючих заходів;
- ✦ визначення виконавців заходів програми;
- ✦ розробка адресних доручень виконавцям або механізму самоуправління.

Характерною рисою програмно-цільового методу є використання принципу цільового розподілу ресурсів, за яким потреби в ресурсах визначаються, а ресурси виділяються відповідно до цілереалізуючих заходів, тобто в безпосередньому зв'язку з цілями програми, за рахунок чого вже на початкових стадіях можна проводити об'єктивну, укрупнену оцінку ефективності використання ресурсів [3; 4].

У нормативно-правових актах України визначено поняття таких категорій: інвестиційна програма, бюджетна програма, цільова програма.

Відповідно до Бюджетного кодексу України «інвестиційна програма (проект) – комплекс заходів, визначених на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки і спрямованих на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється з використанням засобів державного і/або місцевих бюджетів або шляхом надання державних і/або місцевих гарантій» [1].

Бюджетна програма – сукупність заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети, завдань та очікуваного результату, визначення та реалізацію яких здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій.

Згідно із Законом України «Про державні цільові програми» «державна цільова програма – це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за

строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням». Поняття, етапи складання, реалізації, контролю та моніторингу цільової програми найбільш нормативно та науково пророблені.

Основний зміст цього поняття визначають такі терміни, як «програма» і «ціль» та підкреслюють ознаки, властивості цільових програм: програмність; орієнтованість на мету; комплексність; ресурсозабезпеченість; результативність (ефективність).

Відповідно до Закону України «Про державні цільові програми» цільова програма розробляється за сукупністю таких умов [4]: існування проблеми; відповідність мети програми пріоритетним напрямкам державної політики; необхідність забезпечення міжгалузевих і міжрегіональних зв'язків технологічно пов'язаних галузей і виробництв; наявність реальної можливості ресурсного забезпечення виконання програми.

Метою запровадження програмно-цільового методу в бюджетному процесі є встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів і результатами їх використання. Відповідно до послання Президента Верховній Раді «зміст програмно-цільового методу полягає в тому, що розпорядники бюджетних коштів отримуватимуть кошти на досягнення конкретних результатів, зафіксованих у відповідній бюджетній програмі» [5].

Однак процедури програмно-цільового планування в Україні мають чимало недоліків, які пов'язані з вибором пріоритетних цілей, встановленням критеріїв оцінки ефективності цільових програм, а також оцінки досягнення цілей, розробкою системи показників результативності тощо. Також розвитку програмно-цільового планування перешкоджає низька якість середньо- та довгострокового макроекономічного прогнозування, а також відсутність відповідальності суб'єктів бюджетного планування за досягнення цілей програмно-цільового планування. Крім цього, залишається актуальною проблема відсутності якісної теоретичної та законодавчої бази для переходу до планування витрат бюджету у відповідності до принципів бюджетування, орієнтованого на результат [6].

Порядок розроблення державних цільових програм, затверджений КМУ від 31.01.2007 р. № 106, визначив основні вимоги щодо розроблення, погодження, подання для затвердження та виконання державних програм [7]. Аналіз цільових програм, затверджених після вступу в дію Порядку, виявив, що найбільші труднощі у розробників виникають у процесі формування проблем і визначення показників ефективності реалізації програми. Методику оцінювання ефективності виконання програми в Порядку розробникам запропоновано розробити самостійно, виходячи зі специфіки програми та кінцевих результатів [7].

Аналіз інформації про хід реалізації цільових програм дозволяє зробити висновок, що ситуація з їх реалізацією неухильно погіршується. До виконання приймається велика кількість програм. Для прикладу, за даними Державної казначейської служби України, станом на 01.01.2012 р. в Україні було сформовано близько 450

бюджетних програм місцевого рівня, з яких 70% програм було профінансовано на 80 – 85%, 15% програм – на 40 – 60%, а 10% програм взагалі не фінансувались. Серед основних причин зазначеної ситуації є нестача фінансових ресурсів і значне дублювання бюджетних програм. Зокрема, моніторингом було встановлено, що у 2004 – 2009 рр. 20% бюджетних програм різних розпорядників коштів були направлені на вирішення однакових завдань та основним джерелом фінансування зазначено кошти бюджету. Дублювання програм стало результатом відсутності єдиної методики відбору програм, а неефективне фінансування – відсутністю обґрунтованої моделі оцінки їх ефективності [8].

Потреба у фінансуванні такої кількості програм набагато перевищує можливості держави і регіонів. В умовах, що склалися, одні програми доводиться відкладати до початку реалізації, реалізацію інших призупиняти на невизначений термін, решту – фінансувати не в повному обсязі. Прийняття такої кількості програм стало наслідком недосконалої процесу формування переліку пріоритетних цільових програм.

Для підвищення ефективності розподілу та використання бюджетних ресурсів Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 6 квітня 2011 р. схвалено «Стратегію оптимізації кількості бюджетних програм» № 292-р. У стратегії зазначено: «Протягом останніх років спостерігається уповільнення темпів розвитку програмно-цільового методу, зокрема в частині вдосконалення програмної класифікації видатків та надання кредитів. Окремі головні розпорядники бюджетних коштів розробляють бюджетні програми без урахування власних функцій та завдань, а також планів діяльності, що містять заходи з виконання інвестиційних програм (реалізації проектів), положень прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, державних цільових програм з визначенням очікуваних результатів...» [9].

Аналіз бюджетних програм з метою оптимізації їх кількості проводиться відповідно до Стратегії за такими критеріями:

- ✦ виконання бюджетної програми протягом не менш як трьох бюджетних періодів або циклічний характер її виконання (наприклад, проведення виборів);
- ✦ формування бюджетної програми виходячи із: 1) завдань та функцій, покладених відповідно до законодавства на розпорядника бюджетних коштів; 2) необхідності забезпечення комплексного фінансування відповідної галузі;
- ✦ спрямування коштів, передбачених за бюджетною програмою, на підтримку здійснення заходів, визначених відповідною державною цільовою програмою;
- ✦ чітке визначення під час розроблення бюджетної програми мети, завдань, напрямів використання бюджетних коштів і результативних показників з урахуванням того, що: 1) метою бюджетної програми є досягнення результату, який відповідає пріоритетам державної полі-

тики та основним цілям діяльності розпорядника бюджетних коштів; 2) завданнями бюджетної програми є комплекс заходів, спрямованих на досягнення зазначеної мети, що передбачає шляхи виконання програми; 3) напрямками використання бюджетних коштів є конкретні дії в рамках її виконання, спрямовані на досягнення мети бюджетної програми шляхом здійснення відповідних заходів; 4) результативними показниками бюджетної програми є показники, на підставі яких проводиться оцінка ефективності використання бюджетних коштів, передбачених для її виконання, ступеня досягнення мети і виконання завдань бюджетної програми, що відображають результати, позитивні зрушення в розв'язанні проблем відповідної галузі та не повинні бути декларативними. Невиконання результативних показників у минулих бюджетних періодах є підставою для розгляду питання щодо закриття відповідної бюджетної програми; 5) планування видатків для здійснення заходів, пов'язаних з адміністративною діяльністю, покращенням матеріально-технічного забезпечення або інституційним розвитком (наприклад, підвищення кваліфікації працівників, інформатизація органів виконавчої влади), у складі відповідної бюджетної програми як визначення напрямів використання бюджетних коштів [9].

Проведення аналізу виконання бюджетних програм та уточнення їх переліку відповідно до положень Стратегії повинно забезпечити оптимізацію кількості бюджетних програм, визначення їх оптимальної структури та змісту; ефективне застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі; запобігання дублюванню функцій, покладених на головних розпорядників бюджетних коштів; удосконалення процесу управління бюджетними програмами; підвищення рівня відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів за порушення вимог бюджетного законодавства.

Уже під час бюджетної реформи вдалося досягти значних позитивних зрушень у цьому напрямі, що було зафіксовано у Законі України «Про Державний бюджет України на 2012 рік». У ньому кількість бюджетних програм, що фінансуються та кредитуються з державного бюджету, було зменшено з 921 в 2011 р. до 581, кількість головних розпорядників бюджетних коштів – з 96 до 82 [10].

У рамках підвищення ефективності бюджетних витрат і переходу до програмного бюджету проблема методичного забезпечення вибору пріоритетних програм з метою визначення ефективності їх формування і виконання придбала особливу актуальність. Вона дасть змогу визначити правильність вибору напрямів діяльності, оцінити отримані результати та ефективність використання коштів, виділених на здійснення відповідних заходів головному розпоряднику. Також застосування оцінки дозволяє забезпечити керівників, які приймають рішення, інформацією про перебіг виконання і фактичні результати впровадження державних програм [11].

Головним моментом у процесі визначення пріоритетності фінансування цільових програм є оцінка ефективності реалізації цільових програм. Так, Міністерство економіки України наказом від 04.12.2006 р. № 367 затвердило «Методичні рекомендації щодо порядку розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання». Міністерство фінансів України наказом від 27.10.2009 р. № 1252 затвердило «Методичні рекомендації щодо визначення результативних показників бюджетної програми». Наказом Міністерства економіки України від 24.06.2010 р. № 742 схвалено «Методичні рекомендації щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм». У 2011 р. Міністерство фінансів наказом від 17.05.2011 р. № 608 затвердило «Методичні рекомендації щодо здійснення оцінки ефективності бюджетних програм».

Незважаючи на стрімкий розвиток процесу впровадження систем оцінки цільових програм, методики, що приймаються, наряду з позитивними зрушеннями мають ряд істотних недоліків. Так, у Методичних рекомендаціях щодо порядку розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання подано лише структуру розробки програми та стадії розроблення та реалізації програми визначені Законом України «Про державні цільові програми» [12]. Однак конкретної методики обґрунтування проблеми; визначення цілей, завдань і напрямків, відповідно до пріоритетів соціально-економічного розвитку; визначення шляхів і засобів розв'язання проблеми, обсягів і джерел фінансування; строків виконання програми; визначення та оцінки результативних показників програми; формування оцінки показників ефективності заходів програми; проходження експертизи, погодження та затвердження програми; ранжування програм для визначення бюджетних призначень; моніторингу програм в рекомендаціях не наведено.

У Методичних рекомендаціях щодо визначення результативних показників бюджетної програми визначено чотири групи показників результативності програм і принципи їх формування та наведено приклад визначення показників окремої програми. У той же час відсутня чітка єдина методика визначення цих показників; показники складні в розрахунках, що призводить до значної вартості отримання результатів і браку інформаційного забезпечення [13].

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо проведення оцінки економічної та соціальної ефективності виконання державних цільових програм визначено етапи розробки концепції та проекту програми; вказана необхідність відповідності мети програми пріоритетним напрямкам державної політики та обґрунтування значущості та відповідності проблем пріоритетам державної політики без надання методики оцінки пріоритетності. Також у рекомендаціях не проробленими залишаються питання наявності єдиної методичної бази по аналізу проблеми та причин її виникнення; визначенню та оцінці результативних показників програми; оцінці матеріально-технічних та трудових ресурсів, необхідних для забезпечення процесу виконання програмних заходів; оцінці ефективності програмних заходів; методики

ранжування програм для її погодження та фінансування та моніторингу програм. У рекомендаціях вказано, що методика оцінки ефективності виконання програми розробляється державним замовником з урахуванням специфіки програми та кінцевих результатів.

У Методичних рекомендаціях щодо здійснення оцінки ефективності бюджетних програм наведено систему показників і методику розрахунку ефективності виконання державної цільової програми в цілому та за етапами (показник фінансування та співфінансування програми); подано перелік специфічних кількісних показників соціальної ефективності для окремої програми; розроблено методику оцінку соціальної та економічної ефективності реалізації програм експертним методом з визначенням рейтингу програм; наведено приклад розрахунку. Разом із цим, наведені коефіцієнти складні в розрахунках і призводять до підвищення вартості отримання результативних показників і браку інформації; використання методики оцінки ефективності інвестиційних проектів, запропонований організацією ЮНІДО, не враховує специфіки реалізації цільової програми.

Отже, зміст багатьох з діючих методик носить формальний характер [12]. Часто пропонується лише загальний опис підходу без детального пояснення, у зв'язку з чим багато проблемних питань залишаються відкритими, як, наприклад, принцип привласнення ваг критеріям при розрахунку інтегрального показника оцінки програми, методика використання запропонованих у рекомендаціях громіздких формул і підбору показників. По-друге, не усі методики дозволяють обґрунтувати відбір проектів програм, що є однією з найбільш пріоритетних цілей оцінки. Проте найістотнішим недоліком більшості методик є спрямованість, швидше, на оцінку якості проектування, а не на оцінку ефективності програми. Цілі та очікувані результати багатьох програм сформульовані без чітких критеріїв і індикаторів оцінки їх досягнення.

Немає єдиної методики проведення кількісної оцінки ефективності цільових програм (там, де це можливо), у тому числі окремих заходів програми. Основні принципи і методи оцінки ефективності цільових програм – питання, яке необхідно розглянути з позиції оцінки соціально-економічної та бюджетної ефективності програми в цілому, очікуваних кінцевих результатів реалізації програми та її впливу на вирішення інноваційних завдань розвитку та структурну перебудову економіки регіону.

Формальний характер нормативно правових актів, що регламентують порядок формування, реалізації, проведення оцінки ефективності реалізації цільових програм, призводить до край високої непрозорості програм з високою долею нерозшифрованих «Інших витрат», відсутності обґрунтування витрат, відсутності системи чітких і адекватних показників для виміру результатів реалізації програм і цільових значень для кожного з таких показників, що не дозволяє результативно здійснювати ранжування програм, що підлягають фінансуванню з державного бюджету на основі попередньої оцінки програм (включаючи альтернативні програми) на етапі узгодження проекту бюджету, моніторинг рівня досяг-

нення намічених цілей і запланованих результатів у ході реалізації програм, оцінку ефективності реалізації програм по їх виконанню.

Значна частина проаналізованих методик не має реального досвіду впровадження. Існують такі ключові недоліки вживаних методів оцінки цільових програм:

- ✦ відсутність єдності та комплексності в правилах і методичних підходах, критеріях і показниках;
- ✦ спрямованість на оцінку тільки якості проектування, а не на оцінку ефективності програми;
- ✦ складність інтерпретації показників, необґрунтованість вибору ваг при оцінці агрегованого показника; висока міра суб'єктивності в привласненні балів у ході аналізу проектів програм;
- ✦ відсутність оцінки ефективності (соціальної, економічної, бюджетної) програм;
- ✦ відсутність порівняльності оцінок проектів при використанні часткових показників для оцінки результатів;
- ✦ відсутність інформації про критерії оцінки до моменту її проведення;
- ✦ відсутність методики визначення першочергових програм, що підлягають фінансуванню з державного бюджету (ранжування програм за пріоритетністю фінансування);
- ✦ відсутність оцінки інноваційності програм.

Наростаюча гострота соціально-економічних проблем як держави, так і окремих регіонів з одного боку, і недосконалість способів їх рішення програмно-цільовим методом - з іншою, обумовлюють необхідність додаткових досліджень в цьому напрямі.

Дослідженню проблем розробки методики оцінки ефективності бюджетних програм присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Стосовно методів її вирішення в Україні накопичено значний досвід, що відображено в наукових працях таких вчених як Е. Ведунг, А. Нейкова, З. Бурик, Т. Мігович, О. Чемерис, Ю. Герасименко, О. Ромашкін, А. Горбик, Г. Крадінов, М. Оприсок, О. Шакіна, В. Царев, А. Петенко, Н. Рубан, В. Волкова, В. Даніліна, Н. Єфімова, В. Кочкарова, Б. Кузнецова, А. Лобко, Б. Мільнера, Б. Райзберга та інших авторів.

Незважаючи на різноманіття методів оцінки, кожен з них володіє рядом істотних обмежень у практичному застосуванні. Однією з перешкод практичного застосування методів оцінок цільових програм є визначення показників результативності програм.

Так, колектив авторів під керівництвом М. Азарова пропонує використовувати таку систему показників: затрати, продукт, ефективність, якість [14]. Показники затрат повинні відображати необхідний обсяг фінансування заходів програми. Показники продукту є основою для визначення потреби у фінансових ресурсах, вказують на обсяг виробленої продукції в результаті виконання програми. Показники ефективності використовуються для оцінки ефективності здійснення програм, зіставлення результатів їх виконання в динаміці, відображають вартість одиниці виробленої продукції або наданих послуг.

Показники результату вказують на результативність програми щодо вирішення завдань, діяльності розпорядника бюджетних ресурсів стосовно їх здійснювання, розрахунку обсягу додаткових ресурсів для подальшого виконання програми (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація критеріїв ефективності бюджетного фінансування [14]

Класифікація групи показників	Характеристика показників
Загальні оціночні	Рівень рентабельності Окупність програми, термін проведеної вкладень
Опосередковані	Відношення отриманої за програмою валової продукції на одиницю до відповідного базового показника Відношення отриманого за програмою прибутку на одиницю до відповідного базового показника
Безпосередньо оціночні	Показники приросту (Δ) на одиницю, скориговані на коефіцієнт бюджетного фінансування: – продуктивності, урожайності; – доходності; – прибутковості Показники приросту (Δ) на одну гривню бюджетних асигнувань: – доходу; – прибутку

При оцінці результативності (ефективності) цільової програми державної, як зазначають деякі вчені [14], можна використовувати методіку, яку використовують при розробці бізнес-планів та інвестиційних проектів за такими показниками, як: строки окупності заходів, чистий дисконтований дохід та інші показники, які даються в уже існуючих методиках розробки інвестиційних проектів.

Запропонований вченими В. Генераловим та М. Личагіним [15] підхід до аналізу сукупності програм підтримки розвитку малого бізнесу в РФ, оцінки погодженості елементів окремої програми і порівняльного аналізу різних програм, дають змогу виявити лише структурні диспропорції сукупності програм, непогодженість та якість деяких їх елементів. Такий аналіз не дає повної чіткої картини якості кожної з програм, не дозволяє систематизувати результати та зробити загальний остаточний висновок за кожною з програм, що оцінюється.

Оскільки результативні показники ефективності та якості повинні характеризувати кінцеві результати виконання бюджетної програми залежно від напрямів її діяльності, вказувати на її необхідність і відповідність визначеній меті та ефективність використання бюджетних коштів, у НДЕІ Мінекономіки України був проведений аналіз указаних показників щодо впливу їх на соціально-економічний розвиток країни. Так, результати аналізу понад 100 бюджетних програм України з керівництва і управління у різних сферах діяльності показали, що серед 243 результативних показників ефективності та 214 якості відповідно лише 7 і 20 по-

казників конкретно спрямовані на кінцевий соціально-економічний результат [16].

Аналіз існуючих підходів оцінювання програм виявив відсутність єдиної групи універсальних критеріїв оцінки програми, за якими визначається їх пріоритетність. Існуючі методи не враховують і не відбивають усіх ефектів і результатів, що проявляються. Оцінка ефективності здійснюється або на підставі оцінки структури програми, або грошових потоків, або відношенні витрат і результатів, або на підставі бальної шкали та не дозволяє за її результатами ранжувати програми з метою визначення першочергових програм, що підлягають фінансуванню. Цей факт є причиною відхилення фактичної оцінки ефективності цільових програм.

Деякі системи оцінок цільових програм базуються на показниках соціального ефекту, а також бюджетної ефективності.

До основних загальнотеоретичних методів оцінки ефективності програм відносять [8; 17 – 20]:

- ✦ метод аналізу витрат і вигод (CBA);
- ✦ метод аналізу витрат і корисності (CUA);
- ✦ метод аналізу витрат і результативності (CEA), а також численні його модифікації.

При цьому, незважаючи на різноманіття методів оцінки, кожен з них має низку істотних обмежень у практичному застосуванні: складність оцінки соціального ефекту в грошовому вираженні, відсутність обліку граничних витрат на створення соціального ефекту тощо [17].

Також критерії оцінювання можуть бути кількісними та якісними; прямими та непрямими; проміжними та підсумковими [20].

Американський економіст Р. Зоді виділяє такі показники оцінки програм: витрат, робочого навантаження, продукту, продуктивності, результативності та користі, причому робить акцент на тому, що останні два показники мають найвагоміше значення [17]. Е. Ведунг вважає доцільним для оцінки програм застосування таких показників, як ефективність (витрати-результативність) – грошова цінність результатів заходу через грошову вартість заходу; ефективність (витрати-вигоди) – результати заходу у фізичному виразі через грошові витрати на захід [8].

У країнах Західної Європи оцінка результативності програм здійснюється за такими групами показників: показники економічності; показники ефективності; показники результативності; показники якості; показники фінансової діяльності [18]. Фахівцями Світового банку було розроблено різні типи показників оцінювання виконання проектів: показники задіяних ресурсів, продукту, впливу і результатів, відповідності, ефективності, результативності та сталості [19].

Отже, з огляду на вищевикладене можна зробити висновок, що серед науковців немає одностайності щодо показників оцінки результативності цільових програм, їх змісту та співвідношень між ними. При цьому слід зазначити, що будь-яка система показників є компромісом між тим, чого бажано досягти з теоретичної точки зору, і тим, що на практиці можна створити на підставі доступних даних, їх ймовірності, відображення наявними даними поточних процесів тощо.

Наказом Міністерства фінансів України від 20.12.2010 р. № 1536 «Про результативні показники бюджетної програми» затверджено «Загальні вимоги до визначення результативних показників бюджетної програми». Ці вимоги передбачають, що результативні показники, зокрема, мають визначатись на підставі фактично досягнутих показників; характеризувати динаміку досягнення мети, виконання завдань бюджетної програми та напрямів використання бюджетних коштів; узгоджуватись з показниками, визначеними прогнозними та програмними документами економічного та соціального розвитку, державними цільовими програмами; об'єктивно та реалістично відображати характерні особливості та специфіку діяльності головного розпорядника, визначати результати його діяльності; надавати можливість перевірки достовірності та точності їх розрахунків, співставності за окремі періоди; підтверджуватись офіційною звітністю та даними обліку, що є джерелами інформації для визначення результативних показників [20].

Також наказом встановлено, що примірний перелік результативних показників затверджується Міністерством фінансів України, а головні розпорядники розробляють методичку розрахунку для результативних показників, що потребують методологічних роз'яснень їх змісту.

Т. Федченко зазначає, що бюджетні програми залежно від напрямів і цілей, засобів і ресурсів для реалізації, впроваджуються в різні галузі, що вимагає розробки узагальнюючого (інтегрального) показника ефективності виконання бюджетних програм, який би відображав підсумкові результати сумісної дії окремих чинників, що характеризують різні сторони ефективності та відображаються певною системою показників [21].

При цьому, А. Гаскаров пояснює, що система є багаторівневою, забезпечуючи оцінку на попередній стадії з метою відбору програм, а також оцінку на проміжній і кінцевій стадіях з метою аналізу процесу реалізації та результатів впливу програми. Результатом оцінки програм на попередній стадії може бути складання рейтингу програм на підставі загальних показників. Аналіз результатів впливу та процесу реалізації програми може бути заснований на різноманітних результативних показниках, у тому числі показниках кінцевого, часткового кінцевого ефектів, а також показників безпосереднього результату. На проміжній і кінцевій стадіях результатами оцінки є визначення ступеня досягнення цілей, а також виконання завдань і заходів програми [22; 23].

Попри те, що в нормативній і науковій літературі до розробки, реалізації та оцінки ефективності цільових програм приділялося багато уваги, недостатньо вивченими є питання формування переліку пріоритетних програм фінансування з державного бюджету. Зокрема, не розроблено методичку ранжування програм за пріоритетністю фінансування, яка могла би бути застосованою на практиці. Результати наукових досліджень з цього питання носять, в основному, постановочний характер. Більше того, в умовах ринкових перетворень питання про формування переліку пріори-

тетних цільових програм повинно вирішуватися виходячи з сучасної економічної ситуації.

Актуальність розробки методики ранжування цільових програм за пріоритетністю фінансування з державного бюджету викликана наявністю великої кількості програм, які свідомо не можуть бути повністю забезпечені ресурсами. Замість концентрації ресурсів на найбільш важливих напрямках при відмові від другорядних законодавчі та виконавчі органи влади розподіляють ресурси між усіма заявленими на програмно-цільове рішення проблемами пропорційно необхідному обсягу. Ситуація, що склалася, обумовлена невідповідністю формування переліку пріоритетних програм встановленому порядку і головним чином – відсутністю методики ранжування цільових програм за пріоритетністю фінансування з державного бюджету. Це при тому, що саме тут реалізується головний принцип програмно-цільового методу управління – концентрація ресурсів на вирішенні найбільш важливих проблем. Ця ситуація викликає необхідність розробки методики ранжування цільових програм за пріоритетністю фінансування з державного бюджету, яка дозволила б систематизувати накопичений у цьому питанні досвід і дати можливість використати його в практичній діяльності законодавчих і виконавчих органів влади регіону.

Як показує аналіз, разом з відсутністю процедури ранжування цільових програм у процесі формування переліку пріоритетних програм належним чином не проводиться їх оцінка. Перелік програм формується без ув'язки з аналізом соціально-економічного положення, і ресурсів на рішення найбільш пріоритетних проблем практично не виділяється. При відборі проблем для програмного вирішення не враховуються пріоритети соціально-економічної політики країни. Існуюча практика формування переліку програм, що фінансуються з державного бюджету, веде до фактичного знецінення програмно-цільового методу як інструменту державного регулювання економіки регіону. У результаті народногосподарський комплекс і соціальна сфера, як і раніше, залишаються в стані кризи. Необхідність визначення конкретних шляхів і заходів з ліквідації становища, що склалося, і повернення програмно-цільового методу управління до свого первинного сенсу вимагає вдосконалення процесу формування переліку пріоритетних програм. Одним із перших кроків повинен стати аналіз діючих цільових програм, за результатами якого необхідно прийняти рішення, реалізацію яких необхідно продовжувати, а яких – призупинити, виходячи з обсягу ресурсів і пріоритетності програм. По можливості цільові програми, що реалізуються, необхідно фінансувати в повному обсязі. Якщо уникнути скорочення фінансування не вдається, то слід використовувати не пропорційне скорочення всіх витрат, а обґрунтований перегляд програмних заходів в умовах часткового фінансування. Враховуючи, що деякі програми спрямовані на рішення одних і тих самих завдань, необхідно розглянути питання про об'єднання деяких програм, що дасть можливість заощадити ресурси, виділені на їх реалізацію. При формуванні переліку пріоритетних ці-

льових програм необхідно наслідувати основний принцип програмно-цільового управління, який полягає в концентрації обмежених ресурсів на рішенні найбільш пріоритетних проблем.

Методика ранжування цільових програм за пріоритетністю фінансування з державного бюджету включає оцінку програм за відповідністю пріоритетам соціально-економічного розвитку країни, соціально-економічною ефективністю, інноваційністю і якістю складання програм, які зводяться в інтегральний показник пріоритетності програм, на основі якого формується перелік пріоритетних програм фінансування з державного бюджету. Запропоновані заходи по вдосконаленню процедури ранжування цільових програм за пріоритетністю дозволять підвищити ефективність і результативність формування переліку програм, що фінансуються з державного бюджету.

Методика ранжування цільових програм за пріоритетністю фінансування, а також показники ефективності можуть бути використані в практичній роботі законодавчих і виконавчих органів влади при розробці проекту бюджету на черговий фінансовий рік. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетний кодекс України: Чинне законодавство зі змін, та допов. станом на 20 липня 2005 р. (відповідає офіц. текстові). – К.: Вид. ПАЛИВОДА А. В., 2005. – 84 с. – (Кодекси України).
2. **Райзберг Б. А.** Програмно-целевое планирование и управление : Учебник / Райзберг Б. А., Лобко А. Г. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 428 с.
3. **Мильнер Б.З.** Организация программно-целевого управления / Б. З. Мильнер. – М.: Наука, 1980. – 370 с.
4. **Hall R.** The strategic analysis of intangible resources / R. Hall // Strategic Management Journal. – 1992. – № 13. – P. 135 – 144.
5. Щорічне послання Президента України Верховній Раді «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2012 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.president.gov.ua/docs/posl.pdf
6. **Гаскаров А. Р.** Целевые программы как инструмент обеспечения финансово-экономической устойчивости субъекта Российской Федерации: на примере Республики Башкортостан : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 10 / А. Р. Гаскаров. – М., 2007. – 27 с.
7. Постанова КМУ «Про порядок розроблення та виконання державних цільових програм» від 31.01.2007 № 106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
8. **Ведунг Е.** Оцінювання державної політики і програм / Е. Ведунг ; пер. з англ. В. Шульга. – К., 2003. – 350 с.
9. Стратегія оптимізації кількості бюджетних програм / Кабінет Міністрів України від 6 квітня 2011 р. № 292-р.
10. **Евланов Л. Г.** Экспертные оценки в управлении / Л. Г. Евланов, В. А. Кутузов. – М.: Экономика, 1978. – 133 с.
11. **Горбик А. В.** Проблемні аспекти процедури оцінки бюджетних програм в Україні / А. В. Горбик // Інноваційна економіка. – 3'2010. – № 17.
12. Методичні рекомендації щодо порядку розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звіт-

ності про їх виконання / Міністерство економіки України від 04.12.2006 № 367.

13. Методичні рекомендації щодо визначення результативних показників бюджетної програми / Міністерство фінансів України від 27.10.2009 № 1252.

14. **Азаров М. Я.** Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, О. І. Амоша. – Т. 4. – К.: НДФІ, 2004. – 368 с.

15. **Генералов В. В.** Анализ программ государственной поддержки предпринимательства / В. В. Генералов, Н. В. Лычагин и др. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, НГУ, 2004. – 48 с.

16. Державна казначейська служба України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua>

17. Бюджетування результативності / Ричард Ю. Зоді, Скот М. Лоуренс, Дональд П. Лейсі [та ін.]. – К.: Інститут державного управління, Політехнічний інститут і Університет штату Вірджинія Блексбер, 1987. – 147 с.

18. Державні фінанси теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі / за ред. Юрая Немеца, Глена Райта. – К.: Основи, 2001. – 542 с.

19. Показники, що застосовуються для моніторингу результативності виконання проектів : посібник для керівників проектів, підготовлений Відділом оцінки операцій Світового Банку. – К., 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/document/243708731/pmifinal.doc>

20. Загальні вимоги до визначення результативних показників бюджетної програми : Наказ Міністерства фінансів України № 1536 від 20 грудня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

21. **Федченко Т. В.** Оцінка ефективності виконання бюджетних програм галузі охорони здоров'я / Т. В. Федченко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3(53). – С. 105 – 110.

22. **Бланк И. А.** Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – 300 с.

23. **Мескон М. Х.** Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Пер. с англ. – М.: ДЕЛО. – 200. – 431 с.

ПЛАНУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МИТНИХ ОРГАНІВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ

АРХІРЕЙСЬКА Н. В.

УДК 336.55

Архирейська Н. В. Планування кадрового потенціалу митних органів України: проблеми сьогодення

Стаття присвячена дослідженню основних проблем, які пов'язані з плануванням кадрового потенціалу в умовах реформування митної служби України. У статті розглянуто зміни чинного законодавства в контексті досліджуваної тематики. Проаналізовано темпи приросту надходжень митних платежів до державного бюджету та видатків на утримання митних органів України. Виявлено залежність між вчиненням корупційних дій у митних органах і рівнем заробітної плати. Запропоновано шляхи вдосконалення кадрового забезпечення митних органів.

Ключові слова: кадровий потенціал, штатний розпис, Державна митна служба України, митні платежі, корупція, посадовий оклад.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

Архирейська Наталя Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і кредиту, Академія митної служби України (вул. Рогалєва, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

E-mail: ajudag@mail.ru

УДК 336.55

UDC 336.55

Архирейская Н. В. Планирование кадрового потенциала таможенных органов Украины: проблемы сегодняшнего дня

Статья посвящена исследованию основных проблем, связанных с планированием кадрового потенциала в условиях реформирования таможенной службы Украины. В статье рассмотрены изменения действующего законодательства в контексте исследуемой тематики. Проанализированы темпы прироста поступлений таможенных платежей в государственный бюджет и расходов на содержание таможенных органов Украины. Выявлена зависимость между совершением коррупционных действий в таможенных органах и уровнем заработной платы. Предложены пути совершенствования кадрового обеспечения таможенных органов.

Ключевые слова: кадровый потенциал, штатное расписание, Государственная таможенная служба Украины, таможенные платежи, коррупция, должностной оклад.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

Архирейская Наталья Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Академия таможенной службы Украины (ул. Рогалёва, 8, Днепропетровск, 49000, Украина)

E-mail: ajudag@mail.ru

Arkhireyskaya N. V. Planning of Personnel Potential of Customs Organs in Ukraine: the Problems of Today

The article deals with the main problems associated with the planning personnel potential in terms of reforming the customs service of Ukraine. The article describes the changes in the current legislation in the context of the study subjects; the analysis of the rate of increase of customs payments to the state budget and the cost of the customs bodies of Ukraine; the dependence between corruption in customs and wages. The article describes the improvement staff capacity customs bodies.

Key words: staff capacity, staff list, State Customs Service of Ukraine, customs payments, corruption, salary

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 9.

Arkhireyskaya Natalya V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Credit, Ukrainian Academy of Customs (vul. Rogalyova, 8, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

E-mail: ajudag@mail.ru

Ефективна реалізація завдань, які покладені на митну службу України, можливе лише завдяки раціональному плануванню стратегічного потенціалу, серед складових якого важливе місце займає кадровий потенціал. Базою кадрового планування є аналіз потреб у персоналі і вивчення інформації про продуктивність працюючих і витрати на їх утримання. Завдання кадрового планування не може вирішуватися у відриві від завдання планування діяльності митниці в цілому. Якщо враховувати, що кадрове планування тісно пов'язане із плануванням витрат на структуру та потенціал персоналу, то зрозуміло, що воно пов'язане й із загальною системою фінансового планування діяльності митниці [1]. Таким чином, важко уявити собі ефективну систему кадрового планування без діючої на митниці загальної системи бюджетування.

Необхідно мати на увазі, що в роботі з кадровими ресурсами митних органів є багато недоліків. Деякі завдання, які покладені на митну службу, вирішуються неефективно. З цієї причини, а також у зв'язку із набуттям чинності нового Митного кодексу, перед митною

службою виникла необхідність проведення значної реорганізації у сфері кадрового забезпечення, що вимагає наукового супроводу процесу реформ й визначає актуальність дослідження.

З огляду на стратегічний характер зазначеної проблематики вивченню її окремих елементів присвячено численні публікації як вітчизняних, так і зарубіжних науковців: І. Г. Бережнюка, Н. А. Болотової, Є. М. Махової, М. В. Медведєвої, Н. Р. Нижника, П. В. Пашка, А. А. Пилипенко, С. К. Рогожиної та ін. Вони доклали зусиль для розв'язання проблем оцінки ефективності використання кадрового потенціалу, визначили поняття «кадрова політика», «державна кадрова політика», основні принципи кадрової політики, системи кадрової роботи на державній службі, розробили засади теорії державної кадрової політики. Проте дослідження пріоритетів і напрямів кадрової політики в умовах реформування служби до цього часу не проводилися.

Метою статті є висвітлення основних проблем, які пов'язані з плануванням кадрового потенціалу в умовах реформування митної служби України, та розробка певних

практичних рекомендацій щодо вдосконалення кадрового забезпечення митних органів. Задля досягнення зазначеної мети автор визначив перед собою такі завдання:

- ✦ проаналізувати зміни чинного законодавства в контексті досліджуваної тематики;
- ✦ дослідити зміни в частині пріоритетів і напрямів діяльності ДМСУ в умовах реформування служби;
- ✦ розглянути динаміку та виявити залежність між величиною надходжень митних платежів до державного бюджету та фінансуванням митних органів України;
- ✦ розробити пропозиції щодо формування якісного потенціалу митних органів.

Формування та реалізація кадрової політики в митних органах служить однією з головних передумов, що забезпечують виконання завдань, покладених на митну службу державою. У свою чергу, кадрова політика виступає галузевою складовою державної кадрової політики і являє собою сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з добору, розвитку та функціонування персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації, стимулювання [2].

Традиційно потреба митниці в людських ресурсах з урахуванням бюджетних обмежень формується у вигляді штатного розпису. Вказана специфіка кадрового планування вимагає детальнішого опрацювання штатного розпису з точки зору посадових і функціональних обов'язків співробітників. У цьому сенсі кадрове планування стає пов'язаним не стільки з посадами, скільки з конкретними ставками організаційно-штатної структури та повноваженнями. При цьому треба мати на увазі, що рутинна схема ведення штатного розпису не враховує такі важливі чинники, як постійна зміна у вимогах до трудових ресурсів у кількісному та якісному вираженні, тому кадрове планування повинне спиратися на динамічну схему ведення штатного розпису, що відбиває як значні зміни на планованих етапах діяльності у формі версій штатного розпису, так і плановані зміни й доповнення до них [3]. Таким чином, можна вважати, що основою кадрового планування у стратегічному сенсі є динамічний штатний розпис, доповнений набором формальних вимог, посадових і функціональних обов'язків.

Нова редакція митного кодексу, яка вступила в силу з першого червня 2012 року, започаткувала нову штатну структуру митних органів [4]. Згідно з цією редакцією митними органами в Україні є спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи, митниці, митні пости, а також спеціалізовані митні органи, тоді як в старій редакції до митних органів ще додатково включали регіональні митниці, митний заклад освіти. У зв'язку з цими змінами Державна митна служба України видала наказ № 397 від 10.08.2012 р. «Про організаційні заходи», згідно з яким Департамент розвитку митної інфраструктури та міжнародного співробітництва, Департамент боротьби з контрабандою, аналізу ризиків і протидії корупції, Департамент митних інформаційних технологій та статистики, Центральне митне Управління лабораторних досліджень

та експертної роботи, Центр підвищення кваліфікації, перепідготовки працівників і кінології Держмитслужби – є спеціалізованими митними органами; Київська регіональна митниця – є митницею; Автотранспортне митне господарство – є митною організацією; Академія митної служби України переходить до юрисдикції Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України.

Кабінет Міністрів України на ці зміни відреагував постановою № 676 «Деякі питання оплати праці працівників митної служби», у зв'язку з чим Постанова № 767 від 31.05.2006 р. «Про умови праці посадових осіб та працівників митної служби» втратила чинність у частині визначення умов оплати праці посадових осіб митної служби.

У Постанові № 676 суттєвих змін зазнали ставки посадових окладів, які майже для всіх працівників митної служби з 18.08.2012 р. зросли приблизно на 31%, та розмір щомісячної надбавки за вислугу років (зміни представлені в *табл. 1*). Щодо розміру цієї надбавки, то він приведений у відповідність до вимог Закону України № 4050-VI «Про державну службу», який набирає чинності з 01.01.2013 р (див. *табл. 1*).

Таблиця 1

Розмір щомісячних надбавок за вислугу років посадовим особам митної служби з урахуванням окладу за персональне звання (у відсотках)

Вислуга років	Постанова № 767	Постанова № 676	Закон України № 4050-VI	Зміна, %
Понад 1 рік	5	0	0	-5
Понад 2 роки	10	0	0	-10
Понад 3 роки	10	10	10	0
Понад 5 років	20	15	15	-5
Понад 10 років	25	20	20	-5
Понад 15 років	30	25	25	-5
Понад 20 років	35	30	30	-5
Понад 25 років	40	40	40	0

Розміри щомісячної надбавки за спеціальне звання посадових осіб митної служби та додаткові виплати суттєвих змін не зазнали.

Підсумовуючи все вищесказане, можна вирахувати заробітну плату молодого спеціаліста, який прийшов в митну систему після закінчення вищого навчального закладу. Його заробітна плата буде складати приблизно 1600 грн, тоді як середня заробітна плата в приватному секторі 3130 грн [8]. Отже, можна зробити висновок, що грошове утримання митників, навіть при підвищених посадових окладах, не є достатнім мотиватором до самовідданої праці.

Усе це підсилюється і тим, що за останні роки фінансування митних органів України постійно зменшується, хоча надходження до Державного бюджету від митних платежів має абсолютно іншу тенденцію.

На основі даних *табл. 2* подано розрахунок пропорційності збільшення надходжень митних платежів до державного бюджету та видатків на функціонування митної служби України (*рис. 1*).

Таблиця 2*

Розрахунок пропорційності збільшення надходжень митних платежів до державного бюджету

Рік	Надходження митних платежів до Державного бюджету України, млн грн	Видатки Державного бюджету України на потреби ДМСУ, млн грн
2003	13822,9	442,9
2004	18093,1	487,5
2005	31001,1	863,0
2006	41173,9	1225,2
2007	54119,5	1294,3
2008	96047,2	1656,1
2009	96855,6	1297,2
2010	94606,4	1463,1
2011	108344,7	1454,2
2012	140014,15	1290,8

* Складено автором самостійно на основі Законів України «Про Державний бюджет України» на відповідний рік.

2009 рр. Така зміна свідчить про нерівномірне зростання розмірів надходжень митних платежів до бюджету та видатків на утримання митної служби. Тобто, обсяги видатків на функціонування митних органів зростали швидшими темпами, ніж обсяги надходжень митних платежів до бюджету.

Однак з 2010 р. і по сьогоднішній день фінансування митних органів має тенденцію до зменшення. І це не дивлячись на те, що однією з головних причин вчинення корупційних дій у митних органах є низький рівень заробітної плати. Так, упродовж 2011 р. митною службою за власною ініціативою до правоохоронних органів надіслано 183 повідомлення про виявлені факти чи ознаки вчинення працівниками митних органів злочинів у сфері службової діяльності або адміністративних корупційних правопорушень.

Для з'ясування обставин, причин і передумов, що призвели до корупційних і службових правопорушень, а також визначення винних у їх вчиненні посадових осіб у митних органах проведено 385 службових розслідувань та 1089 службових перевірок. Крім того, з метою виявлення і припинення фактів неправомірних дій працівників митних органів під час виконання ними службових обов'язків здійснено 336 контрольних заходів.

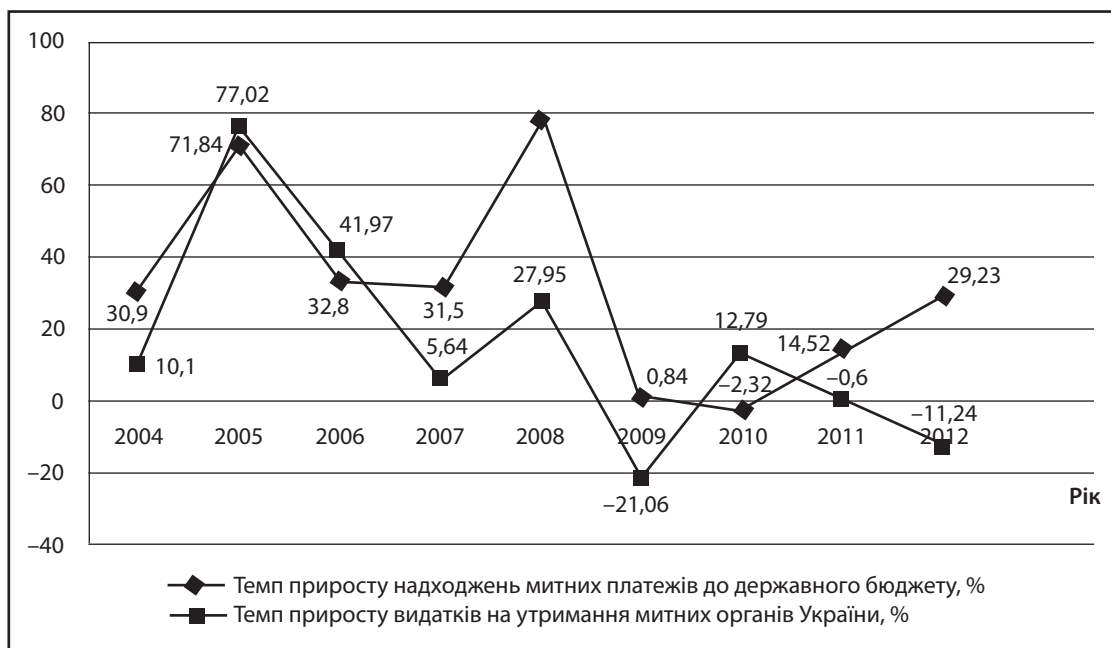


Рис.1. Темпи приросту надходжень митних платежів до Державного бюджету України та державних видатків на утримання митних органів України, %

Із даних рис. 1 можна зробити висновок, що з 2004 р. до 2012 р. надходження митних платежів до Державного бюджету України зростали нерівномірно порівняно зі зростанням державних видатків на утримання митних органів. Так, у 2004 р. надходження зросли на 30,9%, а видатки – на 10,1%. Такі темпи приросту даних показників ілюструють зростання ефективності використання митними органами державних коштів, однак у наступних роках ця тенденція не зберігалася, а навпаки – змінилася на протилежну: у 2005 – 2006 рр. видатки на утримання митної служби перевищили надходження митних платежів. Ця тенденція зберігалась і у 2008 –

За результатами цієї роботи за допущені порушення до дисциплінарної відповідальності притягнуто 1009 працівників митної служби (звільнено з митних органів 158 осіб; оголошено догани 321 особі; оголошено зауваження 468 працівникам; попереджено про неповну службову відповідність 62 посадові особи [5].

Таким чином, у сучасних умовах корупція в митних органах становить загрозу не тільки економічній безпеці держави, а й кадровому потенціалу. Вона негативно впливає на розвиток зовнішньоекономічної діяльності, створює несприятливі умови для прискорення пасажиропотоку через митний кордон України, дає підстави

для розвитку контрабанди та порушень митних правил. У таких умовах митні органи не можуть повноцінно здійснювати покладені на них функції та завдання. Це, у свою чергу, призводить до структурної реорганізації митних органів у зв'язку зі звільненням осіб, які були причетні до корупційних діянь.

ВИСНОВКИ

Враховати зазначені чинники розвитку митної служби України вдосконалення роботи з кадрами можливо тільки на підставі системного підходу [6]. Насамперед повинні бути сформовані концептуальні підходи до регулювання кадрового ресурсу митної служби й процесів, пов'язаних зі змістом і структурою діяльності працівників митних органів: від інспектора до керівника митного органу.

Потребують суттєвого вдосконалення процедури відбору кадрів на конкурсних засадах, забезпечення прозорості й гласності під час призначення на посади та просування по службі. Необхідно визначити критерії якості роботи працівників митних органів та їх поведінки в суспільстві, систему об'єктивної оцінки діяльності та ротачії кадрів, підвищити зацікавленість кадрів у продуктивній та якісній роботі, запобігати корупції, посилити відповідальність за неналежне виконання службових обов'язків.

Для досягнення позитивного результату у формуванні якісного кадрового потенціалу митних органів необхідно:

1. З метою підвищення стимулюючої ролі грошового утримання працівників митних органів та залучення до митної служби здібних, перспективних фахівців, зацікавлених у результатах своєї роботи, удосконалити порядок встановлення надбавок, визначених постановою Кабінету Міністрів № 676 від 18.07.2012 р. «Деякі питання оплати праці працівників митної служби».

2. Переглянути посадові оклади працівникам митної служби і привести їх у відповідність до посадових окладів державних службовців.

3. Забезпечити формування дійового кадрового резерву для роботи в митних органах на керівних посадах та посадах середньої ланки з урахуванням об'єктивної оцінки професійних і ділових якостей потенційних претендентів.

4. Розробити дієвий механізм проведення оцінки якості кадрового потенціалу митних органів.

5. Включити до програм підвищення кваліфікації керівного складу лекції з питань психології управління з метою забезпечення належного рівня управлінської діяльності, та лекції з питань запобігання та протидії корупції із залученням фахівців Голодержслужби, МВС, СБУ, та відповідних вищих навчальних закладів і наукових установ.

6. Залучати митників-практиків до проведення семінарів в Академії митної служби та інших вищих навчальних закладах, де здійснюється цільова підготовка фахівців для митних органів.

7. Забезпечити використання міжнародної технічної допомоги та залучення до співпраці фахівців інозем-

них держав з метою вирішення завдань з удосконалення роботи з кадрами, забезпечення необхідного навчання та періодичного стажування працівників митних органів, науково-педагогічних працівників відомчих навчальних закладів за кордоном у рамках виконання окремих програм міжнародної технічної допомоги. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Говорова Н. А.** Принципи виявлення потреб в персоналі / Н. А. Говорова // Кадровик. – 2008. – № 4. – С. 32 – 39.

2. **Пилипенко А. А.** Правові та організаційні засади формування і функціонування персоналу митних органів України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юр. наук : спец. 12.00.07. – Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право / А. А. Пилипенко. – Ірпінь, 2008. – 26 с.

3. **Кузнєцова Н. В.** Оцінка потреб в персоналі / Н. В. Кузнєцова // Довідник по управлінню персоналом. – 2007. – № 4. – С. 25 – 28.

4. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

5. Офіційний сайт Державної митної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customs.gov.ua>

6. Наказ ДМСУ «Про затвердження Програми вдосконалення кадрового забезпечення митних органів та Заходів з її виконання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ligaweb.customs.gov.ua>

7. **Герчаківський С.** Прагматизм контролю у сфері бюджетного фінансування митної служби України / С. Герчаківський, Т. Коропотницький // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – Випуск 14-15. – С. 45 – 51.

8. **Мартинюк В. П.** Митна система та економічна безпека держави: теорія та методологія : Монографія / В. П. Мартинюк. – Тернопіль : Астон, 2010. – 256 с.

9. **Бережнюк І. Г.** Порівняльний аналіз систем управління митною справою в Україні і Німеччині / І. Г. Бережнюк // Митна справа. – 2006. – № 1(29). – С. 34 – 45.

ДОЛГОСРОЧНАЯ ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ КАК УСЛОВИЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЛИКВИДНОСТИ: В КОНТЕКСТЕ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

КОРНИВСКАЯ В. О.

УДК 330.341.2

Корнивская В. О. Долгосрочная парадигма развития как условие противодействия глобальной ликвидности: в контексте украинской экономики

В работе представлены результаты исследования эндогенных условий развития Украины, характеризующих возможность формирования долгосрочной парадигмы развития экономики, основанной на устойчивом инвестиционном климате стратегического характера, который станет основой противодействия шокам, вызванным циркуляцией глобальной ликвидности.

Ключевые слова: глобальная ликвидность, долгосрочная парадигма развития, инвестиции в основной капитал, сбережения, потребление.
Табл.: 3. **Библ.:** 6.

Корнивская Валерия Олеговна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник отдела экономической теории, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)

УДК 330.341.2

UDC 330.341.2

Корнієвська В. О. Довгострокова парадигма розвитку як умова протидії глобальній ліквідності: у контексті української економіки
У роботі представлено результати дослідження ендогенних умов розвитку України, що характеризують можливість формування довгострокової парадигми розвитку економіки, заснованої на стійкому інвестиційному кліматі стратегічного характеру, який стане основою протидії шокам, викликаним циркуляцією глобальної ліквідності.

Ключові слова: глобальна ліквідність, довгострокова парадигма розвитку, інвестиції в основний капітал, заощадження, споживання.
Табл.: 3. **Бібл.:** 6.

Корнієвська Валерія Олегівна – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу економічної теорії, Інститут економіки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)

Kornivskaya V. O. Long-Term Development Paradigm as a Condition of Counter Global Liquidity: in the Context of the Ukrainian Economy
This paper presents the results of the study of endogenous development conditions of Ukraine describing the possibility of forming a long-term paradigm of economic development based on the sustainable investment climate of a strategic nature, which will be the mainstay of the shocks caused by the circulation of global liquidity.

Key words: global liquidity, long-term paradigm of development, capital investments, savings and consumption.
Tabl.: 3. **Bibl.:** 6.

Kornivskaya Valeriya O. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow of the Department of Economic Theory, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (vul. Panasa Myrnogo, 26, Kyiv, 01011, Ukraine)

В современных условиях на развитие мировой экономики и национальных экономических систем особое влияние оказывает глобальная ликвидность, которая представляет собой совокупную величину ликвидных активов, циркулирующих на мировом финансовом рынке. Глобальная ликвидность является самостоятельной единицей мировых экономических процессов, прямо не зависящей от процессов реальной экономики, но влияющей на функционирование всех составляющих национальных экономик: финансовые рынки, бюджет, денежно-кредитную систему, финансово-банковское развитие, функционирование реальной экономики.

Циркуляция глобальной ликвидности подчинена циклам: отсчет движения глобальной ликвидности начинается в момент кризиса, когда происходит передвижение ликвидности из «региона кризиса» в «регион стабильности», восходящая фаза цикла длится определенное время, в этот период растут объемы ликвидности в регионе, и он превращается в «регион роста», цикл ликвидности заканчивается в момент кризиса.

Глобальная ликвидность создает колоссальные риски для развития национальных экономических систем по следующим причинам. Проциклический характер циркуляции глобальной ликвидности является причи-

ной бумов, носящих ярко выраженный финансовый характер и не влияющих на реальные экономические процессы, не создающих в долгосрочной перспективе условия для роста занятости и повышения заработных плат. В то же время финансовые спады прямо влияют на благосостояние страны и населения, поскольку кризисный дефицит ликвидности финансово-банковских учреждений всегда, так или иначе, ложится на плечи государства и населения. В связи с финансиацией товарных рынков динамика цен на сырьевые товары приобретает все более циклический характер и зависит от спекулятивных операций на финансовых рынках, тем самым создавая долгосрочные сырьевые и продовольственные риски.

Циклы движения глобальной ликвидности свидетельствуют о ее стремлении на развивающиеся рынки во время бумов и активном оттоке в «безрисковые гавани» во время спадов. Активами с наименьшим рисковым наполнением являются государственные ценные бумаги, именно поэтому во время спадов возрастает спрос на ценные бумаги государственного долга. Повышенный спрос разбалансирует рынки долговых финансовых инструментов и создает ошибочные стимулы для государств, охотно берущих займы на международных финансовых рынках, что формирует условия для долгосрочных бюджетных дисбалансов.

Что в этой связи можно противопоставить глобальной ликвидности? В первую очередь *формирование эндогенных источников финансовых ресурсов для развития стратегически направленных долгосрочных инвестиционных процессов в национальных экономиках*, способствующих защите от циклов глобальной ликвидности.

Целью представленной работы является анализ показателей, характеризующих уровень инвестиций, сбережений и потребления в Украине, для оценки возможности формирования долгосрочной парадигмы развития экономики на основе формирования спроса на долгосрочные инвестиционные отношения, который является функцией баланса между потреблением, сбережением и инвестированием в экономике; что может стать основой противодействия шокам, вызванным циркуляцией глобальной ликвидности.

Открытость и доступность глобальной ликвидности в периоды финансовых бумов создает стратегические дисбалансы для реального сектора национальных экономических систем в связи с тем, глобальная ликвидность и реальная экономика существуют в различных пространственно-временных условиях. Реальная экономика национальных государств строится на принципах пространственной ограниченности, обуславливающей заданный трудовой, технико-технологический и финансовый потенциал национальной экономики; глобальная ликвидность пространственно не ограничена и предельно мобильна, спекулятивные потоки финансового капитала беспрепятственно и свободно перемещаются в мировом экономическом пространстве.

Для реальной экономики понятие времени является заданным, экзогенным: четкие временные рамки имеет производственный цикл; товары бывают долговременно и кратковременного пользования; полученный предприятием кредит имеет определенные сроки, в связи с этим заданы процентные платежи и т. п. На финансовых рынках временем и пространством можно оперировать, абсолютно мобильно переводить ресурсы в различные участки глобальной экономики; превращать долгосрочные экономические отношения в краткосрочные с помощью финансовых инноваций, позволяющих получать прибыли в максимально короткие сроки; реальный сектор экономики ограничен производственным циклом, не позволяющим ускорить получение доходов. Поэтому финансовые рынки и глобальная ликвидность находятся в преимущественном положении по сравнению с реальной экономикой.

Посткризисное развитие будет напрямую зависеть от защиты национальных экономических систем от циклов глобальной ликвидности путем *восстановления инвестиционного паритета между реальной экономикой и финансовыми рынками*, которого возможно добиться путем сдерживающего реформирования финансового рынка (что сегодня и происходит) и создания в *социоинституциональном пространстве спроса на долгосрочные экономические отношения в контексте выстраивания долгосрочных стратегических тенденций, реализации долгосрочных инвести-*

ционных проектов и наполнения экономики «длинными инвестиционными средствами».

Главную роль в этих процессах должно сыграть *изменение психологии современного субъекта экономических отношений, трансформация его инвестиционных, накопительных и потребительских склонностей; формирование и укоренение долгосрочного инвестиционного климата на уровне национальных и глобальной экономик.*

В этой связи проследим современное состояние инвестиционных приоритетов в Украине и сравним их с тенденциями развития экономики наших ближайших соседей – России и с мировыми тенденциями. Как свидетельствуют данные Росстата, инвестиции в основной капитал в России стабильны и колеблются в 2007 – 2011 гг. на уровне 19,82 – 21,27% ВВП.

В Украине ситуация менее стабильная, и если в 2007 г. показатель был на уровне 26,15% ВВП, то в 2011 г. он упал до 15,8% ВВП, а в 2009 г. был на уровне – 17,1% ВВП. Для сравнения ситуации в Украине с мировыми тенденциями в области инвестирования в основной капитал воспользуемся данными Мирового банка (табл. 1).

Для сравнения инвестиционных приоритетов мы взяли высокоразвитые страны различных регионов с преобладанием сферы услуг и финансовых рынков (США, Великобритания, Швейцария, Сингапур), страны с динамично развивающимися рынками (Китай, Бразилия, Индия), страны Евросоюза (нестабильные в экономическом и социоинституциональном контексте), отдельные страны СНГ (Казахстан и Белоруссию).

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что в Украине уровень инвестиций в основной капитал колеблется в границах, присущих странам с высокой долей третичного сектора в ВВП и высоким уровнем развития финансового рынка, что отражает стратегически рискованный путь развития для Украины, который должен быть в ближайшее время пересмотрен, поскольку Украина на сегодняшний день представляет собой не высокоразвитую страну, с преимущественной долей сферы услуг в ВВП, а индустриальную страну, нуждающуюся в структурной модернизации и обновлении.

В сравнении с динамично развивающимися странами уровень инвестиций в основной капитал в России и Украине немного выше, чем в Бразилии, но значительно ниже, чем в Китае и Индии. Сравнение тенденций в области инвестиций в основной капитал по отдельным странам СНГ показывает, что Казахстан и Белоруссия опережают Россию и Украину по показателям доли инвестиций в основной капитал в ВВП, причем, если у Казахстана динамика нестабильная, то в Белоруссии стабильный восходящий тренд.

Приведенные данные свидетельствуют в первую очередь о том, что инвестиционная политика в Украине, равно как и в России, не соответствует структурным особенностям экономик стран. Однако стратегические перспективы создания в России мирового финансового центра могут привести к тому, что в России ситуация будет стабилизирована с помощью ресурсов, которые придут в экономику через финансовый рынок как в

виде инвестиций, так и в виде налоговых поступлений в бюджет (скажем, финансовый рынок Великобритании ежегодно дает в казну 17% совокупных налоговых поступлений). Ситуация в Украине остается менее перспективной и более рискованной.

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что общемировой тенденцией является снижение доли сбережений в ВВП, эта тенденция характерна также для США, Великобритании, стран Евросоюза, что указывает на стратегические глобальные инвестиционные риски и

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал (% ВВП)

Страна	Год									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Мир	20,7	20,8	21,6	21,9	22,5	22,5	22	19,1	19,9	
США	18,4	18,3	19,3	19,9	20,1	19,1	17,4	13,9	15,1	
Великобритания	17,1	16,8	17,1	17	17,5	18,3	17	14,2	15,4	
Сингапур	23,8	16,1	21,6	19,9	20,1	21,1	30,2	26,4	23,8	
Швейцария	21,3	20,7	21	21,6	22,1	22	21,2	19,3	19,2	
Евросоюз	19,6	19,5	19,8	20	21	22,5	21,2	18	18,6	
Китай	37,9	41,2	43,3	42,1	43,3	41,7	44	48,2	47,8	
Бразилия	16,2	15,8	17,1	16,2	16,8	19,1	20,7	16,5	19,9	
Индия	25,2	26,8	32,8	34,7	35,7	38,1	34,5	36,5	34,8	
Казахстан	33,8	28,9	26,3	30,1	33,4	35,5	27,5	29,4	25,1	
Россия	20,1	20,9	20,9	20,1	21,2	24,2	25,5	19,1	22,8	
Белоруссия	22,2	25	28,7	28,5	32,2	34,1	37,6	37,3	40,6	
Украина	20,1	22	21,1	22,6	24,8	26,7	27,9	17,1	19,3	

Источник: на основании данных Мирового банка // <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS?display=graph> [1].

Далее оценим перспективы развития инвестиционных процессов в Украине в контексте международных сравнений. Для этого определим долю совокупных сбережений в ВВП, которая может быть использована как внутренний стратегический инвестиционный ресурс (табл. 2).

возможный повышенный спрос на ликвидность в связи с недостатком внутренних страновых ресурсов для развития. В финансовых гигантах – Швейцарии и Сингапуре – наблюдается рост сбережений, стабильные повышательные тренды демонстрируют Индия и Китай,

Таблица 2

Совокупные сбережения (% ВВП)

Страна	Год										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Мир	20,5	20,5	21,5	21,8	22,8	22,6	21,6	18,9	19,4		
США	14,4	13,6	14,3	14,9	16	14,2	12,9	10,9	12		
Великобритания	15,2	15	14,9	14,4	14,2	15,7	15,4	12,7	11,9	12,9	
Сингапур	36,8	39	38,8	41,3	45,5	48	50,9	51,7	46,6		
Швейцария	28,9	33,1	33,3	34,8	35,6	31	23,2	31,5	36		
Евросоюз	20,1	19,8	20,7	20,4	21,3	22,1	21	18,3	18,6		
Китай	40,3	44	46,8	48	51,5	51,9	53,2	53,5	52,8		
Бразилия	14,7	16	18,5	14,9	17,6	18,1	18,8	15,9	17,5	17,2	
Индия	25,9	27,4	32,8	33,7	35	36,6	33,9	33,8	33,7		
Россия	28,7	29,1	30,9	31,1	30,8	30,2	32,5	23	27	24,6	
Украина	27,6	27,7	31,4	25,6	23,3	22,1	20,8	15,6	17,5	14,3	
Казахстан	29,7	28,1	27,1	28,8	30,9	27,8	32,4	26,1	27,1	26,4	
Белоруссия	19,5	22,5	23,7	29,8	28,2	27,3	28,9	24,3	25,2	22	

Источник: на основании данных Мирового банка // <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNS.ICTR.ZS/countries/1W-BY-CN-US-BR-KZ?display=graph> [2].

которые стратегически менее зависимы от экзогенных финансовых вливаний, в таком же русле складывалась до кризиса ситуация в России, Казахстане и Белоруссии (хотя менее выражено, чем в Китае и Индии, в которых совокупные сбережения составляют 52,8% и 33,7% ВВП соответственно). Что касается Украины, то, начиная с 2005 г., наблюдается непрерывное снижение доли сбережений в ВВП. Это означает, что как в актуальном контексте, так и в стратегическом, украинская экономика является сильно зависимой от внешних инвестиционных ресурсов; на сегодняшний день в Украине сбережения колеблются на уровне европейских стран, нестабильных в финансовом и бюджетном отношении (Греция и Португалия), а также стран с длительно нестабильной экономикой: Албания, Камбоджа, Сальвадор, Гватемала, Мозамбик и т. п.

При этом уровень совокупного (и частного и государственного) потребления (*Final consumption expenditure*) в Украине, начиная с 2004 г., постоянно растет, и если в 2004 г. он был на уровне 71,4% ВВП, то в 2011 г. достиг уровня 85,6% ВВП, снизившись незначительно в 2010 г. до 83,3% (табл. 3). В современных условиях потребление в Украине находится на уровне потребления в высокоразвитых странах: в Великобритании и США, которые имеют четко выстроенные механизмы покрытия растущего потребления, причем не только в актуальном контексте, но и в стратегическом. Опасной для нашей экономики тенденцией является то, что показатель совокупного потребления стремится к отметке, которую достигла Греция в предкризисный период, после чего наступила общеэкономическая и социальная нестабильность в стране.

изменяясь как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения, уровень потребления находится на отметке 69% ВВП. В Белоруссии на современном этапе потребление находится примерно на уровне, которое демонстрирует российская экономика – 70,1% ВВП, в Казахстане показатель ниже, чем в России и Белоруссии – 59% ВВП. Потребление в Индии колеблется на уровне 69,7% ВВП, в Китае, несмотря на стабильные повышательные тенденции, начиная с 2009 г., показатель еще ниже – 50,4% ВВП.

Приведенные данные свидетельствуют об укоренившихся тенденциях потребительства в украинском экономическом, финансовом и социальном институциональном пространстве, которые обуславливают длительные диспропорции как в торгово-экономической сфере, так и в денежно-кредитной и инвестиционной, что прямо влияет на двойное диспропорциональное состояние платежного баланса (и по счету текущих операций, и по капитальному счету) и свидетельствует о глубокой финансовой и инвестиционной экзогенной зависимости украинской экономики, что является несовместимым с целями инклюзивного развития и формирования долгосрочной парадигмы развития.

Достижение долгосрочных целей экономического и социального развития обусловлено формированием баланса между потреблением, сбережением и инвестированием, который во многом зависит от преодоления социальноекономической и финансово-экономической модели общества потребления. Общество потребления – это глобальная тенденция, которая укоренилась не только в связи со стимулированием индивидуали-

Таблица 3

Совокупное потребление (% ВВП)

Страна	Год									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
США	85,7	86,2	85,9	85,8	85,6	85,9	87,5	88,7	88,4	
Великобритания	85,5	85,5	85,6	86,4	85,6	84,8	85,1	87,6	87,1	86,9
Сингапур	58,8	56,0	52,6	50,6	49,4	47,0	48,8	48,7	49,5	50,9
Швейцария	72,2	72,7	72,1	71,1	69,6	67,8	67,5	69,7	69,4	
Греция	89,8	86,1	85,9	87,9	86,6	87,8	90,7	93,0	92,7	92,8
Китай	59,6	56,6	54,2	52,4	49,3	49,5	48,2	47,3	48,3	50,4
Бразилия	82,3	81,3	79,0	80,2	80,3	80,2	79,1	82,3	80,8	81
Индия	76,5	75,4	69,3	68,5	67,3	66,0	69,5	69,3	68,3	69,7
Россия	69,2	67,8	66,8	66,2	66,1	67,2	65,3	73,5	69,0	69,0
Украина	75,5	75,5	71,4	76,6	78,1	78,9	80,0	84,6	83,3	85,6
Казахстан	66,2	65,7	65,1	61,1	55,9	57,8	52,4	62,4	60,2	59,2
Белоруссия	81,6	78,9	77,7	70,8	72,0	72,2	70,1	74,0	73,3	70,1

Источник: на основании данных Мирового банка// <http://search.worldbank.org/data?qterm=consumption&language=EN> [3].

В то же время тенденции, которые демонстрируют страны СНГ и страны с динамично развивающейся экономикой, сильно отличаются от показателей украинской экономики (см. табл. 3). Потребление в России относительно стабильно: с 2002 по 2011 гг., несколько

стических мотиваций, которое развивалось как со стороны производителей товаров и услуг, рекламодателей и финансовых посредников, так и стороны самой личности, уверившейся в преобладающем положении своих интересов и чаяний. Но есть и другой аспект пробле-

мы – возрастание рисков глобального экономического, финансового, гуманитарного пространства, демонстрирующее все новые и новые вызовы человечеству. Именно желание минимизировать долгосрочные риски стимулировало неограниченное потребление на рынке товаров и услуг, а на финансовом рынке – финансовые инновации. Потребителями стало очень удобно управлять, «предлагая» все новые и новые риски и создавая кризисные флуктуации; субъекты в нестабильных, часто подверженных кризисам экономиках склонны потреблять здесь и сейчас, не задумываясь и долгосрочном стратегическом планировании.

Поэтому оптимизация потребления и рост сбережений в экономике в целях обеспечения инвестиционного ресурса для долгосрочного экономического роста зависит не только от повышения доходов в экономике, но и от минимизации рисковости экономического, финансового и общественного пространства, но не с помощью хеджирования и финансовых инноваций, а путем обеспечения стабильности и предсказуемости развития ситуации в глобальном и национальном пространстве.

Минимизация рисков в современных условиях – это залог инклюзивного развития, направленного на развитие реального сектора и социальной составляющей экономики страны с учетом эндогенных факторов и ресурсов государства при условии активного внешнеэкономического диалога и минимизации внешнефинансовой зависимости от спекулятивных потоков глобальной ликвидности.

Для Украины минимизация внешнефинансовой зависимости станет результатом формирования внутренних источников для инвестиционного финансирования, что может быть обеспечено путем реанимации инвестиционного взаимодействия населения и государства при условии провозглашения долгосрочного экономического курса, прозрачных механизмов его реализации, взаимодействия всех субъектов на основе принципов отчетности и транспарентности, и обеспечения взаимодействия государства и населения, минуя посредническую составляющую, в первую очередь, это касается инвестиционного взаимодействия. Население может стать источником эффективного инвестиционного финансирования посткризисного восстановления, если будут запущены механизмы превращения сбережений в инвестиции с использованием долгосрочных финансовых инструментов, эмитированных государством. Таким образом, государство должно стать инвестиционным гарантом посткризисного восстановления, при этом основным инвестиционным источником может стать население страны.

В современных условиях рекомендации международного экономического сообщества, в частности ООН, направлены на создание таких внутренних условий развития стран, которые бы минимизировали влияние экзогенных факторов развития глобальной экономики, защищали эндогенное экономическое пространство государств; всё это становится возможным только при условии реанимации и/или формирования аутентичных источников ресурсов для развития и внутренних фондов

для стабилизации и минимизации рисков. Это касается, в частности, бюджетных процессов в аспекте создания товарных и бюджетных стабилизационных фондов для сглаживания колебаний экспорта сырья; обеспечение государственного влияния на процессы, на сбережения и инвестиции при четком увязывании валютной и финансовой политики в контексте долгосрочных целей развития реального сектора; увязывание политик резервирования с целями развития реального сектора для максимально эффективного использования всех внутренних финансовых ресурсов экономики в целях оптимального инвестирования и т. п. Всех их объединяет один глубокий контекст – переориентация на долгосрочное планирование и использование долгосрочных целевых экономических ориентиров, создающих базу для уменьшения волатильности экономик, обеспечения стратегической стабильности и инклюзивного развития, основы которого могут быть заложены только при условии баланса между потреблением, сбережением и инвестированием в целях формирования и укрепления внутренних инвестиционных ресурсов для развития национальных экономических систем в условиях дефицита глобальных инвестиционных ресурсов и необходимости защиты от циклов глобальной ликвидности. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Мирового банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS?display=graph>
2. Официальный сайт Мирового банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNS.ICTR.ZS/countries/1W-BY-CN-US-BR-KZ?display=graph>
3. Официальный сайт Мирового банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://search.worldbank.org/ata?qterm=consumption&language=EN>
4. **Буковинский С. А.** Уроки глобального финансового кризиса: методологические проблемы реформирования международных стандартов банковского регулирования и надзора / С. А. Буковинский, Т. Е. Унковская, О. Л. Яременко // *Экономическая теория*. – 2011. – № 1. – С. 79 – 89.
5. **Булатов А. С.** Шансы и перспективы финансового оздоровления // *Международные процессы*. – 2008. – № 2. – С. 27 – 35.
6. **Яременко О. Л.** Тенденции посткризисного развития финансовых институтов // *Стратегия и тактика денежно-кредитной политики России и Украины и мировой экономической кризис*. Сборник статей российских и украинских ученых / Отв. ред. академик РАН А. Д. Некипелов, канд. экон. наук М. Ю. Головин. – М. : Институт экономики РАН. 2010. – 300 с. – С. 159 – 178.

РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ МОНОПОЛІЙ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ

ОКСЕНЕНКО С. П.

УДК 338.439

Оксененко С. П. Розвиток національних монополій на прикладі підприємств комунальної сфери

У статті на прикладі монополій у сфері житлово-комунальних послуг досліджено особливості державного регулювання та функціонування національних монополій у сучасних умовах соціально-економічного розвитку економіки України. На основі аналізу світового розвитку монополізму досліджуються тенденції національної економіки на прикладі підприємств житлово-комунальної сфери послуг.

Ключові слова: природні монополії, сфера житлово-комунальних послуг, соціально-економічний розвиток, добробут населення.

Бібл.: 11.

Оксененко Світлана Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

E-mail: osp_25@mail.ru

УДК 338.439

UDC 338.439

Оксененко С. П. Развитие национальных монополий на примере предприятий коммунальной сферы

В статье на примере монополий в сфере жилищно-коммунальных услуг исследованы особенности государственного регулирования и функционирования национальных монополий в современных условиях социально-экономического развития экономики Украины. На основе анализа мирового развития монополизма исследуются тенденции национальной экономики на примере предприятий жилищно-коммунальной сферы услуг.

Ключевые слова: природные монополии, сфера жилищно-коммунальных услуг, социально-экономическое развитие, благосостояние населения. **Библ.:** 11.

Оксененко Светлана Петровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: osp_25@mail.ru

Oksenenko S. P. Development of National Monopolies on the Example of Enterprises of Communal Sphere

This article explores the example of monopolies in the utilities specifics of state regulation and functioning of national monopolies in the modern conditions of social and economic development of economy of Ukraine. It was investigate the current trends of the national economy based on the analysis of global monopoly on the example of housing and communal services.

Key words: natural monopoly, sphere of housing and communal services, social and economic development, welfare

Bibl.: 11.

Oksenenko Svitlana P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Organization of Business Entities, Ukrainian Engineering Pedagogics Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: osp_25@mail.ru

Ступінь розвитку та обсяги діяльності підприємств комунального господарства впливають не тільки на побутові та санітарно-гігієнічні умови його життя, чистоту водного й повітряного басейнів, рівень продуктивності праці, але так само й на рівень добробуту населення.

Соціальні перетворення нашої держави у процесі становлення ринкової економіки зумовили необхідність змін усієї системи господарських стосунків. Зокрема це стосується відносин у сфері комунальних послуг, підприємства якої належать до природних монополій. Проблеми цього напрямку досліджували вітчизняні та світові фахівці: Г. Демшец, У. Баумол, Дж. Панзар, Дж. Стиглер, О. Уільямсон, У. Шарк, Дж. Шерман, А. Курно, Ж. Дюпуї, Дж. С. Мілль, Н. Малахова, А. Пігу. Можна відзначити, що більшість національних досліджень цього напрямку зосереджена навколо питань щодо визначення особливостей і категорійного апарату монополій, узагальнення теоретичних засад щодо принципів регулювання діяльності монополій, проте можна визначити, що проблеми регулювання монополійної діяльності підприємств ЖКГ та конкуренції в його інфраструктурі залишаються малодослідженими.

Метою статті є дослідження процесів і тенденцій розвитку монополізму в національній економіці на прикладі підприємств ЖКГ, які мають значний вплив на соціально-економічний стан суспільства.

Визначення місця монополій в економіці України залишається переважно поза увагою аналізу фахівців. З огляду на значну, а часом й визначальну роль, яку монополії відіграють у сучасній економіці та соціальній сфері, визначення їх природи та сутності вбачається актуальним. Проблеми монополізму в національних економіках завжди були об'єктом ретельного дослідження, особливу увагу фахівці приділяли природнім монополіям.

Загалом монополія (від грецьк. моно (*mono*) – один і полео (*poleo*) – продаю) – виняткове (монопольне) право в якій-небудь сфері діяльності держави, організації, фірми [1]. В економічному сенсі монополія з'явилася, коли монархи дарували певному купцеві (ремісникові, цеху) привілей (монополью) на виробництво або торгівлю певним товаром.

Неокласики економічної теорії розглядають монополію як один із видів ринкових структур, що характеризують умови конкурентної боротьби між фірмами галузі в умовах ринку, а саме:

- ✦ існує один продавець унікального товару, тобто товар не має близьких заміників, і його продажем займається тільки одна фірма;
- ✦ існують непереборні або важковизначувані вхідні бар'єри в дану галузь (на ринок даного товару), такі як ефект масштабу (необхідність величезних капіталовкладень для ведення господарської діяльності в даній галузі), перевага монополіста (виняткова власність на патенти або контроль над сировиною), недобросовісна конкуренція та ін. [2].

У правовому сенсі монопольне (домінуюче) становище на ринку товару займають суб'єкти господарювання, згідно з частиною першою статті 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції», якщо:

- ✦ на цьому ринку у нього немає жодного конкурента;
- ✦ він не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів і збуту товарів, наявності бар'єрів для доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявності пілг чи інших обставин.

Монопольним (домінуючим) вважається становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку товару перевищує 35 відсотків, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції [3].

Монопольним (домінуючим) також може бути визнане становище суб'єкта господарювання, якщо його частка на ринку товару становить 35 або менше відсотків, але він не зазнає значної конкуренції, зокрема внаслідок порівняно невеликого розміру часток ринку, які належать конкурентам.

Поряд із зазначеними нормами є спеціальні умови щодо встановлення монопольного (домінуючого) становища [3].

Кожний з кількох суб'єктів господарювання займає монопольне (домінуюче) становище на ринку товару, якщо стосовно певного виду товару між ними немає конкуренції або є незначна конкуренція і щодо них, разом узятих, виконується одна з умов, передбачених частиною першою цієї статті [3].

Підприємства ЖКГ, з точки зору українського законодавства, які забезпечують населення водою, газом, теплом, електроенергією, а також ті, що надають послуги у сфері місцевого телефонного зв'язку і каналізації, і згідно з визначенням Антимонопольного комітету України є природними монополіями [4].

Згідно з думкою деяких фахівців, існування природної монополії обумовлене різними причинами, серед яких «економія від масштабу» займає провідне місце. «Економія від масштабу» – це зменшення середніх витрат фірми на одиницю продукції, що виробляється, при збільшенні обсягів виробництва [5]. Через існування в галузі «економії від масштабу» граничні витрати завжди нижчі за середні. Монополію в даному випадку можна визначити як «природну», оскільки вона є ринковою структурою, що мінімізує витрати. Друга причина існування природної монополії полягає в тому, що лише

вона може володіти контролем над деякими важливими ресурсами або об'єктами інфраструктури. Третя причина полягає в державному обмеженні притоку нових підприємств у дану сферу діяльності.

Ці причини взаємопов'язані між собою, що дозволяє підприємству-монополісту володіти ринком, проводити політику цінової дискримінації. Тому природні монополії існують в рамках достатньо суворого державного контролю, оскільки ці підприємства виконують соціально-економічні функції в масштабах суспільства.

Найчастіше природні монополії – це фірми, керуючі трудомісткими інфраструктурами, повторне створення яких іншими фірмами економічно не виправдано або технічно неможливо. Природна монополія може виникнути, якщо виробництво товару і задоволення потреб здійснює одна фірма з меншими витратами, ніж витрати декількох конкуруючих фірм з відносно меншими випусками виробництва. Фірма, що володіє монопольною владою, може встановлювати ціну вище за граничні витрати, не втрачаючи своїх клієнтів. Такі дії монополіста призводять до дуже високих цін, виникнення «безповоротних втрат» добробуту для суспільства.

На теоретичних уявленнях про сутність природної монополії та її межі базувалася практика стосунків між державою і природними монополіями національного масштабу протягом майже 200 років, поки в останній третині ХХ ст. Г. Демшецем, У. Баумолем, Дж. Панзаром, Р. Познером, Дж. Стиглером, Р. Уїллігом, О. Уільямсом, У. Шарки та А. Каном вони не були поставлені під сумнів. Цими авторами обґрунтовувалася необхідність вужчого визначення природно-монопольного сектора, вони довели, що деякі монопольні підприємства можуть бути виділені в сектор, де можлива організація конкуренції або створені умови, близькі до конкурентних [6].

Невід'ємною частиною житлової політики держави виступає плата за житлово-комунальні послуги. Розмір її визначається співвідношенням двох основних чинників: попитом і пропозицією. Кожна країна по-своєму підходить до диференційованої оцінки рівня плати за житло. Сукупність витрат на оплату регулюється державою в тих країнах, де значна частина населення проживає в квартирах, що здаються до найму. Для поліпшення житлового становища населення в цих країнах введено норми якості житла і комунальних послуг, а так само розроблені системи заходів заохочення будівництва житла, що відповідають санітарним вимогам, системи заходів захисту наймачів житла від надмірного підвищення плати за житло і комунальні послуги. Урядами багатьох країн введено регламентацію цієї плати, яка встановлює більш менш одноманітне співвідношення між її розмірами або підвищенням, з одного боку, і витратами з іншою [6].

У країнах з розвинутою ринковою економікою можна виділити дві основні форми державного регулювання природних монополій у сфері послуг, в яких переважає приватний капітал: організацію конкурсів за вхід на монопольний ринок і цінове регулювання діяльності безпосередньо на ринку.

Конкурентна боротьба за ринок галузей природних монополій у сфері послуг існує в багатьох країнах. Так, з досвіду Франції ця практика налічує більш ніж сторічну історію. Ще в 1882 р. був підписаний контракт з братами Перр'є, які зобов'язалися поставляти воду до Парижу на 15 років, зараз близько 70% населення забезпечується водою приватними фірмами [7].

Для створення конкурентного середовища на монопольному ринку організуються конкурси (аукціони), на яких переможець набуває виняткового права надання послуг на національному або на локальному ринку. При достатньому числі учасників за входження на ринок та за умови відсутності змови суперництво між ними може привести до усунення монопольних цін. Переваги такої форми контролю над природними монополіями походять з простоти та ефективності механізму розкриття приватної інформації компаній-монополістів, у підпорядкуванні їх діяльності запитам споживачів і в скороченні ролі останніх до мінімуму.

Переможець конкурсу дістає можливість здійснювати діяльність на правах оренди або концесії, яка являє собою різновид оренди, при якій активи або належать державі (центральним або місцевим органам влади), або створюються за їх рахунок, а містяться і управляються приватною компанією. За умови концесії приватна фірма здійснює інвестиції в розвиток і підтримку мережі з власних або позикових коштів. Повторні конкурси не ведуть до заміни орендарів. Так, у ряді європейських країн, зокрема у Франції, контракти на водопостачання постійно поновлюються з одним і тим самим оператором [7].

У багатьох випадках ступінь природної монополії для виробництва переоцінюється. У вертикально інтегрованої компанії межі природної монополії властиві тільки одному із зосереджених в її рамках виробництв. Так, для організації ефективної конкуренції необхідний доступ до мереж і трубопроводів, власники яких самі надають ці послуги. Компанії – власники мереж можуть відмовити конкурентам у доступі до мереж або призначити за це настільки високу ціну, що потенційні конкуренти будуть вимушені відмовитися від своїх намірів. Конкуренція тут рідкісне явище. Одним із рішень може стати примусове організаційне розділення мережевого обслуговування (виробництва з рисами природної монополії) і постачання кінцевих продуктів – шляхом повного виділення з компанії або роздільного ведення рахунків.

Дезінтеграція не завжди може бути кращим рішенням. Практично скрізь комунальними компаніями є вертикально інтегровані виробництва, і причина цього полягає в прагненні не стільки обмежити конкуренцію, скільки заощадити на транзакційних витратах (витратах координації і взаємної недовіри). Альтернатива дезінтеграції компанії – контроль над платою за послуги.

Регулювання діяльності компаній безпосередньо на ринках природно-монопольних галузей здійснюють спеціальні агентства. У США ці функції покладені на Федеральну комісію із зв'язку, Федеральну комісію з міжштатних перевезень і т. п., а також на відповідні органи штатів [7]. У Великобританії для контролю над галузями,

де є можливості виникнення монопольного положення, а значить і зловживання ним, створені Управління справедливої торгівлі та Комісії з монополій. Там діють Управління телефонного зв'язку («Офтел»), газопостачання («Офгес»), водопостачання («Офуот») і електропостачання («Оффер»), за їх допомогою ступінь конкуренції на ринку цих галузей знаходиться під контролем [7].

Структура тарифу розробляється так, щоб не допустити економічно необгрунтованої політики монополіста. Тариф повинен встановлюватися по кожному виду послуг, що зазвичай вимагає розмежування витрат на основі якогось принципу, отримуваних прибутків і т. п. Затверджений тариф діє до тих пір, поки компанія не звернеться з вимогою про його перегляд, що зазвичай відбувається у випадку, якщо норма прибутку стає недостатньою. Причому підприємства повинні отримувати дозвіл не тільки на підвищення тарифів, але і на зміну їх структури, а у ряді випадків – навіть на зниження.

Одна із найскладніших проблем в даній моделі регулювання діяльності підприємств, які належить до суспільного користування, – оцінка інвестицій. Капітальні вкладення можна оцінювати по-різному:

- ✦ за первинною вартістю за вирахуванням амортизації;
- ✦ за відновною вартістю елементів основного капіталу;
- ✦ за відновленою вартістю послуг, а не устаткування, за допомогою якого проводиться дана послуга.

На практиці регулюючими органами видається перевага оцінці капіталу в цінах придбання, оскільки визначення його відновної вартості вельми складне.

Припустимий прибуток підприємств визначається на основі експертних суджень, його нижньою межею є факторна ціна капіталу, а верхньою – дохід на інвестиції з тим же ступенем ризику в підприємствах конкурентних галузей.

Позитивною якістю такої моделі регулювання є те, що вона дозволяє захистити споживачів і виробників, гарантуючи виправданість витрат і інвестицій, а також справедливу оплату послуг. Недоліки такої моделі регулювання, за принципом «витрати плюс прибуток», полягають у порушенні стимулів до ефективних капіталовкладень, у заохоченні перекаднення витрат з ринку з більшою конкуренцією на ринок з більшою монополізацією, у недостатності стимулів для вирішення кола послуг, що надаються. Дана модель заохочує режим витратного ціноутворення – встановлення тарифів на базі фактичних витрат дозволяє перекадати витрати на споживачів.

З практики Великобританії, після приватизації багатьох компаній у сферах природних монополій, отримала розвиток практика регулювання тарифів за відсутності жорстких обмежень на норму прибутку. Аналогічна практика регулювання діяльності монополій почала завойовувати визнання в США. Суть даної моделі полягає у встановленні на узгоджений (4-5 років) термін формули розрахунку щорічного тарифу, яка містить дефлятор і чинник підвищення продуктивності [8].

Тарифні обмеження переглядаються періодично, після закінчення встановленого терміну (4-5 років), але

можливий і позачерговий перегляд. Останній рівнозначний зміні ліцензії, на підставі якої діють виробники. За узгодженням з утримувачем ліцензії її умови можуть бути змінені регулюючим органом. У випадку незгоди утримувача регулятор може передати справу в Комісію з монополій (КМС). За деякими виключеннями умови ліцензії можна змінити тільки в тому випадку, якщо КМС визнає, що дії компанії розходяться із суспільними інтересами.

У США під впливом британського досвіду складалася модель, що суміщає риси регулювання, норми прибутку, тарифу. При гібридній системі помилки у визначенні тарифу на користь компанії не такі важливі, оскільки коригуються обмеженням норми прибутку [7].

Усе ширше для встановлення «справедливої» норми прибутку в США використовуються результати критеріальної конкуренції – урахування порівняльних результатів діяльності подібних компаній. Антимонопольним законодавством США забороненокартельні угоди. Що стосується діяльності монополій, які базуються на патентах, то антимонопольне законодавство в США визнає патентне право, але обмежує практику «зловживання патентом», тобто дії, не пов'язані з основною метою патенту і які негативно впливають на конкуренцію. Принциповою особливістю антитрестового законодавства США є існування двох шляхів його реалізації – судово-законодавчий і адміністративний. Законодавче регулювання передбачає судове переслідування і покарання за порушення антитрестового законодавства [8].

Правовою формою державного антимонопольного регулювання ринкових стосунків в Україні є антимонопольне законодавство: «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України», «Про захист економічної конкуренції», «Про природні монополії», «Про Національну комісію регулювання ринку комунальних послуг України». На сучасному етапі формування системи антимонопольного законодавства в Україні ухвалено всі ключові закони і положення, які регулюють діяльність монополій.

У країнах світу існують різні джерела правового регулювання припинення несумлінної конкуренції і монополістичної діяльності: у Австрії, Іспанії, Канаді, ФРН, Швейцарії – окремі антимонопольні закони; у Італії, Франції – антимонопольні закони і загальні норми цивільного права, у Великобританії і США – антимонопольні, антитрестові і судові закони [8].

На загальноєвропейському рівні спостереження за виконанням антимонопольного законодавства ЄС покладено на Комісію ЄС, Європейську Раду Міністрів (Рада ЄС), Суд ЄС [8].

У японському досвіді регулювання діяльності картелів також є своя специфіка: разом із заборонаю картелів у законодавстві існує практика легальних, вони діють відкрито, оформлюються законами на пільгових умовах, підлягають контролю і реорганізуються при виконанні завдань в ринкових умовах [8].

Вивчаючи природу монополій, можна погодитись з точкою зору Т. Ділоренцо, яку він висловив у дослідженні [7], що закон Шермана ніколи не мав на своїй меті захист конкуренції, це був відверто протекціоніст-

ський закон, створений для захисту дрібного і менш ефективного бізнесу від крупніших конкурентів.

ВИСНОВКИ

Таким чином, антимонопольні законодавства США, Японії та країн Європи мають свої особливості, є продуманими, економічно обґрунтованими, що обумовлює можливість часткового використання їх в антимонопольній політиці України.

Аналізуючи висновки провідних економістів, можна визначити, що створення монополій – явище не природне. Якщо на державному рівні задіяно механізм конкуренції, що постійно діє, – зокрема потенційній конкуренції – це унеможливує появу монополії в умовах вільного ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Электронный глоссарий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?R0pRu.ogr;tg9!ot\(uwsg.o9](http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?R0pRu.ogr;tg9!ot(uwsg.o9)
2. Электронный экономический словарь-энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://abc.informbureau.com/html/nioeaeuiass_eiodanodoeooda.html
3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 07.06.1996 № 236/96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3486-15
4. Закон України «Про природні монополії» від 2000 р. № 30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2339-15>
5. Драган І. О. Модернізація житлово-комунального господарства в Україні: теорія, методологія, практика державного управління : монографія / І. О. Драган; Нац. акад. держ. упр. при Президентів України. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 400 с. – Бібліогр.: 345 назв.
6. Пігу А. Економічна теорія добробуту. – Т. 1 / А. Пігу. – М., 1985. – С.340.
7. Дилоренцо Т. Происхождение антимонопольного регулирования: риторика и реальность / Т. Дилоренцо // Экономическая политика. – 2007. – № 3.
8. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика : Пер. з англ. / В. Кіп Віскузі, Джон М. Вернон, Джозеф Е. Гарингтон (мол.). – К. : Вид-во С. Павличко «Основні», 2004. – 1047 с.
9. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» від 1993 р., № 50 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1907-14
10. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» від 24 червня 2004 року № 1875-IV) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1875-15>
11. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 № 1160-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1160-15

ЗАЙНЯТИСТЬ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД: НАЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

ПРУШКІВСЬКА Е. В.

УДК 331.526.2: [330.33.01: 332.012.23]

Прушківська Е. В. Зайнятість у посткризовий період: національний аспект

У статті досліджується проблеми зайнятості в докризовий і посткризовий періоди; характеризується продуктивна зайнятість через економічну активність населення за статтю та віковими групами, за рівнем продуктивності праці, рівнем безробіття; визначаються диспропорції галузевої та секторальної структури зайнятості в економіці України. Підкреслюється необхідність технологічного прориву в національній економіці для покращення стану зайнятості.

Ключові слова: зайнятість, глобальна криза, посткризовий період, продуктивна зайнятість, секторальна структура, галузева структура, диспропорційність, технологічний прорив.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 19.

Прушківська Емілія Василівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра міжнародної економіки, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: em_prushkovskaya@mail.ru

УДК 331.526.2: [330.33.01: 332.012.23]

Прушковская Э. В. Занятость в посткризовый период: национальный аспект

В статье исследуются проблемы занятости в докризисный и посткризисный период. Дана характеристика продуктивной занятости посредством экономической активности населения в зависимости от пола, по возрастным группам, по уровню продуктивности труда и уровню безработицы. Определены диспропорции отраслевой и секторальной структуры занятости в экономике Украины. Подчеркивается необходимость технологического прорыва в национальной экономике для улучшения состояния занятости.

Ключевые слова: занятость, посткризисный период, продуктивная занятость, секторальная структура, отраслевая структура, диспропорциональность, технологический прорыв.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 19.

Прушковская Эмилия Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра международной экономики, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: em_prushkovskaya@mail.ru

UDC 331.526.2: [330.33.01: 332.012.23]

Prushkovskaya E. V. Employment After the Crisis: the National Dimension

This article investigates the problem of employment in the pre-crisis and post-crisis period. It is given characteristic of productive employment through economic activity of the population by sex, age, level of labor productivity and unemployment. It was identified disparities of branch and sectoral composition of employment in the economy of Ukraine. It is emphasizes the need for a technological breakthrough in the national economy to improve the state of employment.

Key words: employment, post-crisis period, productive employment, sectoral structure, industrial structure, the disparity, a technological breakthrough

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

Prushkovskaya Emiliya V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of International Economy, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: em_prushkovskaya@mail.ru

Про проблеми у світовій економіці та економіці України, пов'язані з глобальною кризою, кажуть політики, пишуть на шпальтах газет і в Інтернет-виданнях, науково обґрунтовують проблему кризи науковці, обговорюють і страждають від неї пересічні громадяни. Глобальна криза прийшла тоді, коли її не очікували. Але жити в кризі ніхто не хоче. На світовому та національному рівнях приймаються заходи щодо виходу зі становища, яке стримує економічний розвиток. Змістом кожної національної програми є макроекономічна стабілізація, а міжнародних інституцій, в основному МВФ, – фінансова стабілізація. Якщо розглядати сучасний економічний розвиток у контексті світового та національного, то його можна визначити як боротьбу між світовим фінансовим сектором і реальним сектором національної економіки. Свідченням цього є економіка світового лідера глобалізації – США та економіка країн ЄС, також економіка пострадянських країн. Фінансова криза в країнах загострила макроекономічні диспропорції, які проявляються: у борговій кризі; бюджетному дефіциті; дефіциті торгового балансу; заборгованості населення; зростаючому безробітті. Макроекономічні

показники характеризують національну економіку в цілому та з позицій кількісного аналізу, а зайнятість є тим індикатором, який віддзеркалює соціально-економічний стан суспільства з позицій якісного аналізу. Тому для якісної характеристики національної економіки в період виходу з кризи обрано стан зайнятості.

Проблеми відносин зайнятості завжди привертала увагу економістів різних шкіл і напрямків економічної науки. Широке розповсюдження цієї проблеми відображено в класичній (Т. Мальтус, А. Пігу, Д. Рікардо, А. Сміт) і неокласичній (А. Маршалл, Л. Мізес, Ф. Хайек); марксистській (К. Маркс, Ф. Енгельс,) і кейнсіанській (Є. Домар, Дж. Кейнс, А. Хансен, Р. Харрод); інституціональній теоріях (Р. Капелюшников, К. Кларк, Р. Коуз, Д. Норт, Р. Нуреев, В. Ойкен, О. Уільямсон) та ін. [1 – 6].

На початку 1990-х років, а особливо в останнє десятиліття, суттєвий внесок українських учених у дослідження зайнятості та ринку праці зробили: О. Боброва, Д. Богиня, С. Бандур, В. Васильченко, О. Грішнова, Е. Лібанова, Л. Лісогор, І. Петрова, О. Цимбал, Л. Шевченко [7 – 12]. Основними напрямками дослідження цих науковців є теоретико-методологічне дослідження

зайнятості в трансформаційній економіці; застосування та вдосконалення національних і міжнародних стандартів і показників у сфері зайнятості; формування структури зайнятості населення; кадрового потенціалу; проблеми ринку праці та безробіття; соціально-економічне становище трудових ресурсів. Проблеми зайнятості є актуальними та потребують подальшого дослідження в усіх вищезазначених напрямках. Особливого значення набуває проблема зайнятості в кризовий і посткризовий періоди, оскільки в цей час найбільше проявляються диспропорції національної економіки, закладені попередніми періодами, та загострюються проблеми на ринку праці, які потребують подальшого, більш глибокого, дослідження.

Метою статті є дослідження стану зайнятості економіки України в період виходу з кризового стану та виявлення позитивних і негативних тенденцій у структурі зайнятості населення.

Макроекономічні показники в першому півріччі 2012 року свідчать про незначне економічне зростання, яке підтримується в основному розширенням внутрішнього попиту. А звуження зовнішнього попиту, яке викликане глобальною фінансовою кризою, виступає стримуючим чинником. За цей період зростання ВВП в Україні за розрахунками Міністерства економічного розвитку та торгівлі становило 1,5%, тоді як в першому півріччі 2011 року цей показник склав 4,6% [13]. Згідно з економічним постулатом існує пряма залежність між економічним зростанням і зайнятістю. Але реалії економічного буття свідчать про інше.

Зайнятість – це та категорія, яка найбільше відображає зв'язок між економічною та соціальною складовими економічної системи. Вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на економічне зростання та зайнятість може бути різним, оскільки не завжди зростання національного продукту веде до збільшення зайнятості. Наприклад, вплив такого зовнішнього чинника, як глобалізація (міжнародна торгівля, прямі іноземні інвестиції), може збільшувати ВВП країни та зменшувати зайнятість у трудомістких галузях, і навпаки. Стратегічним завданням кожної країни є орієнтація на повну зайнятість, яка спрямована на максимальне використання трудових ресурсів. Спрямованість на продуктивну зайнятість сприяє розвитку трудового потенціалу та його реалізації, необхідної для задоволення потреб населення, самоактуалізації в праці та підвищення конкурентоздатності країни у глобальному економічному просторі. Повна зайнятість за визначенням МОП досягається при рівні безробіття до 5%, яка репрезентативно відображає структурні зрушення в національній економіці. У докризовий період даний вид зайнятості практично був у наявності, оскільки в 2007 р. безробіття в середньому по Україні складало 6,4%, але вже в 2009 р. (період кризи) спостерігаємо зростання безробіття до 8,8%. Після прийняття урядом заходів щодо стабілізації національної економіки в цілому, та ринку праці зокрема, спостерігаємо незначне зниження рівня безробіття в 2011 р. – до 7,9%, та в 1 півріччя 2012 р. – до 7,6% [14].

Але разом із тим, у передкризовий і післякризовий періоди присутня також наявність «прихованого» реального стану зайнятості, який має суттєві диспропорції, що проявляється в розбалансованості ринку праці; різному рівні безробіття у регіонах: біля 58% від загальної кількості регіонів України мають безробіття вище національного – до 10%, тоді як в 12% регіонів спостерігається вище 10%, що значно перевищує соціально-допустиму межу. У сільській місцевості цей показник безперечно переважає природний рівень безробіття. Тобто навіть у період вищого економічного зростання наближення до умов повної зайнятості не охоплювало значну частину населення, яке здійснювало попит на працю.

Основним показником продуктивної зайнятості є висока продуктивність праці, досягнення якої базується на модернізації робочих місць; прогресивних зрушеннях у професійно-кваліфікаційній структурі кадрів; адекватній винагороді за працю, яка мотивує і стимулює. Проблеми оплати праці в національній економіці сьогодні наглядно демонструють той факт, що її мінімальний розмір до цього часу не досягає прожиткового мінімуму, а у кожного дванадцятого працівника оплата праці нижче цього рівня. Про недосконалість технологічної та кваліфікаційної бази трудової діяльності свідчить основний показник продуктивної зайнятості – рівень продуктивності праці. За визначенням рейтингу МОП Україна знаходиться на 88 місці зі 121 країни. Значно вище Казахстан і Білорусь, які також належать до країн з трансформаційною економікою [15].

Повна й продуктивна зайнятість залежить також і від стану трудових ресурсів (як кількісна, так і якісна характеристики), які, на жаль, за роки незалежності України скоротилися. Причинами цього є демографічний спад, трудова міграція, старіння нації. Загальне демографічне навантаження у розрахунку на 1000 осіб населення працездатного віку зменшилося протягом 1989 – 2009 рр. з 791 до 585 непрацездатних осіб. При цьому чисельність дітей різко скоротилася (з 412 до 226 осіб), а осіб пенсійного віку – помітно зросла (з 379 до 395) [16].

Важливим показником орієнтації на повну і продуктивну зайнятість є економічна активність населення за віковими групами та за статтю (рис. 1).

Статистичні дані за 2011 р. свідчать, що найбільша економічна активність в Україні людей середнього віку – 30 – 39 років та 40 – 49 років, тобто найбільш продуктивний вік, який показує, що освітньо-кваліфікаційний рівень і професійний досвід, а також зрілість людини мотивують її до праці. Зниження трудової активності відбувається безпосередньо в передпенсійному та пенсійному віці. На нашу думку, група економічної активності у віці 15 – 21 років, яку виділяє МОП для України, є не зовсім коректною. Оскільки за Законом України загальна середня освіта є загальнообов'язковою (молодь після закінчення школи має вік 17 – 18 років), тому цей період не може бути періодом трудової діяльності, а отримання вищої освіти продовжує термін навчання до 21 – 22 років. Відповідно і цей показник є низьким. Тобто диспропорційність економічної активності пояснюється кількісним визначенням, а не якісним. Якщо

розглядати рівень економічної активності за статтю, то спостерігається найбільша трудова активність серед жінок у віці 30 – 39, 40 – 49 років і чоловіків у віці 40 – 49 років. Низьку економічну активність серед жінок у віці 20 – 29 років можна пояснити репродуктивною функцією жінки, а причиною низького рівня цього показника для чоловіків залишається невизначеною і потребує подальшого дослідження. Диспропорційність зайнятості в національній економіці є характерною не тільки за віковими групами та за статтю, а й за видами економічної діяльності (табл. 1).

працю в більшості галузей, а особливо у сфері промисловості. Зокрема, у промисловості в докризовий період (2000 р.) зайнятість становила 22,8%, а в 2011 р. – 16,5%. Таке скорочення в реальному секторі економіки викликало значне безробіття на ринку праці. Скорочення зайнятості в аграрному секторі є позитивною тенденцією щодо цивілізаційного руху суспільства, але неефективність структурних реформ в українській економіці сприяє збереженню значної частки зайнятих у сільськогосподарському виробництві – 16,8% у 2011 р., що в два рази перевищує загальносвітові тенденції.

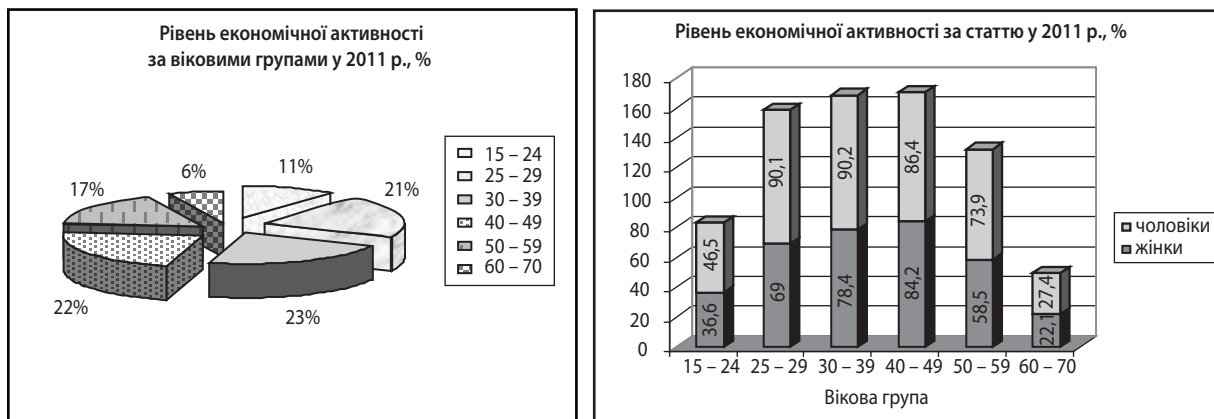


Рис. 1. Рівень економічної активності населення України за віковими групами та за статтю у 2011 р., %

Джерело: побудовано на основі [14].

Таблиця 1

Зайнятість населення за видами економічної діяльності

Промисловість	2000 р.		2008 р.		2011 р.	
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%
Усього	20175	100	20 972,30	100	20324,2	100
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво	4334	21,5	3 322,10	15,8	3 410,30	16,8
Промисловість	4598	22,8	3871,4	18,5	3 352,70	16,5
Будівництво	904	4,5	1043,4	5,0	924,5	4,5
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку; діяльність готелів і ресторанів	3121	15,5	4774,4	22,8	4 865,00	23,9
Діяльність транспорту та зв'язку	1355	6,7	1465,8	7,0	1 379,50	6,8
Фінансова діяльність	166	0,8	394,9	1,9	350,6	1,7
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям	816	4,0	1150,4	5,5	1 187,50	5,8
Державне управління	1198	5,9	1067,5	5,1	1 055,50	5,2
Освіта	1610	8,0	1702,4	8,1	1 677,60	8,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1380	6,8	1369,9	6,5	1 320,80	6,5
Інші види економічної діяльності	693	3,4	840,1	4,0	800,20	3,9

Джерело: Економічна активність населення України: статистичний збірник 2000 р., 2008 р., 2011 р.

Враховуючи те, що попит на працю є похідним від попиту на продукцію, відповідно зайнятість по галузях буде залежати від попиту (як внутрішнього, так і зовнішнього) на продукцію галузі. Кризові явища 2008 – 2010 рр. призвели до загального скорочення попиту на

Цей сектор використовує значну частку низькокваліфікованої праці з невисоким рівнем продуктивності. Збільшення зайнятості у сфері послуг є позитивною тенденцією, але, на жаль, збільшення відбувалося в основному у сфері торгівлі. Це має негативний вплив на

національну економіку в цілому та зайнятість, зокрема. Від'ємне сальдо торгового балансу (за 1 півріччя 2012 р. складало 7,216 млрд дол., що на 29,7 більше в порівнянні з аналогічним періодом 2011 р.) свідчить про те, що споживали товари іноземного виробництва і, відповідно, були втрачені потенційні можливості зайнятості [13].

Додатково проаналізувати стан зайнятості через призму трьохсекторної моделі зайнятості, яка характеризує цивілізаційний етап розвитку суспільства. Модель, розроблена К. Кларком, а згодом доповнена Д. Беллом, О. Тоффлером і У. Ростоу, є актуальною і сьогодні, але потребує нового якісного наповнення [17; 18]. Сутність цієї моделі полягає у зміні структури зайнятості та у зміні часток первинного, вторинного й третинного секторів економіки у валовому виробництві. Цивілізаційний рух суспільства відбувається шляхом зменшення зайнятості у первинному секторі, згодом у вторинному, і сучасний етап характеризується збільшенням зайнятості у третинному секторі. В Україні ця тенденція теж прослідковується, і сьогодні співвідношення секторів має такий вигляд (2011 р.): у первинному секторі зайнятість складає 15,8%, у вторинному секторі – 21,12%, у третинному секторі – 63,08% [14]. Якщо розглядати кількісну характеристику даної тенденції, то Україна рухається в напрямку постіндустріального суспільства, але якісна характеристика зайнятості в цих секторах не є прогресивною і потребує подальшого дослідження, оскільки в трансформаційній економіці України зміна часток зайнятості відбувалася не тільки під впливом збільшення продуктивності праці, але й під впливом дезінтеграційних і нових інтеграційних процесів національної економіки. Дезінтеграційні процеси з країнами СНД призвели до зменшення зайнятості в оброблювальних галузях, а нові інтеграційні процеси (в докризовий період) у світове співтовариство збільшили зайнятість у галузях сировинного напрямку. Тому відбулася деградація структури зайнятості. Висококваліфіковані працівники оброблювальних галузей були задіяні в галузях сировинного сектора на низькокваліфікованих роботах, а не перемістилися у високотехнологічні галузі третинного сектора. Така тенденція свідчить про редукцію праці й регресивні структурні зміни в економіці України.

Інтенсифікація інтеграційних процесів в національній економіці здійснювалася під впливом глобалізації, яка також загострила проблему секторальної структури зайнятості. Наслідки глобалізації для окремого фактора «праця» та для ринку праці в цілому є суперечливими. Зокрема, працівники, які зайняті в галузях, що виробляють продукцію, яка конкурує з більш дешевим імпортом, призводить до збільшення вимушеної незайнятості трудових ресурсів.

Підприємства галузей, які зіткнулися з жорсткою конкуренцією іноземних товаровиробників, згідно з мікроекономічною моделлю поведінки виробника (мінімізація витрат та максимізація прибутку: $MC = MR$) будуть об'єктивно прагнути до скорочення витрат виробництва, до яких також належать прямі (заробітна плата) та непрямі (відрахування до соціальних фондів) виплати на оплату праці. У результаті це призводить до знижен-

ня в економіці доходів у цілому, і доходів, які відносяться до фактора «праця». В Україні ця тенденція яскраво прослідковується в посткризовий період. Одночасно відбувається скорочення зайнятості на підприємствах та зниження заробітної плати, що суперечить принципу мікроекономічної поведінки виробника, згідно з яким скорочення зайнятості супроводжується збільшенням заробітної плати. Спостерігається на українських підприємствах також нелегальна зайнятість (виплата заробітної плати в конвертах), яка скорочує надходження до державного бюджету та фінансування нових робочих місць у високотехнологічних галузях на перспективу. Враховуючи обставини, які складаються в українській економіці, на наш погляд, необхідно застосовувати політику протекціонізму для захисту національного виробника, яка також буде покращувати зайнятість населення. Безумовно, протекціоністські заходи завжди є субоптимальним рішенням, оскільки знижують рівень ефективності економіки даної країни і всього світового господарства в цілому, але на даний момент здатні зменшити ризики для ринків праці та рівня зайнятості в національній економіці.

Реалії економічного буття свідчать, що сьогодні протекціоністські заходи щодо обмеження імпорту продукції працевітких галузей є досить поширеними в багатьох країнах світу. Недивлячись на міжнародні інституції (СОТ, МВФ, Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку), які пропагують політику лібералізму, окремі країни захищають свої національні ринки товарів і праці. Наприклад, «овочеві» та «фруктові» війни між Іспанією і Францією; квотування ввозу японських автомобілів до США; «сирна» та автомобільна (введення утилізаційного збору до 10 – 12%) війни між Україною та Росією, тощо. В основі цих війн лежить захист національних товаровиробників.

То чому сьогодні Україна не може захищати свої працевіткі галузі та покращувати зайнятість? Відповідь на це питання лежить не тільки в економічній площині, але й у політичній. Міжнародні інституції завжди будуть відстоювати ліберальні позиції, які приносять їм вигоду, а завдання урядів окремих країн – відстоювати національні інтереси. Національні ринки праці трансформаційних країн в умовах глобалізації є потенційно більш уразливими, що пов'язано із загрозою банкрутства компаній та скороченням виробництва в секторах національної економіки, оскільки вони не витримують конкуренції з іноземними виробниками товарів і послуг.

Альтернативою обмеження імпорту та стимулювання зайнятості є вихід на зовнішні ринки з високотехнологічною продукцією, тобто політика експортоспроможності. Щодо необхідності розвитку високотехнологічного виробництва віце-прем'єр України С. Тігіпко зазначає, що «...Україна повинна «зачепитися» за високі технології, інакше залишимося у блоці бідних країн, а Європа, розвиваючи високотехнологічне виробництво, зміцніє і вирветься вперед» [19].

Нинішній уряд приймає цілу низку заходів щодо стимулювання виробництва з більшою доданою вартістю. Зокрема, затверджено пакет із трьох законів, які

надають пільги та преференції для підприємств зі списку пріоритетних галузей економіки; розробляються законопроекти щодо покращення загального інвестиційного клімату в Україні; готується новий закон про вищу освіту, який передбачає підготовку кваліфікованих кадрів для роботи у високотехнологічних галузях. Перераховані заходи є складовою загальнонаціонального плану створення робочих місць, в якому зазначається, що до 2020 р. в Україні буде створено близько 6 млн нових робочих місць [19].

ВИСНОВКИ

Дослідивши тенденції зайнятості в національній економіці за останній період, слід підкреслити, що зайнятість є тим показником якісного аналізу, який характеризує економічну систему з позиції соціального та економічного розвитку найкращим чином. Макроекономічні показники в основному показують зростання або спад в національній економіці, а стан зайнятості відображає соціальний рівень суспільства.

Глобальна криза загострила проблеми зайнятості, які були не вирішені в докризовий період, і навіть більше – у попередній економічній системі. Формування продуктивної зайнятості – це не тільки проблема безробіття, диспропорції на ринку праці, старіння основних фондів у національній економіці, а й, безперечно, професійно-кваліфікаційна характеристика трудових ресурсів, яка потребує від людей постійного вдосконалення та розвитку. Наявність елементів інерційності в сучасних трудових ресурсах, на наш погляд, пов'язана із особливостями попередньої економічної системи, а не з ментальністю українців. Вирішення їх потребує часу, а також вдосконалення методів державного регулювання зайнятості шляхом переходу від пасивних до активних.

Диспропорції галузевої та секторальної структури зайнятості економіки України пов'язані з дезінтеграцією між пострадянськими країнами та новими інтеграційними процесами. Внаслідок цього відбулося зменшення зайнятості в оброблювальних галузях і збільшення в сировинних, у зв'язку із зростанням зовнішнього попиту на металургійну, хімічну продукцію та продукцію АПК. Збільшення зайнятості у третинному секторі спричинено здебільшого торговельною та фінансовою діяльністю, а не розвитком високотехнологічних галузей, як у більшості розвинених країн. Для покращення стану зайнятості необхідний технологічний прорив у національній економіці, який покращить зайнятість як у кількісному, так і якісному вимірах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Маршалл А.** Принципы политической экономии / А. Маршалл. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 993 с.
2. **Хайек Ф. А.** Право, законодательство и свобода: современное понимание либеральных принципов справедливости и политики / Фридрих Август фон Хайек; [пер. с англ. Б. Пинскера и А. Кустарева; под ред. А. Куряева]. – М. : ИРИСЭН, 2006. – 644 с.

3. **Кейнс Дж. М.** Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 401 с.

4. **Хансен А.** Экономические циклы и национальный доход / А. Хансен. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 644 с.

5. **Капелюшников Р. И.** Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы / Р. И. Капелюшников. – М. : Наука, 1981. – 287 с.

6. **Clark С.** Conditions of Economic Progress / Colin Clark. – L. : Macmillan and Co, 1940. – 504 p.

7. **Гришнова О. А.** Економіка праці та соціально-трудова відносини / О. А. Гришанова. – К. : Т-во «Знання», 2009. – 390 с.

8. **Лібанова Е. М.** Соціальні проблеми і соціальні важелі конкурентоспроможності української економіки / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2. – С. 5 – 20.

9. **Лісогор Л. С.** Гнучкість зайнятості на ринку праці та соціальний захист / Л. С. Лісогор // Праця і зарплата. – 2011. – № 13. – С. 4 – 5.

10. **Петрова І. Л.** Заходи економічної та соціальної політики в сегменті неформальної зайнятості / І. Л. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 3. – С. 3 – 7.

11. **Цимбал О. І.** Трансформація економічної активності та незайнятості на ринку праці України: інституціональні аспекти / О. І. Цимбал // Держава і регіони. Серія економіка та підприємництво. – Запоріжжя, ГУ ЗІГМУ. – 2006. – Вип 4. – С. 112 – 116.

12. **Шевченко Л. С.** Професійна освіта як чинник конкурентоспроможності робочої сили / Л. С. Шевченко // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2. – С. 77 – 86.

13. Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>

14. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat

15. Міжнародна організація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kilm.ilo.org/KILMnetBeta/default2.asp>

16. **Карабань А. Ю.** Сучасний стан розвитку трудових ресурсів України [Електронний ресурс] / А. Ю. Карабань, І. Н. Дашко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76671.doc.htm

17. **Белл Д.** Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – Москва : Академия, 1999. – 956 с.

18. **Тоффлер Э.** Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 1999. – 261 с.

19. Офіційний сайт С. Тігіпка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tigipko.com/news/medialist>

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

ЕСМАНОВ О. М.

УДК 654.569

Есманов О. М. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні

У статті проведено аналіз сучасного стану та проблем функціонування державного фінансового контролю на різних рівнях суб'єктів бюджетного процесу. На основі узагальнених проблем визначено перспективи розвитку державного фінансового контролю з урахуванням міжнародних принципів організації фінансового контролю.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, фінансове порушення, фінансові відносини, бюджетні кошти, управління майном.

Табл.: 1. **Бібл.:** 9.

Есманов Олексій Миколайович – аспірант, кафедра теоретичної та прикладної економіки, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: esmanoff@yandex.ru

УДК 654.569

UDC 654.569

Есманов А. Н. Реформирование системы государственного финансового контроля в Украине

В статье проведен анализ современного состояния и проблем функционирования государственного финансового контроля на различных уровнях субъектов бюджетного процесса. На основе обобщенных проблем определены перспективы развития государственного финансового контроля с учетом международных принципов организации финансового контроля.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, финансовое нарушение, финансовые отношения, бюджетные средства, управления имуществом.

Табл.: 1. **Библ.:** 9.

Есманов Алексей Николаевич – аспірант, кафедра теоретической и прикладной экономики, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: esmanoff@yandex.ru

Esmanov A. N. Reformation of State Financial Revision in Ukraine

The article analyzed the current situation and problems of the state financial control subjects at different levels of the budget process. Based on generalized problems it was identified prospects of state financial control in accordance with international principles of financial control.

Key words: state financial control, financial irregularities, financial relations, budget, property management.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 9.

Esmanov Aleksey N. – Postgraduate Student, Department of the Theoretical and Applied Economics, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: esmanoff@yandex.ru

В умовах реформування фінансових відносин посилюється необхідність налагодження зваженої системи формування та використання бюджетних коштів та управління державним майном для забезпечення сталого економічного розвитку України. Дієвим важелем управління бюджетним процесом у сучасних умовах є державний фінансовий контроль як кінцева стадія бюджетного процесу та інструмент оптимізації використання обмежених фінансових ресурсів держави для максимально повного виконання нею власних функцій.

Розвиток державного фінансового моніторингу в Україні досліджувався значною кількістю науковців. Зокрема Н. В. Шевченко розглядала сучасний стан системи державного фінансового контролю, виділяла проблеми її організації та регулювання та формувала напрямки вдосконалення та подальшого розвитку [8], С. В. Осадчук розглядала стан державного фінансового контролю та напрямки стабілізації фінансово-бюджетної дисципліни на регіональному і місцевому рівнях [4], Т. О. Пожар систематизувала сутність, функції і види державного фінансового контролю [6], О. М. Чуль і Ю. М. Барський розглядали проблематику функціонування державного фінансового контролю на етапі економічного розвитку [7], О. Шевчук розглядав складові державного фінансового контролю та врахування ризиків під час проведення комплексного контролю за бюджетними коштами

державних корпорацій [9], С. Ю. Алексеева сформулювала теоретико-методологічні засади організації єдиної системи державного фінансового контролю [1], О. О. Жукова розглянула сутність внутрішнього державного фінансового контролю як важливу складову фінансової системи України [2].

Незважаючи на існування значної чисельності наукових робіт у даній сфері, залишаються малорозглянутими напрямки усунення проблем функціонування державного фінансового контролю на державному та місцевому рівнях з урахуванням міжнародних принципів організації фінансового контролю.

На основі викладеного можна сформулювати *завдання* дослідження, яке полягає в формуванні напрямків розвитку сучасної системи державного фінансового контролю на основі узагальнених проблем її функціонування як на державному, так і на регіональному рівнях.

Розвиток фінансових відносин, зростання чисельності платників податків і суб'єктів бюджетних видатків призвели до необхідності розвитку державного фінансового контролю як інструменту забезпечення формування, розподілу, перерозподілу та використання частини ВВП через бюджетну сферу.

Державний фінансовий контроль – це система здійснення контрольних заходів, організації внутрішнього аудиту, інспектування з метою забезпечення оптималь-

ного управління бюджетними ресурсами та державним майном на основі принципів законності, ефективності, економічності, результативності та прозорості.

У систему органів, що забезпечують реалізацію державної політики у сфері фінансового контролю, входять Державна фінансова інспекція України та Рахункова палата України. Державна фінансова інспекція України є органом фінансового контролю виконавчої влади та підпорядковується Кабінету Міністрів України. При цьому основним завданням Державної фінансової інспекції є розробка пропозицій щодо удосконалення фінансового контролю, який забезпечує дана інституція. У той же час Рахункова палата України підпорядковується Верховній Раді України і забезпечує частину функцій з організації контролю за своєчасним виконанням фінансування державних видатків.

Об'єктами державного фінансового контролю є одночасно бюджетні підприємства, установи і організації, підприємства що фінансуються чи частково використовують у своїй діяльності бюджетні фінансові ресурси, а також фінансові відносини та власне бюджетні кошти і державне майно, які фінансуються з державного і/або місцевих бюджетів.

Нормативною основою державного фінансового контролю є базові кодекси, закони та положення й інструкції про діяльність бюджетних підприємств, установ і організацій.

Основні тренди сучасного державного фінансового контролю наведено в *табл. 1*.

після здійснення бюджетних відносин, при цьому частка ревізій у складі видів контрольних заходів коливалася від 91.6% у 2010 р. до 95.8% у 2012 р.і, що є однією з причин існування значної кількості фінансових порушень.

Незважаючи на дані тенденції, досить високими показниками характеризуються наявні фінансові порушення, зокрема зросла кількість виявлених фінансових порушень на 100 контрольних заходів з 83.1% у 2010 р. до 85.4% у 2012 р., а аналогічний показник проведення незаконних витрат зріс відповідно з 79.9% у 2010 р. до 81.3% у 2012 р., що свідчить про розбалансованість бюджетного процесу, низьку фінансову культуру, існування системних порушень та малодієвість нормативного, інформаційного та кадрового забезпечення фінансових відносин в Україні. За результатами контрольних перевірок Державною фінансовою інспекцією визначається значна кількість направлених інформацій про результати ревізій, перевірок державних закупівель і комісійних перевірок для прийняття управлінських рішень, проте прийняті управлінські рішення, за наведеними показниками, не забезпечують зниження кількості та суми фінансових порушень у наступних бюджетних періодах.

На основі узагальнення сучасного розвитку державного фінансового контролю встановлено, що системи ДФК в Україні частково враховує міжнародні принципи організації та проведення фінансового контролю [8, с. 43].

Таблиця 1

Показники результатів заходів державного фінансового контролю в Україні в 2010 – 2012 рр.

Показник	2010 р.	2011 р.	Січень – травень 2012 р.
Проведено контрольних заходів, тис. од.	15.4	13.4	4.8
Ревізій певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності	14.1	12.4	4.6
Кількість підприємств, установ і організацій, охоплених ревізіями, перевірками державних закупівель та комісійними перевірками, тис.	14.3	12.5	4.6
Виявлено фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, тис.	12.8	11.6	4.1
Недоотримано фінансових ресурсів, тис.	10.0	9.1	3.0
Проведення витрат з порушенням законодавства, тис.	12.3	11.1	3.9
Кількість направлених інформацій про результати ревізій, перевірок державних закупівель та комісійних перевірок для прийняття управлінських рішень, тис.	17.4	16.3	5.0

Джерело: [5].

На основі наведеної в табл. 1 інформації узагальнено, що поступово спостерігається скорочення чисельності проведених контрольних заходів за рахунок впровадження принципу ризикоорієнтованого підходу фінансового контролю, у той же час скорочувалася кількість ревізій певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності у складі проведених Державною фінансовою інспекцією контрольних заходів. На постбюджетний характер сучасного державного фінансового контролю в Україні вказує переважання у складі контрольних заходів саме ревізій, які проводяться

Сьогодні існує ряд недоліків у системі ДФК:

- ✦ порушення принципів і норм бюджетного законодавства;
- ✦ порушення в порядку та процедурі проведення державних закупівель;
- ✦ порушення в процедурі поділу бюджетних коштів між бюджетами та фондами різних рівнів;
- ✦ неефективність управління державним майном у частині необ'єктивності умов його використання та оренди, умов продажу земельних ділянок [4].

У даний час відсутній базовий закон про державний фінансовий контроль, що визначає коло об'єктів і суб'єктів, їх функції, завдання і повноваження при проведенні державного фінансового контролю. При цьому необхідно чітко виділити коло повноважень та відповідальності при проведенні контрольних заходів Рахунковою палатою України та Державною фінансовою інспекцією України [3, с. 142]. Так само відсутнє гармонізоване законодавче визначення економічної сутності та контрольних процедур у системі діяльності органів державного сектора.

Для усунення виявлених недоліків у системі державного фінансового контролю необхідним є:

- ✦ дотримання міжнародних принципів фінансового контролю на державному та регіональному рівнях;
- ✦ впровадження превентивних форм державного фінансового контролю в роботу контролюючих суб'єктів;
- ✦ організація роботи внутрішнього аудиту в бюджетних установах та організаціях;
- ✦ використання ризикоорієнтованого підходу при виборі об'єктів перевірки серед бюджетних підприємств, установ, організацій і підприємств, що використовують бюджетні фінансові ресурси або державне майно.

Наведені пропозиції нададуть змогу усунути суттєві недоліки в методиці та організації перевірок державного фінансового контролю та сприятимуть максимально повному цільовому використанню бюджетних коштів та державного майна.

ВИСНОВКИ

З наведеного вище можна зробити такі висновки.

1. Державний фінансовий контроль є пріоритетною сферою розвитку фінансових відносин як інструмент забезпечення найбільш повного обсягу коштів до державного бюджету та їх раціонального використання та управління державним майном.

2. У сучасних умовах внаслідок існування недоліків у нормативно-правовому, організаційно-технічному, інформаційному та кадровому забезпеченні в системі державного фінансового контролю сформовано ряд системних проблем, що призводять до нераціонального управління державним майном і використання бюджетних ресурсів. У складі видів контрольних заходів державного фінансового контролю переважали ревізії певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності, що не забезпечує превентивний характер державного фінансового контролю в Україні.

3. Для вдосконалення існуючої системи державного фінансового контролю та подолання наявних системних недоліків пропонується змінити Концепцію розвитку державного фінансового контролю з переміщенням акцентів на попередній і поточний фінансовий контроль, що надасть змогу управляти фінансовими ресурсами під час бюджетних відносин і забезпечить оптимальність використання обмежених бюджетних коштів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Алексєєва С. Ю.** Необхідність та напрями удосконалення державного фінансового контролю в Україні / С. Ю. Алексєєва // Управління розвитком. – 2011. – № 2 (99). – С. 112 – 114.
2. **Жукова О. О.** Внутрішній державний фінансовий контроль: стан і перспективи розвитку / О. О. Жукова // Управління розвитком. – 2011. – № 19 (116). – С. 50 – 52.
3. **Зайцева Х. В.** Державний фінансовий контроль: стан та перспективи розвитку / Х. В. Зайцева // Управління розвитком. – 2011. – № 2 (99). – С. 141 – 143.
4. **Осадчук С. В.** Стан та проблеми державного фінансового контролю на регіональному та місцевому рівні / С. В. Осадчук // Теоретичні та прикладні питання державотворення. – 2008. – № 3.
5. Офіційний сайт Державної фінансової інспекції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/>. – Заголовок з екрану.
6. **Пожар Т. О.** Сутність, функції і види державного фінансового контролю / Т. О. Пожар // Збірник наукових праць «Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України». – 2011. – Вип. 31.
7. **Чуль О. М.** Система державного фінансового контролю: функціонування, проблематика, оптимізація / О. М. Чуль, Ю. М. Барський // Економічний простір. – 2011. – № 45. – С. 193 – 202.
8. **Шевченко Н. В.** Реформування системи державного фінансового контролю в Україні: проблеми та перспективи / Н. В. Шевченко // Вісник Української академії банківської справи, 2010. – № 2 (29). – С. 42 – 45.
9. **Шевчук О.** Державний фінансовий контроль: наукова парадигма / О. Шевчук // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 1. – С. 41 – 50.

Рецензент – д-р екон. наук., проф., завідувач кафедри фінансів ДВНЗ «УАБС НБУ» **Леонов С. В.**

ЕКОНОМІЧНА ТА ФІНАНСОВА ЗЛОЧИННІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ

ХАВАНОВ А. В.

УДК 330.101 (477)

Хаванов А. В. Економічна та фінансова злочинність та її вплив на економічну безпеку України

Криміналізація національної економіки та відтворення тіньових економічних відносин на кожному етапі історичного розвитку суттєво впливає на всю систему національного господарства, і зокрема на економічну безпеку держави. Тіньові економічні відносини стають перешкодою на шляху ефективних структурних перетворень у державі. Вони стримують вихід держави з економічної кризи, перетворюючи національну економіку в торговельно-спекулятивний сировинний придаток світової економіки. Передумови для розвитку та зростання тіньової економіки закладені в самій системі. Це означає, що розвиток і зростання тіньової економіки залежать від способу вирішення протиріч існування системи, які за певних умов можуть перетворитися на деструктивні. Масштаби тіньової економіки величезні. Проте точно виміряти її не просто. Тіньова економіка виникає через прагнення уникнути вимірювання, тому ряд учених використовує опосередковані методи, що дають можливість дати їй відносну оцінку.

Ключові слова: тіньова економіка, економічна система, економічна безпека, чинники тіньової економіки.

Рис.: 1. Бібл.: 8.

Хаванов Артем Вячеславович – аспірант, Університет економіки та права «КРОК» (вул. Лагерна, 30-32, Київ, 03113, Україна)

E-mail: artem.khavanov@gmail.com

УДК 330.101 (477)

Хаванов А. В. Экономическая и финансовая преступность и ее влияние на экономическую безопасность Украины

Криминализация национальной экономики и воспроизведения теневых экономических отношений на каждом этапе исторического развития существенно влияет на всю систему национального хозяйства, и в частности на экономическую безопасность государства. Теневые экономические отношения становятся препятствием на пути эффективных структурных преобразований в государстве. Они сдерживают выход государства из экономического кризиса, превращая национальную экономику в торговельно-спекулятивный сырьевой придаток мировой экономики. Предпосылки для развития и роста теневой экономики заложены в самой системе. Это означает, что развитие и рост теневой экономики зависят от способа разрешения противоречий существования системы, которые при определенных условиях могут превратиться в деструктивные. Масштабы теневой экономики огромны. Однако точно измерить её не просто. Теневая экономика возникает из-за стремления избежать измерения, поэтому ряд ученых использует косвенные методы, позволяющие дать ей относительную оценку.

Ключевые слова: теневая экономика, экономическая система, экономическая безопасность, факторы теневой экономики.

Рис.: 1. Библ.: 8.

Хаванов Артем Вячеславович – аспірант, Університет економіки та права «КРОК» (вул. Лагерная, 30-32, Киев, 03113, Украина)

E-mail: artem.khavanov@gmail.com

UDC 330.101 (477)

Khavanov A. V. Economic and Financial Crime and its Impact on the Economic Security of Ukraine

National economy criminalization and shadow economic relations reproduction has a significant impact on the whole system of national economy at every stage of the historical development, and in particular on the economic security of the state. Shadow economic relations become an obstacle to effective structural reforms in the state. They prevent the state coping with the economic crisis, making the national economy trade and speculative raw material appendage of the global economy. Prerequisites for the development and growth of the shadow economy exist in the system itself. This means that the development and growth of the shadow economy depend on the way of solving the system's contradictions, which under certain conditions can become destructive. Shadow economy is enormous in scale. However, it is not easy to accurately measure it. Shadow economy arises from the desire to avoid measurement, and a number of scientists use indirect methods to give it a relative measure.

Key words: shadow economy, economic system, economic security, the factors of the shadow economy

Pic.: 1. Bibl.: 8.

Khavanov Artem V. – Postgraduate Student, University of Economics and Law «KROK» (vul. Lagerna, 30-32, Kyiv, 03113, Ukraine)

E-mail: artem.khavanov@gmail.com

Криміналізація національної економіки та відтворення тіньових економічних відносин на кожному етапі історичного розвитку суттєво впливає на всю систему національного господарства, і зокрема на економічну безпеку держави. Тіньові економічні відносини стають перешкодою на шляху ефективних структурних перетворень у державі. Вони стримують вихід держави з економічної кризи, перетворюючи національну економіку в торговельно-спекулятивний сировинний придаток світової економіки. Аналіз ринкових відносин у сучасній Україні свідчить про те, що національна економіка в нинішньому вигляді не має можливості вийти з глибокої кризи, якщо не відбудеться переорієнтування її на формування принципово нових механізмів відносин. У цьому разі нейтралізація тіньових економічних відно-

син в поєднанні з підвищенням ефективності господарювання стає особливо актуальною.

Як свідчить аналіз наукової літератури, дослідженню стану економіки України в умовах існуючої державної заборгованості присвячено чимало наукових праць, зокрема це питання досліджували А. І. Смирнов, З. Варналій; виникнення та розвиток тіньових сегментів економіки вивчали такі видатні вчені, як: О. М. Литвак, М. І. Миколаєва, М. І. Мельник, А. Ю. Шевяков. Вони робили акцент на нелегальній економічній діяльності, яка, у свою чергу, стала дестабілізуючою для всіх соціальних структур суспільства.

Метою написання статті є дослідження та аналіз впливу економічної та фінансової злочинності на національну економічну безпеку.

Тіньова економіка активно розвивається в переломні моменти соціально-економічного розвитку, коли нові інститути ще не сформовані, а старі вже не в змозі вирішити існуючі протиріччя.

Проте розгляд тіньової економіки з точки зору економічної безпеки недостатньо вивчений з боку дослідників як економічної безпеки, так і тіньової економіки. Вивчення явища тіньової економіки з використанням категорії безпеки і, особливо, економічної безпеки, дасть можливість розглянути це питання під іншим кутом [6].

Тіньова економіка негативно впливає на економіку держави та регіонів, видаляючи з легального виробництва значну частину його факторів, знижуючи ефективність економіки і, тим самим, перешкоджаючи розширеному відтворенню та соціально-економічному розвитку. Розглядаючи тіньову економіку як загрозу економічній безпеці, багато вчених випускають з поля зору один суттєвий момент. Він полягає в тому, що джерело загрози економічній безпеці, а також фактори розвитку та зростання тіньової економіки мають ті самі передумови. Однією з публікацій, що підтверджує актуальність цієї тези, є стаття С. Глінкіної та Г. Клейнера. У цій публікації автори розглядають основні напрями впливу зростання тіньової економіки на національну безпеку та роблять акцент на взаємозв'язок природи факторів безпеки з природою зростання тіньової економіки [1].

Порушення балансу інтересів елементів призводить до порушення цілісності економічної системи та посилення факторів, що сприяють виникненню, розвитку та зростанню тіньової економіки. Визначивши логічний зв'язок понять «загроза» та «небезпека» економічної безпеки з руйнівним процесом, можна перейти до їхнього взаємозв'язку з явищами тіньової економіки. Тіньова економіка та тіньові економічні відносини породжуються деструктивними процесами соціально-економічної системи. Протиріччя існування системи при впливові внутрішніх і зовнішніх факторів можуть ста-

ти деструктивними протиріччями, як умови існування тіньової економіки, так і загрози економічній безпеці. Тобто, тіньова економіка є наслідком порушення цілісності системи та невирішення деструктивних протиріч. Як приклад можна навести діалектичне протиріччя, що полягає у вартості товару, яке виявляється в протиріччі його споживчої та мінової вартості, що є основою його руху. Це протиріччя відображається в боротьбі спекулятивного та торговельно-промислового капіталу. Воно несе в собі загрозу цілісності державної економіки та породжує різні сектори тіньової економіки [7].

Прикладом сектора тіньової економіки може бути діяльність найбільших українських сировинних компаній, які, використовуючи офшорні схеми, відривають фінанси від виробництва, тим самим залишаючи виробничий процес без необхідних ресурсів, і ще більше посилюють існуючу кризу реального сектора.

Логіка процесу порушення цілісності економічної системи з позиції теорії економічної безпеки та тіньової економіки простежується в такій схемі [2].

На *рис. 1* показано логіку порушення цілісності економічної системи. При посиленні деструктивних факторів процес руйнування цілісності економічної системи проходить по лінії: утиск інтересів – поява факторів розвитку та зростання тіньової економіки – посилення факторів, що сприяють зростанню тіньової економіки – виникнення тіньової економіки в різних секторах – виникнення самостійної тіньової економічної системи (яке означає руйнування цілісності економічної системи).

Якщо логіка дослідження економічної безпеки проходить шляхом: «цілісність – загроза цілісності – захист від загроз», то дослідження проблеми тіньової економіки повинно проходити таким чином: «деструктивні протиріччя, що порушують цілісність – тіньова економіка – вирішення деструктивних протиріч – відновлення цілісності (скорочення тіньової економіки)».

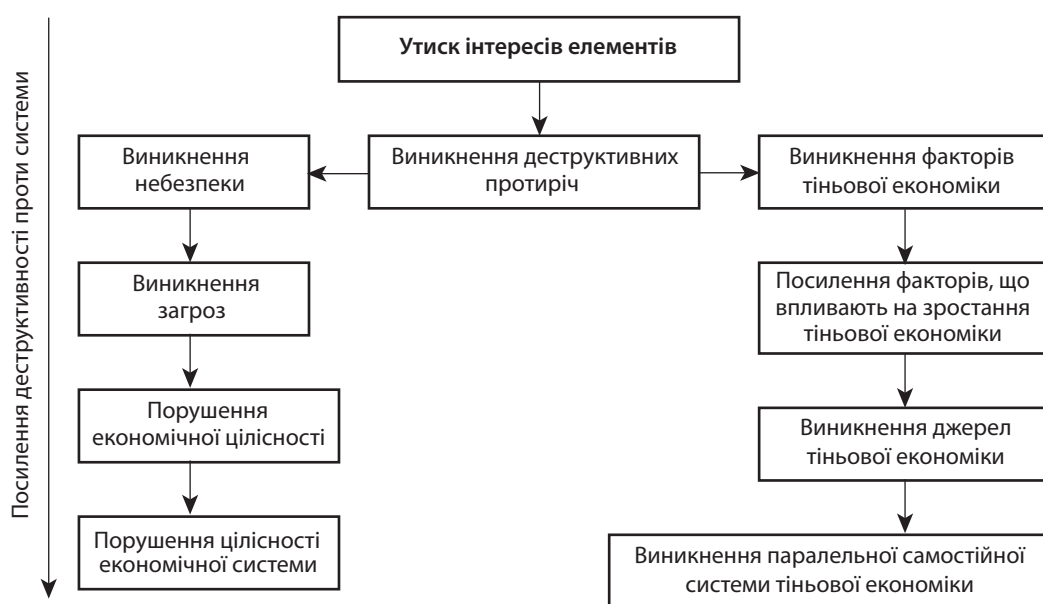


Рис. 1. Схема тенденції порушення цілісності економічної системи з позиції теорії економічної безпеки та тіньової економіки

Вищезазначений напрям логіки вказує на те, що деструктивні протиріччя є джерелом тіньової економіки. Поява деструктивних протиріччя уже вказує на те, що цілісність економічної системи порушено, а отже, потребує відновлення. Вирішення деструктивних протиріччя сприяє відновленню цілісності і, як наслідок, означає зменшення рівня тіньової економіки. Таким чином, протидіяти тіньовій економіці можна лише за допомогою заходів і засобів, спрямованих на відновлення цілісності економічної системи.

Застосування до проблеми тіньової економіки діалектичної зв'язки «небезпека – безпека» вимагає співвідносити «небезпеку» з тіньовою економікою як прояв деструктивних процесів соціально-економічної системи. До тіньового сектора, як підсистеми економіки, слід застосувати іншу категоріальну зв'язку – «впорядкованість – стихійність». Сенс її використання полягає у виділенні конструктивної функції тіньової економіки, як процесу впорядкування, тобто пом'якшення впливу деструктивних процесів системи. Конструктивна функція тіньової економіки виникає як спосіб нелегітимного вирішення деструктивних протиріччя системи. Деструктивна функція тіньової економіки співвідноситься зі стихійністю як посилення хаосу в системі, яке призводить до її подальшого руйнування [8].

Розглядаючи можливість викорінення тіньової економіки, варто зазначити, що протиріччя будуть існувати доти, доки існує система. Отже, передумови для розвитку та зростання тіньової економіки закладені в самій системі. Це означає, що розвиток і зростання тіньової економіки залежать від способу вирішення протиріччя існування системи, які за певних умов можуть перетворитися на деструктивні.

Застосування основних діалектичних пар («безпека – небезпека» та «впорядкованість – стихійність») дало змогу досліджувати цілісність економічної системи як вирішальний фактор. Отже, взаємозв'язок існування тіньової економіки та економічної системи визначається за лінією: деструктивні протиріччя економічної системи – фактори тіньової економіки – тіньова економічна система – відновлення цілісності економічної системи (руйнування тіньової системи). Висновки, отримані в результаті проведення дослідження, дали змогу визначити тіньову економіку як систему виробничих відносин, що виявляють деструктивні протиріччя, які руйнують цілісність економічної системи держави.

Масштаби тіньової економіки величезні. Проте точно виміряти її – не просто. Тіньова економіка виникає через прагнення уникнути вимірювання, тому ряд учених використовує опосередковані методи, що дають можливість дати їй відносну оцінку.

Розквіт тіньової економіки окремі вчені пов'язують лише з надмірним податковим тиском, залишаючи поза увагою її визначальні чинники. Насамперед це стосується приватизації, грошово-кредитної та фінансової політики. Величина емісії, рівень облікової ставки, верхні межі обсягів рефінансування, ставки обов'язкових резервів, операції на відкритому ринку тощо, у кінцевому підсумку визначають суть і характер цієї політики [3].

Дослідження австрійського економіста Фрідріха Шнайдера, проведене по 17 найбільш розвинених країнах світу з 1994 по 1998 рр., свідчить про те, що масштаби тіньової економіки Заходу не тільки великі, а й постійно збільшуються. Якщо для прикладу взяти дані за 1998 рік, то країною з найбільшою часткою тіньового сектора була Греція (29% офіційного ВВП). За Грецією розташувались Італія (27,8%), Іспанія (23,4%) і Бельгія (23,4%). Із суттєвим відривом – Ірландія, Канада, Франція та Німеччина (від 14,9% до 16,3%).

Найнижчі показники було зафіксовано в Австралії (9,1%), США (8,9%) і Швейцарії (8%). На перший погляд, може здатися, що цифри не великі. Проте, перевіривши їх із відносних в абсолютні величини, виявиться, що тіньова економіка США щорічно виробляє товарів і послуг на суму понад \$700 млрд, Італії – понад \$310 млрд, Великої Британії – понад \$190 мільярдів.

Найактивніше масштаби тіньового сектора зростають там, де економіка стає дедалі більш зарегульованою через прийняття нових законів. Прикладом можуть слугувати Німеччина, Італія, Швеція, Норвегія 80-90-х років ХХ століття. Так, обсяг тіньової економіки Німеччини з 1975 по 1997 рр. виріс із \$60 до \$300 млрд, при цьому варто зауважити, що неофіційний сектор щорічно зростав на 8% (набагато швидше, ніж офіційний ВВП).

Значна частка тіньової економіки пояснюється надмірним соціальним і податковим навантаженням на підприємства: у Греції, Італії, Бельгії та Швеції – найвищі податки в Європі (72 – 78%). Водночас, розвинені країни з низьким рівнем податкового навантаження – США та Швейцарія (відповідно – 41,4% та 39,7%), мають справу з відносно невеликим тіньовим сектором.

Ще більшого масштабу тіньовий сектор досягнув у країнах, що розвиваються.

Так, тіньова економіка Нігерії досягає 76% офіційного ВВП. Суттєвий масштаб тіньового сектора простежується також у Таїланді (71%), Єгипті (68%), Болівії (66%), Панамі (62%).

У більшості країн Азії, Африки та Латинської Америки, що розвиваються, існує скоріше паралельна, або друга економіка, яка не набагато поступається офіційній.

Проте, такі оцінки дуже умовні. Точно виміряти тіньову економіку є складним завданням. У розвинених країнах для її оцінки використовують опосередковані методи – наприклад, «метод попиту на готівкові кошти», коли обіг надлишкової готівки, який складно пояснити звичайними причинами, співставляється з наявністю факторів, що змушують підприємства йти у тінь [4].

Серед пріоритетних видів тіньової економічної діяльності виділяють дотаційну, безподаткову, корупційну, протекціоністську та спекулятивну форми ведення тіньового бізнесу. Загалом ці форми охоплюють більшість господарських сфер економіки і тому вимагають системної контртіньової економічної політики держави, яка насамперед повинна протидіяти можливості нелегітимного зниження рівня витрат тіньового виробництва як економічній основі його виникнення.

Узагальнивши сучасні наукові уявлення про природу та фактори розвитку тіньового підприємництва, можна сформулювати такі висновки:

1. Тіньове підприємництво є іманентним ринкової формі господарювання. При цьому, чим більш розвиненими є ринкові відносини, тим менше шансів на його подальший розвиток. І навпаки, чим більша роль в економіці належить державі – тим більше виникає можливостей для розквіту тіньового сектора, оскільки збільшення податків та урядових соціальних зборів сприяють цьому процесові.

2. Корупційний бізнес є своєрідним видом тіньового підприємництва, ринкова діяльність, обсяг і рівень доходів якого забезпечуються попередньою змовою між підприємцем і представниками державної влади. Під час такої змови, за рахунок підриву суспільної ефективності, створюються умови, що сприяють індивідуальній вигоді конкретного підприємця.

3. Держава, намагаючись виконати свої соціальні зобов'язання перед громадянами, досить часто застосує важіль встановлення граничної ціни на соціально значимі товари та послуги, що сприяє виникненню тіньового спекулятивного бізнесу. Спекуляція, у свою чергу, призводить до корупції, оскільки неможливо організувати масштабну спекулятивну кампанію дефіцитним товаром, не підкупивши чиновників.

4. Втручання держави в економіку у вигляді захисту вітчизняних виробників створює тіньовий потенціал протекціоністського підприємництва, який виникає, спираючись на пільгове оподаткування захищеного бізнесу.

5. Одним із ключових завдань, що стоять нині перед науковим аналізом тіньової економіки, є розкриття функціональної характеристики сфери тіньової економіки як деформованої підсистеми базових параметрів ринкової системи. Це сприятиме прискореному розробленню концептуальної основи контртіньової економічної політики держави.

Тіньовий сектор національної економіки не лише втілює інерційні тенденції негативних принципів господарювання, а й виконує функцію своєрідного соціального показника ступеня реальної раціональної суспільної організації економіки.

Ернандо де Сото у своїй праці «Інший шлях. Невидима революція в третьому світі» зазначав, що розпад господарства на легальний і нелегальний сектори хоча і «здійснює негативний вплив на економіку в цілому, яка виражається у зниженні продуктивності, скороченні інвестицій, неефективності податкової системи, подорожчанні комунальних послуг, уповільненні технічного прогресу та численних труднощах, що виникають в процесі формулювання макроекономічної політики», проте саме в цьому процесі варто простежувати ознаки оздоровлення економіки. «Щоб піти від насильства та бідності, – завершує свою працю Е. де Сото, – слід визнати власність та працю людей, яких відштовхує легальний сектор, – щоб замість бунту запанував дух співпраці та відповідальності» [5].

ВИСНОВКИ

Тіньова економіка – система виробничих відносин, що виявляють деструктивні протиріччя, які руйнують цілісність економічної системи держави.

Передумови для розвитку та зростання тіньової економіки закладені в самій системі. Це означає, що розвиток і зростання тіньової економіки залежать від способу вирішення протиріч існування системи, які за певних умов можуть перетворитися на деструктивні.

Масштаби тіньової економіки величезні. Проте точно виміряти її – не просто. Тіньова економіка виникає через прагнення уникнути вимірювання, тому ряд учених використовує опосередковані методи, що дають можливість дати їй відносну оцінку.

На сьогодні перед Україною постало питання легалізації тіньового сектора економіки та використання його потенціалу на потреби розвитку. Це вимагає єднання зусиль не лише вчених-економістів, а й економістів-практиків і політиків. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Глинкіна С. «Высветление» экономики и укрепление национальной безопасности России / С. Глинкіна, Г. Клейнер // Российский экономический журнал. – 2003. – № 5-6. – С. 44 – 49.
2. Смирнов А. И. Влияние теневой экономики на обеспечение экономической безопасности / А. И. Смирнов, Е. В. Рогозинский // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27). – С. 12.
3. Варналії З. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З. С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
4. Экономическая теория на пороге XXI века и Глобальная экономика / [под ред. Ю. М. Осипова, С. Н. Бабурина, В. Г. Белолипецкого, Е. С. Зотовой]. – М.: Юристъ, 2003. – 992 с.
5. Сото Е. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М., 1995. – С. 320.
6. Тамбовцев В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы / В. Л. Тамбовцев // Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. – 1995. – № 3. – С. 3.
7. Царук О. Концептуальні основи та статичні індикатори оцінки боргової безпеки держави / О. Царук // Світ фінансів. – № 1 (10). – 2009. – С. 46 – 50.
8. Шевченко О. Ю. Теорія фінансової безпеки: інноваційні підходи / О. Ю. Шевченко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка». – 2009. – № 6. – С. 217 – 224.

Рецензент – д-р екон. наук, професор, Національна металургійна академія України – Ковальчук К. Ф.

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

ГРИЦЕНКО О. А.

УДК 330.338

Гриценко О. А. Інституціоналізація оціночної діяльності в Україні

У статті розглядаються загальноекономічні та специфічні умови формування інституційного середовища оціночної діяльності. Розкривається об'єктивна логіка інституціоналізації, у процесі якої оцінювання відокремлюється в особливий інститут діяльності, з'являються специфічні процедури і норми її регулювання, утворюються особливі організації та установи.

Ключові слова: оцінка, оцінювання, оціночна діяльність, приватизація, транзакції.

Бібл.: 1.

Гриценко Олена Аврамівна – доктор економічних наук, професор, кафедра економічної теорії, Національний університет «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого» (вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024, Україна)

E-mail: discovery2@mail.ru

УДК 330.338

Гриценко Е. А. Институционализация оценочной деятельности в Украине

В статье рассматриваются общеэкономические и специфические условия формирования институциональной среды оценочной деятельности. Раскрывается объективная логика институционализации, в процессе которой оценка обособливается в особый институт деятельности, появляются специфические процедуры и нормы ее регулирования, образуются особые организации и учреждения.

Ключевые слова: оценка, оценивание, оценочная деятельность, приватизация, транзакции.

Библ.: 1.

Гриценко Елена Аврамовна – доктор экономических наук, профессор, кафедра экономической теории, Национальный университет «Юридическая академия Украины им. Ярослава Мудрого» (ул. Пушкинская, 77, Харьков, 61024, Украина)

E-mail: discovery2@mail.ru

UDC 330.338

Gritsenko Y. A. The Institutionalization of the Evaluation Activities in Ukraine

The article deals with general economic conditions and the specific institutional environment of appreciation. It reveals the objective logic of institutionalization, in which process evaluation transforms in detached special institution activities, appears specific procedures and rules to regulate and establish special organizations and institutions.

Key words: assessment, evaluation, appraisal services, privatization transaction.

Bibl.: 1.

Gritsenko Yelena A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Economic Theory, National University «Law Academy of Ukraine named after Yaroslav Mudryi» (vul. Pushkinska, 77, Kharkiv, 61024, Ukraine)

E-mail: discovery2@mail.ru

Ринкові перетворення української економіки означають зміну суттєвих умов її функціонування та основних принципів поведінки її суб'єктів. При цих обставинах економічний суб'єкт стає активним співучасником усіх процесів, що відбуваються в економіці. Це потребує від нього чіткого розуміння економічних явищ і володіння «інтерпретаційно-калькулятивним» мисленням, яке включає, з одного боку, якісний аналіз ситуації, процедуру виділення суттєвих рис, а з іншого – визначення кількісних закономірностей, проведення необхідних розрахунків. Проблема пов'язана із вирішенням питання – яким чином новий спосіб мислення реалізується в економічному оцінюванні та як оціночна діяльність наповнюється необхідними інституціями.

Оцінювання – відносно новий вид діяльності, який спонукає, перш за все, розробку практичних аспектів: аналіз об'єктів, принципів, підходів і методів їх оцінки. Така сторона знайшла своє відображення в журналі «Практика оцінки», який почав видаватися з 2006 року. Але сьогодні все більш актуальними стають теоретико-методологічні дослідження різноманітних сторін оціночної діяльності. Найбільш актуальним є вирішення питання – яким чином відбувається інституціоналізація оціночної діяльності? Метою статі є вирішення цього питання, що дозволить збагатити не тільки теорію, але й практику оцінювання.

Усі відносини на ринку проймаються оцінюючим поглядом людини, яка в процесі своєї діяльності порівнює, зіставляє, надає значення та сенс своїм діям. Оцінювання може відбуватися в якісній (судження, міркування, визначення цінності) та кількісній (проведення розрахунків, розробка калькуляції, кошторису та ін.) формі. Оцінювання як частина економічної поведінки виокремлюється в специфічний вид оцінюючої діяльності, якою займаються фахівці-оцінювачі (*appraisers*). Їх завдання полягає в тому, щоб шляхом відтворення принципів ринкової поведінки споживача та виробника визначити вартість речей, майна, прав, що стають об'єктами їх відносин.

Оцінка є складовою ринкового обміну, який є суттєвою частиною економіки. Тільки в обміні народжуються товар, гроші, вартість, а індивіди стають економічними суб'єктами. Обмін завжди передбачає рівноцінне відшкодування витрат, які несуть обидві сторони взаємовідносин, і урівноваження їх інтересів. Таке відшкодування й урівноваження інтересів відбувається в процесі оцінки. «Обмін без оцінки неможливий, він її тому і відтворює. Оцінка виходить із обміну... Народжуючись в обміні, оцінка бере в ньому участь..., його обумовлює настільки, що доля обміну безпосередньо залежить від оцінки» [1, с. 163]. Обмін сам по собі не може забезпечити рівновагу та пропорційність, це за-

лежить від оцінки. Тому можна казати, що оцінка народжує обмін. Однак оцінка виходить за межі обміну і відбувається ще до обміну. Основна функція оцінки – визначити ціну, тобто згорнути всю різноманітну інформацію про об'єкти, відносно яких виникають стосунки між суб'єктами. Оскільки економічні відносини між людьми завжди носять вартісний характер, тому в основі оцінювання лежить вартість благ. Оцінка – це процес визначення вартості об'єктів на основі використання спеціальних економічних методів та процедур.

Особливістю оцінки є то, що вона водночас і суб'єктивна, і об'єктивна. Її зміст визначають об'єктивні процеси, що відбуваються в економіці, але в кінцевому випадку її висловлює суб'єкт, який вносить в ці об'єктивні процеси свою усвідомлену інтерпретацію.

Інституціоналізація оціночної діяльності означає процес виокремлення її процедур в специфічний механізм, появу особливих норм (стандартів) проведення оцінювання, координацію, контроль і захист суб'єктів, що задіяні в оціночній діяльності. Іншими словами, інституціоналізація оцінювання передбачає формування інститути оцінки, інститутів-норм, інститутів-установ (організацій). Усе, що відбувається в ринковій економіці, повинно бути інституціоналізовано, що забезпечує упорядкованість (координування, регулювання), передбачуваність, очікуваність інтересів і дій суб'єктів.

Передумовами інституціоналізації оціночної діяльності є особливості ринкового обігу економічних активів.

Для багатьох видів простих об'єктів, що входять в обмін, оцінка відбувається суб'єктами самостійно в самому процесі обміну. Але є такі речі та майно, вартість яких самі співучасники визначити не можуть. Це пов'язано зі складним характером їх відтворення, як наприклад, нерухомість, фінансові активи, підприємство, бізнес. Крім того, існують різні види угод та операцій (приміром, іпотека, наслідування, приватизація, оренда, інвестування), які відбуваються в умовах інформаційної невизначеності, асиметричного положення їх сторін. У цих випадках виникає потреба в залученні спеціальних фахівців, які професійно володіють оціночними процедурами.

У ринкових умовах оцінка супроводжує більшість трансакцій, у процесі яких відбувається не тільки обмін речей, майна, а також здійснюється перехід окремих правомочностей. Це означає, що оцінка визначає не кількісні та якісні властивості благ, а, перш за все, вартість прав, інтересів, переваг, що виникають у різного роду трансакціях.

Оціночна діяльність у теперішньому вигляді виникла з потреб ринкової практики як важливий інструмент реалізації економіко-правового обороту всього різноманіття економічних активів і пов'язаних з ними прав власності юридичних та фізичних осіб.

Історичні передумови інституціоналізації оцінки з'являються з необхідністю оподаткування нерухомої та земельної власності ще в середині IX сторіччя. У цей час було створено перші оціночні комісії, які займались вартісною оцінкою нерухомого майна та визначенням розмірів податків. З цього часу оціночні заходи стали самостійною частиною статистичної діяльності, а потім і

особливим ділом земської управи. Її обов'язками стали: ведення інвентаризаційних описів оцінюваного майна, збір даних про їх склад та відомостей, що необхідні для оцінки, упорядкування припущень про загальні основи оцінки, проведення оцінки окремих видів нерухомого майна, ведення діловодства оціночної комісії. Після 1917 року разом із ліквідацією приватної власності на землю та засоби виробництва оціночна діяльність втратила своє суспільне значення.

У багатьох країнах світу, починаючи з 40-х років XX століття активно впроваджується оцінювання як професія. Її характерними рисами стали відповідно інститутська або університетська освіта, спеціальна професійна підготовка, практичний досвід, виявлена при цьому компетентність, чесність і об'єктивність, бездоганна репутація. Важливе значення для становлення оцінювання як професії мали розвиток підприємницької діяльності, поширення міжнародних економічних зв'язків. Усе це стимулювало потребу до професійної оцінки активів, що гарантувала достовірність визначення їх ринкової вартості і, тим самим, надійність вкладання капіталу, підвищення результативності його функціонування.

Поява оцінки як особливого інституту відтворює загальну тенденцію інституціоналізації ринкової економіки. Це означає, що в процесі розвитку економічного життя виникає потреба у виокремленні одних видів діяльності від інших. Об'єктивною передумовою інституціоналізації оціночної діяльності виступає трансакційний характер ринкових відносин між суб'єктами. Трансакції, що відбуваються в економіці, потребують певних витрат на їх здійснення (витрати на врегулювання та захист прав власності, пошук і моніторинг інформації, ведення переговорів, укладання угод, попередження опортунізму та ін.). У структурі трансакційних витрат суттєве значення набувають витрати на вимірювання кількісних та якісних сторін майна, що обмінюється. Чим складнішим є речі та відношення між сторонами, тим більше витрачається ресурсів, часу та грошей на їх оцінку. Це приводить до збільшення витрат на обмін благами, а значить, знижується цінність їх придбання. З метою економії трансакційних витрат по вимірюванню з'являються особливі послуги по оцінці, які роблять виконання цих операцій більш результативнішими та економними. Таким чином, відбувається відокремлення оцінки в особливий інститут, у межах якого складаються власні інститути-регулювання (що керують оціночними процедурами) та інститути-установи, що розробляють правила поведінки своїх агентів та організують роботу певного інституту. Це дозволяє тій чи іншій діяльності досягнути більш ефективного результату та отримати більший дохід за рахунок спеціалізації та професіоналізації операцій, що в них відбуваються. Відокремлені види діяльності перетворюються в інститути-діяльності, у межах яких складаються правила (традиції, норми) поведінки їх суб'єктів.

Але уособлення видів діяльності приводить до того, що між суб'єктами різних інститутів-діяльності виникають конфлікти та суперечності за перетягування в свою діяльність тієї чи іншої операції та послуги.

Для усунення можливих протиріч з'являється необхідність у сукупності правил і норм, що виступають обмеженнями для економічних агентів, а також механізму захисту та контролю за їх дотриманням. Інститути виконують функції обмежень окремих видів діяльності та правил регулювання економічної поведінки суб'єктів як усередині інституту, так і за його межами. Інституціоналізація оціночної діяльності передбачає, по-перше, існування окремого інституту-діяльності (оцінки, як галузі спеціальної професійної діяльності), відособленої від інших видів діяльності, що мають спільний предмет (наприклад, статистики, аудиту, аналізу та ін.), по-друге, розробку спеціальних правил, норм, стандартів, що дозволяють регламентувати оціночну діяльність та процедуру оцінювання, по-третє, виникнення спеціальних організацій і установ, що саморегулюють відносини та процедури на ринку оціночних послуг. Найвпливовішою формою інституційного регулювання оціночної діяльності стають норми, які розробляються державою. Державні норми допомагають інституту, з одного боку, зайняти свою особливу сферу діяльності, висувають спеціальні обов'язкові для всіх правила (норми, закони) функціонування інституту, а з іншого – знімають суперечності між окремими інститутами, які намагаються перетягти до своєї компетенції ті чи інші процедури. Оскільки оціночна діяльність є доходною професією, то у свій час право на зайняття нею намагалися отримати аудитори та ріелтери. За допомогою закону «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні» (2001 р.) держава нормативно регламентувала всі основні параметри оціночної діяльності. Але регламентування оцінювання та правил діяльності її учасників відбувається також за допомогою суспільних організацій (як наприклад, Міжнародний комітет по стандартах оцінки, Українське товариство оцінювачів, Гільдія оцінювачів України, Асоціація спеціалістів оцінки тощо), що розробляють неформальні процедури виконання оцінювання для своїх учасників.

Нове відродження оціночної діяльності в Україні почалося в умовах ринкової трансформації адміністративної економіки, і перш за все, у зв'язку з приватизацією державного майна та створенням спільних підприємств. Приватизація майна означає перехід державної власності до ринкових умов. Але такий перехід може відбуватися цілеспрямовано, якщо державна власність отримує реальну ринкову цінність. В іншому випадку вона буде гальмувати та спотворювати ринкові перетворення. Ніхто не захоче купувати державне майно по цінах його створення в умовах панування державної власності. Крім того, іноземні інвестори, що мали інтерес до інвестування своїх капіталів в економіку України, були дуже зацікавлені в можливості їх прибутковості. А це могло бути можливим тільки при наявності певної інформації про реальну вартість того чи іншого підприємства, куди були орієнтовані міжнародні капітали. Але в цьому випадку іноземних інвесторів цікавила не балансова вартість економічних активів, якими розпоряджалося підприємства, а ринкова вартість бізнесу в умовах функціонування економіки. З цією метою міжнародні експерти

використовували свою специфічну методологію оцінювання, яка не була відома українським фахівцям, оскільки серед них не було спеціалістів-оцінювачів. Усе це спонукало потребу в підготовці спеціальних фахівців, які повинні були володіти міжнародними методами оцінки.

Приватизація, як мала так і велика, потребувала великої кількості спеціалістів-оцінювачів, підготовку яких взяв на себе Фонд державного майна України, виконуючий функцію розпорядження та використання державного майна в процесі його приватизації. Підготовка фахівців по оцінці почалася з 1995 року. Зараз оціночна діяльність стала повноправною сферою інфраструктурного середовища ринкової економіки та має всі ознаки розвинутого інституту-діяльності. Але оціночна діяльність знаходиться в постійному розвитку та стикається з різного роду суперечностями, які стали об'єктом з'ясування на останньому всеукраїнському круглому столі (4 вересня 2012 року) «Наукові та правові аспекти оцінки майна та майнових прав в Україні». Основні питання, які сьогодні турбують оцінювачів: сфера використання незалежної оцінки (можливість здійснення оцінки нерухомості та землі при оподаткуванні) та характер державного втручання в оціночну діяльність.

ВИСНОВКИ

Україна характеризується найбільш зарегаментованим у світі оціночним законодавством, що призводить до не виправдано жорсткої регламентації оціночних процедур. Приміром, законодавством обмежуються умови використання оцінки, визначаються методи оцінки, деталізація розрахунків, зміст звіту про оцінку, тобто такі аспекти оціночної діяльності, які повинні знаходитися у сфері компетенції професіоналів-оцінювачів. На нашу думку, подальший процес інституціоналізації повинен бути спрямований на розширення суспільно-державних заходів регулювання оціночної діяльності, що передбачає, по-перше, мінімальний набір регламентацій оціночних процедур з боку держави, по-друге, розширення функцій саморегульованих організацій, які повинні активно втручатися в підготовку оцінювачів, розробку стандартів їх поведінки та контролю за їх діяльністю. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Осипов Ю. М.** Філософія господарства. Учебник в трьох томах. Том. 1 / Ю. М. Осипов. – І. : Юрист, 2001. – С. 449.

ЕВОЛЮЦІЙНА МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

ЗАХАРЧЕНКО П. В.

УДК 330.47:339.13

Захарченко П. В. Еволюційна модель поведінки фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки

Стаття присвячена вирішенню актуальної проблеми побудови та дослідження моделей управління поведінкою фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки. Запропоновано та теоретично обґрунтовано концепцію управління поведінкою фінансового ринку України. На її основі побудовано нелінійну динамічну модель еволюційної поведінки фондового ринку, отримано сценарії розвитку економічних процесів на такому ринку.

Ключові слова: фінансовий ринок, трансформаційна економіка, еволюційна поведінка, нелінійна модель, сценарії розвитку.

Рис.: 3. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 9.

Захарченко Павло Васильович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики і фінансів, Бердянський державний педагогічний університет (вул. Шмідта, 4, Запорізька обл., м. Бердянськ, 71100, Україна)

E-mail: pvzz1957@gmail.com

УДК 330.47:339.13

Захарченко П. В. Эволюционная модель поведения финансового рынка в условиях трансформационной экономики

Статья посвящена решению актуальной проблемы построения и исследования модели управления поведением финансового рынка в условиях трансформационной экономики. Предложена и теоретически обоснована концепция управления поведением финансового рынка Украины. На ее основе построена нелинейная динамическая модель эволюционного поведения фондового рынка, получены сценарии развития экономических процессов на таком рынке.

Ключевые слова: финансовый рынок, трансформационная экономика, эволюционное поведение, нелинейная модель, сценарии развития.

Рис.: 3. **Формул.:** 1. **Библ.:** 9.

Захарченко Павел Васильевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики и финансов, Бердянский государственный педагогический университет (ул. Шмидта, 4, Запорожская обл., г. Бердянск, 71100, Украина)

E-mail: pvzz1957@gmail.com

UDC 330.47:339.13

Zakharchenko P. V. The Evolutionary Model of Financial Markets in Terms of Transformation Economy

The article is devoted to solving of actual problem the construction and research management model the conduct of financial market in the conditions of transformation economy. It is offered and in theory grounded conception of management the conduct of financial market of Ukraine. On its basis the nonlinear dynamic model of evolutionary conduct of fund market is built, the scenarios of development of economic processes are got at such market.

Key words: financial market, transformation economy, evolutionary conduct, nonlinear model, scenarios of development

Pic.: 3. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 9.

Zakharchenko Pavel V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Cybernetics and Finances, Berdyansk State Pedagogical University (vul. Shmidta, 4, Berdyansk, 71100, Ukraine)
E-mail: pvzz1957@gmail.com

Сучасний фінансовий ринок характеризується значною складністю процесів, що протікають на ньому. Зростають ризики, відбувається глобалізація міжнародних ринків, збільшується волатильність валют, процентних ставок, курсів коштовних паперів і, як підсумок, фінансові ринки стали більш нестабільними, складними, ризикованими і дерегульованими. Стандартні методи моделювання часових рядів для аналізу та прогнозування процесів, що відбуваються на фінансових ринках, у таких умовах часто дають незадовільні результати. Слід зазначити існуючий розрив між дійсними економічними реаліями і економічними теоріями [1].

У зв'язку з цим особливо актуальною стає проблема побудови та дослідження формальних моделей, які пояснюють закони такого ринку, що дозволяє краще зрозуміти структуру і поведінку фінансового ринку – як єдиного цілого, так і його складових. Ці моделі важливі і для інвесторів, які цікавляться можливістю прогнозування поведінки цін фінансових активів, і для регулюючих органів, яких цікавить можливість впливу на ринок таким чином, щоб він оптимальним чином відповідав цілям розвитку економіки [2].

Концепція управління поведінкою фінансового ринку України повинна базуватися на двох основних теоретичних положеннях:

- ✦ аналіз еволюції уявлень про ринковий механізм, які мінялися в часі, тому що мінялися самі ринки;
- ✦ аналіз особливостей розвитку ринків в економіці, що трансформуються.

Усі перехідні економіки створювали (або відновлювали) ринок. Більшість економістів визначають ринок як систему інститутів, яка забезпечує ефективний розподіл економічних благ за допомогою цінового механізму [3]. Дискусія про ринковий механізм представників різних напрямів економічної теорії [4] по суті своїй була пошуком відповіді на питання: чи здатний ринок адекватно реагувати на безперервні зміни в економічному середовищі? А. Сміт заклав основи концепції ефективних ринків, стверджуючи, що ринки самі приходять в стан оптимальної рівноваги, якщо не відбувається втручання ззовні (ринки адаптивні і стійкі). Проте реальна поведінка учасників фінансового ринку не забезпечує досягнення Парето-ефективної аллокації ресурсів, у зв'язку з чим прийнято говорити про «провали» (недосконаlostі) ринку. Поки зростають ціни активів і обсяг кредитів, усі говорять про ефективність ринків, але як тільки ціни активів починають падати, а кредити стискуватися, то всі говорять про необхід-

ність державного стимулювання ринків. На підставі цього робиться висновок про необхідність управління ринками (втручання держави).

Ще на початку ХХ століття спробу здолати статичність побудов неокласичної економічної теорії, яка зосередилася на аналізі рівноважних станів, а не на процесах переходу до них, зробив Й. Шумпетер, розглядаючи процес циклічного розвитку [5]. Дж. Кейнс пояснив, чому в роки Великої депресії економіка не рухалася у напрямі оптимальної стійкої рівноваги, і запропонував заходи з активізації і стимулювання сукупного попиту (створенню ефективного попиту, на що виявився не здатний ринок як регулюючий механізм) [6]. У даний час економісти намагаються органічно поєднати методи ринкового і державного регулювання, стверджуючи про стабілізацію нестійкої економіки.

Ключове завдання при формуванні фінансового ринку України, ефективного в довгостроковій перспективі, – вирішення конфліктів інтересів, що заважають досягненню стійкого зростання. Стійке економічне зростання можливе, якщо розвиток економіки буде орієнтований на інтереси більшості суб'єктів економічної діяльності, а не на корисливі інтереси небагатих компаній. Не може бути чіткої та однозначної відповіді на питання, як реально повинен виглядати національний фінансовий ринок, який прагнуть побудувати країни з перехідною економікою. Цей ринок матиме різні контури в різних країнах в різний час. Фундаментом ринку є інститути, а вони не можуть бути однаковими в країнах з різними масштабами, природно-кліматичними, економічними, соціальними і культурними умовами; у країнах, що займають різне місце в міжнародному розподілі праці, мають різні цілі і стратегії на зовнішніх і внутрішніх ринках. Тому спроби копіювання кращих зразків часто дають негативні результати. Якщо, як показує теорія і практика, економічним зростанням потрібно управляти, то тим більше це необхідно в пост-соціалістичних економіках, де ринкові інститути ще не розвинені настільки, аби сприяти структурним перебудовам. Відсутність мінімально сильної державної влади з юридичними інститутами, здатними забезпечити розвиток ринків, приводить економіку до сценаріїв хаосу, а не до успішно функціонуючих ринків.

Таким чином, методологія побудови моделей управління фінансовим ринком повинна спиратися на вищеприведені загальні закономірності. У той же час, багато питань, пов'язаних з поведінкою учасників фінансових ринків вимагають у даний час подальшого опрацювання як у напрямі теорії, так і у напрямі створення інструментарію моделювання таких взаємин. Таким чином, розуміння необхідності управління поведінкою фінансового ринку України натрапляє на недостатню методологічну розробленість системного підходу щодо цієї проблеми, а також процесів розробки, дослідження та застосування фінансових моделей.

Трансформаційний період починається з переходу до ринкової економіки і закінчується створенням ефективних ринків, здатних забезпечити стійкий економічний розвиток країни. Відповідно у цей період відбуваються

два процеси: перетворення (запуск ринкових механізмів) і розвиток (створення передумов для стійкого зростання, формування ефективних ринків) [7]. Запуск ринкових механізмів дозволяє здолати трансформаційний спад і відновити економіку, розвиток ринків включає нові чинники довгострокового зростання і робить його стійким.

Існують різні підходи до формування ринку в трансформаційних економіках. Найбільш відомими з них є: теорія «великого вибуху» або «шокової терапії», яка панувала на початку перехідних процесів; та «еволюційно-інституційний» (градуалістський) підхід, результативність якого визнається сьогодні більшістю економістів. Ключова проблема, що розділяє шоківий і градуалістський підходи в реформуванні, полягає в їх різному відношенні до невизначеності кінцевого результату. Еволюційно-інституційний підхід виходить з того, що можливі досить різні результати переходу до ринку, і складно спрогнозувати, який з множини подальших станів рівноваги буде вибрано; у основі шоківого підходу лежить аксіома, що зміст реформ добре відомий, зростання економічної ефективності неминуче.

Якщо виходити з того, що основна мета трансформаційного періоду – формування ефективних ринків, то національну економіку слід розглядати як сукупність ринків, що формуються. Тоді управління ринками в перехідній економіці слід розуміти як розробку і реалізацію стратегій їх формування і розвитку. Стратегічна мета управління ринками – створення ефективних ринків, критерій її досягнення – стійке економічне зростання, що супроводжується підвищенням конкурентоспроможності вітчизняних виробників і рівня життя населення. Це забезпечується підвищенням ефективності довгострокових джерел прибутку. Внаслідок того, що ринки стають усе більш динамічними, а зміни швидкими, системи їх управління стають відкритими, рухливими і гнучкими. На перший план виходить такий найбільш загальний критерій, як здатність адаптуватися до змін і впливати на них. Показники ефективності стають системно орієнтованими або багатовимірними, виражаючи здатність різних економічних структур адаптуватися до змін і впливати на них.

Основою управління ринками в перехідній економіці є державне регулювання ринків. У економіці, що трансформується, державні органи управління, на наш погляд, повинні вирішувати три основні завдання. *По-перше*, створювати ринки там, де вони не існували або недостатньо розвинені. *По-друге*, вони повинні доповнювати ринковий механізм, що дає збої, тобто пом'якшують «провали ринку». *По-третє*, сприяти підвищенню конкурентоспроможності виробників, долаючи специфічні обмеження для стійкого економічного розвитку, що виникають в перехідній економіці. У трансформаційній економіці «провали ринку» пов'язані не лише з його недоліками як економічної системи, але і з процесом формування самої системи ринків. Іншими словами, існують «провали ринків трансформаційної економіки», або фундаментальна нерівність в конкуренції з розвиненими країнами. Проведений аналіз проблем і тенденцій розвитку ринків, зокрема фінансових, дозволяє виділити такі

найбільш актуальні «провали ринків трансформаційної економіки».

1. Нестійкість і нерівномірність розвитку ринків, на яких періоди високої прибутковості бізнесу можуть змінюватися періодами його низької рентабельності, недостатньої для нарощування інвестицій. При цьому відмінності в прибутковості різних ринків не виправдано великі; а також високі інвестиційні ризики. Тому завданнями управління ринками стають:

- ✦ підтримка зростання ринків, зокрема, за рахунок стимулювання внутрішнього попиту (у т. ч. за допомогою державних інвестицій);
- ✦ підтримка прийнятної прибутковості (рентабельності), необхідної для нарощування інвестицій, коли чистий прибуток зростає швидше за інфляцію.

2. Фрагментованість ринків, низький рівень їх консолідації в порівнянні з розвиненими закордонними ринками, і, отже, недостатні для ефективної конкуренції розміри і ресурси національних економічних структур. Закордонні виробники мають внаслідок цього конкурентні переваги, які у них відсутні на своїх національних і глобальних ринках. Таким чином, до завдань державної стратегії формування ринків слід віднести консолідацію ринків, подолання їх фрагментованості в тій самій мірі, в якій це сталося або відбувається на розвинених закордонних ринках.

3. Відсутність необхідної державної підтримки вітчизняних економічних структур (яка виражає державні пріоритети з метою технологічного прориву в заданих напрямках) на тих ринках, де вона об'єктивно необхідна через особливості цих ринків (тривалі виробничі цикли, висока капіталоемкість, ризики) і вже давно використовується на розвинених ринках для підтримки закордонних конкурентів. Аналогічна практика відносно вітчизняних економічних структур ще не прийняла необхідних розмірів, отже, необхідне активне використання тих самих інструментів для підтримки вітчизняних виробників на внутрішніх і зовнішніх ринках. Визначення чітких державних пріоритетів по розвитку конкретних видів виробництва з використанням всіх інструментів державної підтримки різко знижує інвестиційні ризики і робить доступними кредити.

4. Слабкі ресурсні і інфраструктурні ринки, що обмежують можливості швидкого і стійкого зростання національної економіки. В недостатній мірі приймаються і реалізуються спеціальні державні програми (приватно-державне партнерство), що розширюють вузькі місця в національній економіці і на окремих ринках. Послідовне подолання фундаментальної нерівності в конкуренції з розвиненими країнами та формування ефективних галузевих ринків визначає зміст державної економічної політики в трансформаційний період.

Проведемо дослідження еволюційної поведінки фінансового ринку за допомогою моделі, заснованої на гіпотезах Вайдліха [8]. Нехай ціна деякого виду коштовних паперів характеризується змінною Z , попит на ці папери – змінною X , а пропозиція – змінною Y . Тоді систему еволюційних рівнянь, яка характеризує процеси,

які відбуваються на фінансовому ринку, можна записати у вигляді

$$\frac{dx}{dt} = x[a(y, z)s - x],$$

$$\frac{dy}{dt} = y[b(x, z)s - y],$$

$$\frac{dz}{dt} = z[c(x, y)s - z],$$

де t – безрозмірний час, s – регульований параметр, що характеризує міру впливу макрозмінних одна на одну, $a(y, z)$, $b(x, z)$, $c(x, y)$ – функції впливу, обумовлюючи кооперативний або антагоністичний характер взаємодії макрозмінних.

Розглянемо характер взаємозв'язків між макрозмінними. Природно передбачити таке: із збільшенням ціни коштовних паперів попит на них зменшується, а пропозиція, навпаки, збільшується, що свідчить про антагоністичну дію змінної Z на змінну X і кооперативну дію Z на Y . У той же час при великому попиті на коштовні папери (X набуває великих значень), ціна на них зростає, а при великій пропозиції (Y набуває великих значень) – падає. Отже, X кооперативно діє на змінну Z , тоді як Y є антагоністичною змінною по відношенню до Z . Взаємодія змінних X і Y носить взаємоантагоністичний характер, що обумовлене психологічними причинами поведінки суб'єктів фінансового ринку.

Комп'ютерне моделювання динаміки системи свідчить про таке. При малих значеннях параметра s у фазовому просторі існує стійкий фокус (x^*, \tilde{y}, z^*) , де $\tilde{y} = y(s)$ (рис. 1).

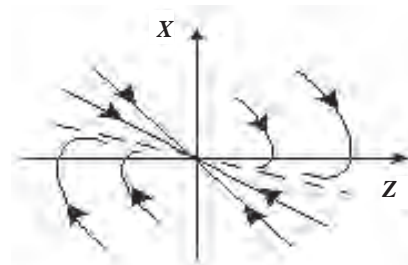


Рис. 1. Рівноважний стан фінансового ринку

Із збільшенням параметра значення також збільшується і стаціонарна точка втрачає стійкість. Відбувається бифуркація Андронова – Хопфа, що супроводжується народженням граничного циклу (рис. 2).

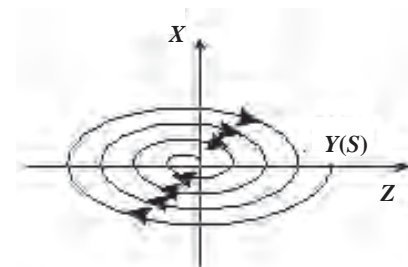


Рис. 2. Виникнення періодичних коливань в системі

Подальше збільшення параметра s приводить до збільшення амплітуди періодичних коливань. При достатньо великих фіксованих значеннях параметра s збільшення параметра Z приводить до переходу від періодичних коливань до хаотичних за сценарієм Фейгенбаума через каскад біфуркацій подвоєння періоду (рис. 3).

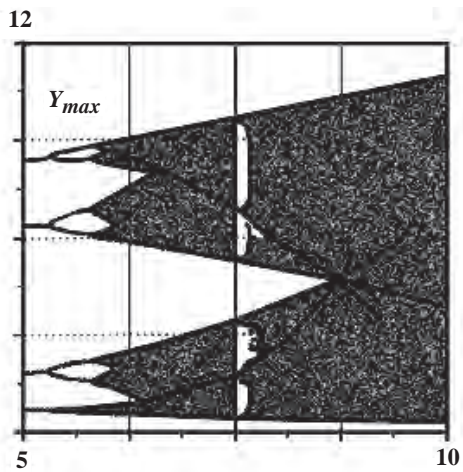


Рис. 3. Хаотична динаміка фінансового ринку

Параметр s слід розглядати як міру активності економічних структур на фінансовому ринку. Малі значення s відповідають «нормальній» життєдіяльності фондового ринку, середні значення s – підвищеній активності й великі – ажотажу або «торговому хаосу» [9].

При малих s у системі фінансовий ринок відбуваються затухаючі коливання і, після закінчення перехідного процесу, встановлюється деяке стійке співвідношення між попитом, пропозицією і ціною. При збільшенні параметра s у системі виникають періодичні коливання, амплітуда яких залежить від величини s . Подібна поведінка фінансового ринку відповідає таким процесам: якщо в деякий момент часу значення X велике, а Y і Z – мале, то існує великий попит на коштовні папери, ціна і пропозиція яких на ринку невеликі. Оскільки попит великий, а пропозиція мала, то ціна на коштовні папери починає зростати (Z збільшується), що приводить до зменшення попиту. При досягненні деякої максимальної ціни попит падає майже до нуля, а пропозиція зростає, що не може не привести до зменшення ціни на коштовні папери. У разі досягнення максимальної пропозиції і малого попиту ціна на коштовні папери виявляється не великою, що приводить до зменшення пропозиції і стимулює збільшення попиту. Потім механізм циклічного процесу повторюється. Подальше збільшення ціни на папери сприяє виникненню хаосу на фінансовому ринку.

ВИСНОВКИ

Дослідження в рамках проекту моделювання процесів на фінансовому ринку України дозволило отримати такі результати:

- ✦ запропоновано теоретико-методологічний підхід до створення ефективної системи регулювання фінансового ринку України в умовах

трансформаційної економіки, який дозволяє адекватно реагувати на динаміку зміни економічного середовища;

- ✦ побудовано модель еволюційної поведінки фінансового ринку з урахуванням нелінійних ефектів;
- ✦ виконано дослідження динаміки такої моделі та отримано сценарії розвитку економічних процесів на такому ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Поляков В. В. Мировой рынок: вопросы прогнозирования / В. В. Поляков. – М.: КНОРУС, 2009. – 240 с.
2. Финансовая математика: Математическое моделирование финансовых операций / Под ред. В. А. Половникова, А. И. Пилипенко. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 360 с.
3. Мошенский С. З. Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы / С. З. Мошенский. – М.: Экономика, 2010. – 240 с.
4. Хорн Дж. К. Ван. Основы управления финансами / Хорн Дж. К. Ван. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 800 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер. с англ. / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
7. Роланд Ж. Экономика переходного периода / Ж. Роланд. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 372 с.
8. Вайдлих В. Социодинамика: системный подход к моделированию в социальных науках / В. Вайдлих. – М.: Едиториал УРСС, 2005. – 480 с.
9. Вильямс Б. Торговый хаос II / Б. Вильямс. – М.: ИК «Аналитика», 2005. – 208 с.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE KNOWLEDGE-BASED POTENTIAL ON THE LEVEL OF COUNTRIES AND REGIONS

KRASNOKUTSKAYA N. S.

UDC 338.24(477)

Krasnokutskaya N. S. Comparative Analysis of the Knowledge-Based Potential on the Level of Countries and Regions

The article proposes the results of a comparative analysis of methodology for measuring the knowledge-based potential on the level of countries and regions. The features of the existing methods of constructing systems of knowledge-based indicators and indexes (Indicators of Information and Communication Technologies (ICT), ICT Development Index (IDI), Information Society Index (ISI), Networked Readiness Index (NRI), Knowledge Economy Indicators (KEI)) are distinguished. The scope of their application has been defined.

Key words: knowledge-based economy, potential, monitoring, indicators, indexes

Table: 2. Bibl.: 11.

Krasnokutskaya Natalya S. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Trade and Catering Enterprises Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com

УДК 338.24(477)

Краснокутська Н. С. Порівняльний аналіз потенціалу, заснованого на знаннях, на рівні країн і регіонів

У статті представлені результати порівняльного аналізу підходів до виміру потенціалу, заснованого на знаннях, на рівні країн і регіонів. Виділено особливості та визначено сфери застосування існуючих методів побудови систем індикаторів і показників економіки знань: показників оцінки ступеня використання інформаційно-комунікаційних технологій (ICT), індексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (IDI), індексу стану інформаційного суспільства (ISI), індексу мережної готовності (NRI), індексу економіки знань (KEI).

Ключові слова: економіка знань, потенціал, моніторинг, індикатори, індекси.

Табл.: 2. Бібл.: 11.

Краснокутська Наталія Станіславівна – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com

УДК 338.24(477)

Краснокутская Н. С. Сравнительный анализ потенциала, основанного на знаниях, на уровне стран и регионов

В статье представлены результаты сравнительного анализа подходов к измерению потенциала, основанного на знаниях, на уровне стран и регионов. Выделены особенности и определены сферы применения различных методов построения систем индикаторов и показателей экономики знаний: показателей оценки степени использования информационно-коммуникационных технологий (ICT), индекса развития информационно-коммуникационных технологий (IDI), индекса состояния информационного общества (ISI), индекса сетевой готовности (NRI), индекса экономики знаний (KEI).

Ключевые слова: экономика знаний, потенциал, мониторинг, индикаторы, индексы.

Табл.: 2. Библ.: 11.

Краснокутская Наталья Станиславовна – доктор экономических наук, доцент, профессор, кафедра экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочкоивская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com

Most governments declare the creation of dynamic and competitive knowledge-based economy as a priority area of economic development. Thereby, the intellectualization of the business becomes a modern trend in shaping the business environment, along with globalization and internationalization of the economy. The scope of these trends considerably varies geographically and by industries. Thus, the need for comprehensive comparative research of these trends and their dynamics arises. But one of the main problems is defining information society in any other way, measuring it in a different way with different variables and methods.

Recent investigations. Such studies are becoming the subject of scientific discussion in a wide range: in the framework of special programs of the World Bank [1], UNESCO Institute for Statistics [2], International Telecommunication Union of the UN [3], World Times publisher together with the consulting company IDC [4], some universities and research centers [5; 6].

The problem of measuring the knowledge-based potential comes from its significant differences from the traditional material resources. The knowledge-based potential [8; 9]:

- ✦ is unique and inexhaustible in the process of «consumption»;
- ✦ has low cost of reproduction;
- ✦ has complexity in costing;
- ✦ is accessible;
- ✦ increases its value with accumulation;
- ✦ makes possible the participation of knowledge consumer in the process of its creation;
- ✦ creates the possibility of receiving cognitive rent;
- ✦ increases profitability by its replication;
- ✦ needs participation of highly qualified staff in its creation and dissemination.

These features cause the fact that the indicators for measuring the knowledge-based potential are based on a few basic principles: transparency, comparability and ac-

cessibility for the calculations [10]. Most popular measuring techniques allow estimating the development of knowledge-based economy in countries and regions with a variety of indicators and composite indexes.

The *main purpose* of this article is to identify the features and applications of existing methods of constructing a system of indicators for the knowledge economy. Realization of this purpose necessitated the solution of the comparative analysis of approaches to measuring the knowledge-based potential on the level of countries and regions.

Approaches to monitoring system indicators are developed by Research Centre of the European Commission together with some universities in Germany, Belgium, the Netherlands and UNESCO Institute for Statistics. The recommended Indicators of Knowledge Economy (Knowledge Economy Indicators, KEI) are combined into five groups in accordance with the methodology of the European Commission [5]:

- 1) human resources (international mobility, knowledge-based industries, development of specific skills, etc.);
- 2) the effect on information and communication technology (number of suppliers and consumers, types of outsourcing in this area, the development of distance learning («E-learning»), etc.);
- 3) structural / organizational changes (changes in the responsibilities of staff, types of outsourcing, globalization of innovation, etc.);
- 4) entrepreneurship and «creative destruction» (loss of jobs, globalization of innovation, labor market flexibility, business and consumer demand, etc.);
- 5) changes in the production of knowledge (globalization and networking, the basis of intra-firm knowledge management, distance learning, social capital, etc.).

Due to the fact that some indicators in different groups are related (such as the development of distance learning, the types of outsourcing, globalization of innovation), their aggregation into a single category under KEI is not provided.

To monitor the information and knowledge society a Guide to Measuring Information and Communication Technologies (ICT) was proposed by UNESCO Institute for Statistics. All indicators are combined into four groups according to this technique [2]:

- 1) assessment of ICT as a generator of innovation and technological change (costs and revenues in R&D, the introduction of ICT in production, their use in innovation activity, etc.);
- 2) assessment of skills development of ICT staff involved in R&D (number of staff trained to work in the ICT, the number of students using computers, etc.);
- 3) assessment of ICT in science and technology (costs, staff, publications and patents in the field of ICT);
- 4) assessment of ICT use in research (the availability of computers and the Internet infrastructure at research centers and universities that specialize in R&D, availability of international electronic magazines, special research forums, etc.).

The indicators recommended by UNESCO, in contrast to the monitoring methodology KEI, reflect only the

information technology related aspects, and used to conduct the respected statistical researches.

The International Telecommunication Union of the UN has developed a similar in terms of focus recommendations, but on the aggregated index basis. This methodology is based on determining the index of information and communication technologies (ICT Development Index, IDI). It includes three groups of parameters [3]:

- 1) availability of ICT (the number of landline and cell phones per 100 inhabitants, households supply with computers and the Internet);
- 2) use of ICT (the number of Internet users, the number of mobile Internet users per 100 inhabitants, etc.);
- 3) development of ICT-skills (level of education of the adult population, population coverage ratio of secondary and post-secondary education).

Index IDI derives from an additive model of weighted average of its three components on a 10-point scale. It describes not only the degree of spreading and readiness to use ICT, but also allows to compare the gap between countries and to trace its change in dynamics.

Publishing World Times and IDC company developed in the 1990's their own method of measuring the ability of countries to «participate in the information revolution» using the Information Society Index (ISI) [4]. Set of indicators included in the ISI differs from the indicators monitoring by UNESCO and the indicators included in the IDI. The ISI is based on the assessments of the level of civil liberties, the number of press per capita and the freedom of the press. So the place in the information society ranks mostly correlates with the society: the higher the score from social factors the more possible for a country to be in a favorable place in the rank [11]. But, in contrast to previous methods, the main components in the ISI are the categories of computer, information, social, and Internet infrastructure. This approach mostly gives understanding of development of knowledge-based potential of the country from the prospective of national information potentialities and information capital.

A method for constructing the composite Networked Readiness Index (NRI) was developed by Harvard University in the framework of the World Economic Forum. The basis of its measurement consists of three sub-index [6]:

- 1) «the environment as a crucial factor in network readiness» (market, political, regulatory and infrastructure factors - the availability of venture capital, development of high-tech exports, development of legislation in the field of ICT, the level of postsecondary education);
- 2) «the readiness of key stakeholders to use ICT» (individual, business, government – the quality of education, providing schools with Internet, the existing telecommunications, the cost of mobile services, readiness to implement the IST in the operations and processes, cooperation with industry, education, etc.);
- 3) «the use of ICT» (individual, business, government – the number of mobile phones, personal computers, ISPs and Internet users, the ability to innovate, using the Internet for business, support for dissemination of ICT from the state, the development of quality e-government services, etc.).

The results give an opportunity to estimate the development of potential of information and communication technologies along with the degree of their penetration into other areas of the economy and quality of government efforts to promote the use of ICT. Therefore, the NRI has become one of the most important indicators to judge the country's potential and opportunities for its development.

World Bank's methodology provides the annual calculation of Knowledge Economy Index (KEI), which includes a system of indicators to monitor the readiness of the institutional environment for the transition to a model of knowledge-based development. KEI allows comparisons in the regional context and provides the construction of the aggregate indicator, which consists of four components [1, p. 3]:

- 1) economic incentive and institutional regime (EIR), which contribute to knowledge management and business development;
- 2) education and training, which are necessary for the creation, dissemination and use of knowledge;
- 3) innovation and technological adoption, which allow to develop global knowledge, adapt them to local needs and create on their basis of new technologies;
- 4) information and communications technologies (ICT) infrastructure, ensuring the effective dissemination and reproduction of information.

If the first component (EIR) allows estimating the readiness of the country (region) to the use of knowledge, the next three characterize its capacity to generate and share knowledge. Each component has the set of respective indica-

tors. Among the most important indicators are GDP growth, the quality of economic regulation, the level of secondary and post-secondary education, literacy, amount of research and patent applications per 1 million inhabitants, security of landlines and cell phones, computers, Internet accessibility and etc. With growth of indicators the potential of the country (region) on generating and using knowledge is increasing and the value of KEI, calculated as a simple average of four Components, approaches 10 (with 10-point scale).

The comparative analysis of all methodologies mentioned above can be done by their application in the regional context, the results of which are presented in *table 1*.

Comparison of countries on the basis of the different indexes allows establishing the fact of a significant gap between innovation-driven economies (G7 countries) and the transition from factor-driven for efficiency-driven economies (Ukraine, Russia). The largest gap is in the «network readiness» of countries due to the low coverage of network technology in business and public spheres. An elimination of this gap is an important priority in shaping government and companies' innovation policies.

Correlation analysis of the considered indexes (*table 2*) shows a high correlation ratio between them, which confirms the possibility of their application for monitoring of development of the knowledge-based potential by countries and regions.

CONCLUSIONS

Thus, the conducted research showed that most popular systems of indicators and composite indexes of development of the knowledge-based potential are using close

Table 1

Indexes of the knowledge economy across countries and regions in 2012*

Country	IDI		ISI		NRI		KEI	
	I	R(155)**	I	R(53)	I	R(142)	I	R(148)
<i>Eastern European and Baltic States</i>								
Poland	6,19	31	-	33	4,16	49	7,41	38
Latvia	6,06	36	-	-	4,35	41	7,41	37
Lithuania	6,06	35	-	-	4,66	31	7,80	32
Estonia	6,81	24	-	-	5,09	24	8,0	19
Ukraine	4,40	67	-	-	3,85	75	5,73	56
Russia	6,00	38	407	41	4,02	56	5,78	55
<i>G7 countries</i>								
United Kingdom	7,75	9	938	10	5,50	10	8,76	14
Germany	7,39	16	903	15	5,32	16	8,90	8
Italy	6,28	29	763	24	4,17	48	7,89	30
Canada	7,04	22	966	5	5,51	9	8,92	7
U.S.	7,48	15	993	3	5,56	8	8,77	12
France	7,30	18	842	19	5,12	23	8,21	24
Japan	7,76	8	833	18	5,25	18	8,28	22

* Compiled by the author based on [1; 3; 4; 6];

** I, R (155) – value of the index and ranking the country among 155 countries participating in the monitoring.

Coefficients of simple correlation between different indexes of development of the knowledge economy

Index	IDI	ISI	NRI	KEI
ICT Development Index (IDI)	1			
Information Society Index (ISI)	0,926	1		
Networked Readiness Index (NRI)	0,912	0,915	1	
Knowledge Economy Index (KEI)	0,970	0,992	0,939	1

source information. Moreover, they are all focused on identifying the gap between countries and regions. However, differences in the way of generalizing partial indicators can identify those aspects of economic development that require special attention and should be included in the monitoring facilities not only in the framework of international programs, but also within individual countries and regions. ■

REFERENCES

1. Measuring Knowledge in the World's Economies. – Washington : The world Bank Institute, 2012. – 12 p.
2. Мониторинг информационного общества и общества знаний: статистические данные. – СПб. : ЮНЕСКО, 2004. – 126 с.
3. Measuring the Information Society – 2012. – Geneva : International Telecommunication Union, 2012. – 230 p.
4. Information Society Index [Electronic resource]. – Access mode : http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=IDC_P7066
5. Knowledge Economy Indicators : Development of Innovative and Reliable Indicator Systems [Electronic resource]. – Access mode : <http://kei.publicstatistics.net>
6. The Networked Readiness Index Rankings [Electronic resource]. – Access mode : http://www3.weforum.org/docs/GITR/2012/GITR_OverallRankings_2012.pdf
7. The Global Information Technology Report 2012. Living in a Hyperconnected World. – Geneva : The world Economic Forum, 2012. – 441 p.
8. **Баженова В. С.** Государственное регулирование инновационно-технологического развития в современных условиях : монография / В. С. Баженова, Н. А. Пивоваров. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2006. – 200 с.
9. **Макаров Л. В.** Экономика знаний: уроки для России / Л. В. Макаров // Вестник РАН. – 2003. – Т.73. – № 5. – С. 450 – 456.
10. **Чугунов А. В.** Системы индикаторов и мониторинг развития информационного общества и экономики знаний / А. В. Чугунов // Вестник международных организаций : образование, наука, новая экономика. – 2007. – № 4. – С. 5 – 15.
11. **Sasvári P.** The quantification of ICT development / P. Sasvári // International Journal of Advanced Research in Computer Science and Software Engineering. – 2012. – Vol. 2. – № 4. – P. 440 – 446.

УДК 338.124.4

КЛАСИФІКАЦІЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ ТА МІСЦЕ В НИХ ПРОМИСЛОВИХ КРИЗ

ГРИЩЕНКО О. В., ПРОНОЗА П. В.

УДК 338.124.4

Грищенко О. В., Проноза П. В. Класифікація кризових явищ в економіці та місце в них промислових криз

У статті розглядається сутність поняття «криза» та погляди науковців щодо класифікації кризових явищ в економіці. Запропоновано вдосконалену класифікацію криз за відповідними класифікаційними ознаками. Розглянуто сутність промислових криз і розроблено схему взаємозв'язку промислової кризи з іншими видами економічних криз.

Ключові слова: криза, кризові явища, промислова криза, класифікація, класифікаційна ознака.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

Грищенко Олександр Володимирович – аспірант, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Проноза Павло Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і кредиту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 338.124.4

UDC 338.124.4

Грищенко А. В., Проноза П. В. Классификация кризисных явлений в экономике и место в них промышленных кризисов

В статье рассматривается сущность понятия «кризис» и взгляды ученых на классификацию кризисных явлений в экономике. Предложена усовершенствованная классификация кризисов по соответствующим классификационным признакам. Рассмотрена сущность промышленных кризисов и разработана схема взаимосвязи промышленного кризиса с другими видами экономических кризисов.

Ключевые слова: кризис, кризисные явления, промышленный кризис, классификация, классификационный признак.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

Грищенко Александр Владимирович – аспирант, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

Проноза Павел Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Grishchenko A. V., Pronoza P. V. Classification of the Crisis Phenomena in Economy and a Place in them Industrial Crises

In article the essence of the concept «crisis» and views of scientists of classification of the crisis phenomena in economy is considered. Advanced classification of crises by the corresponding classification signs is offered. The essence of industrial crises is considered. The scheme of interrelation of industrial crisis with other types of economic crises is developed.

Key words: crisis, crisis phenomena, industrial crisis, classification, classification sign.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 9.

Grishchenko Aleksandr V. – Postgraduate Student, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 pov-erkh, 61022, Ukraine)

Pronoza Pavel V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Coefficients of simple correlation between different indexes of development of the knowledge economy

Index	IDI	ISI	NRI	KEI
ICT Development Index (IDI)	1			
Information Society Index (ISI)	0,926	1		
Networked Readiness Index (NRI)	0,912	0,915	1	
Knowledge Economy Index (KEI)	0,970	0,992	0,939	1

source information. Moreover, they are all focused on identifying the gap between countries and regions. However, differences in the way of generalizing partial indicators can identify those aspects of economic development that require special attention and should be included in the monitoring facilities not only in the framework of international programs, but also within individual countries and regions. ■

REFERENCES

1. Measuring Knowledge in the World's Economies. – Washington : The world Bank Institute, 2012. – 12 p.
2. Мониторинг информационного общества и общества знаний: статистические данные. – СПб. : ЮНЕСКО, 2004. – 126 с.
3. Measuring the Information Society – 2012. – Geneva : International Telecommunication Union, 2012. – 230 p.
4. Information Society Index [Electronic resource]. – Access mode : http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=IDC_P7066
5. Knowledge Economy Indicators : Development of Innovative and Reliable Indicator Systems [Electronic resource]. – Access mode : <http://kei.publicstatistics.net>
6. The Networked Readiness Index Rankings [Electronic resource]. – Access mode : http://www3.weforum.org/docs/GITR/2012/GITR_OverallRankings_2012.pdf
7. The Global Information Technology Report 2012. Living in a Hyperconnected World. – Geneva : The world Economic Forum, 2012. – 441 p.
8. **Баженова В. С.** Государственное регулирование инновационно-технологического развития в современных условиях : монография / В. С. Баженова, Н. А. Пивоваров. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2006. – 200 с.
9. **Макаров Л. В.** Экономика знаний: уроки для России / Л. В. Макаров // Вестник РАН. – 2003. – Т.73. – № 5. – С. 450 – 456.
10. **Чугунов А. В.** Системы индикаторов и мониторинг развития информационного общества и экономики знаний / А. В. Чугунов // Вестник международных организаций : образование, наука, новая экономика. – 2007. – № 4. – С. 5 – 15.
11. **Sasvári P.** The quantification of ICT development / P. Sasvári // International Journal of Advanced Research in Computer Science and Software Engineering. – 2012. – Vol. 2. – № 4. – P. 440 – 446.

УДК 338.124.4

КЛАСИФІКАЦІЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ ТА МІСЦЕ В НИХ ПРОМИСЛОВИХ КРИЗ

ГРИЩЕНКО О. В., ПРОНОЗА П. В.

УДК 338.124.4

Грищенко О. В., Проноза П. В. Класифікація кризових явищ в економіці та місце в них промислових криз

У статті розглядається сутність поняття «криза» та погляди науковців щодо класифікації кризових явищ в економіці. Запропоновано вдосконалену класифікацію криз за відповідними класифікаційними ознаками. Розглянуто сутність промислових криз і розроблено схему взаємозв'язку промислової кризи з іншими видами економічних криз.

Ключові слова: криза, кризові явища, промислова криза, класифікація, класифікаційна ознака.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

Грищенко Олександр Володимирович – аспірант, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Проноза Павло Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і кредиту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 338.124.4

UDC 338.124.4

Грищенко А. В., Проноза П. В. Классификация кризисных явлений в экономике и место в них промышленных кризисов

В статье рассматривается сущность понятия «кризис» и взгляды ученых на классификацию кризисных явлений в экономике. Предложена усовершенствованная классификация кризисов по соответствующим классификационным признакам. Рассмотрена сущность промышленных кризисов и разработана схема взаимосвязи промышленного кризиса с другими видами экономических кризисов.

Ключевые слова: кризис, кризисные явления, промышленный кризис, классификация, классификационный признак.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

Грищенко Александр Владимирович – аспирант, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

Проноза Павел Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Grishchenko A. V., Pronoza P. V. Classification of the Crisis Phenomena in Economy and a Place in them Industrial Crises

In article the essence of the concept «crisis» and views of scientists of classification of the crisis phenomena in economy is considered. Advanced classification of crises by the corresponding classification signs is offered. The essence of industrial crises is considered. The scheme of interrelation of industrial crisis with other types of economic crises is developed.

Key words: crisis, crisis phenomena, industrial crisis, classification, classification sign.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

Grishchenko Aleksandr V. – Postgraduate Student, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 pov-erkh, 61022, Ukraine)

Pronoza Pavel V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Кризові явища в економіці притаманні майже всім країнам світу. Дослідженням їх природи та закономірностей займалися науковці різних часів, хоча саме поняття кризи було сформульоване тільки в середині XIX ст. С. Міллем та К. Марксом. Але, не дивлячись на майже двохсотрічний розвиток економічної думки, різні аспекти кризових явищ в економіці залишаються невизначеними та продовжують досліджуватися та обговорюватися науковцями всіх країн світу.

З латинської мови «криза» – *krisis* – означає рішення, поворотний пункт, результат [35, с. 608]. У сучасному розумінні «криза» – це процеси в будь-якій сфері соціально-економічного життя, які супроводжують перехід цієї системи з одного стану в інший.

Сьогодні кризові явища розглядаються в різних сферах суспільного життя, однак науковці найширше розглядають їх в економічній сфері. Так, у роботах закордонних і вітчизняних учених зустрічаються поняття: економічна криза, фінансова криза, біржова криза, грошово-кредитна криза, промислова криза, банківська криза, політична криза, валютна криза, екологічна криза.

Велике розмаїття причин виникнення криз та їх наслідків дозволяють класифікувати їх як багатофакторні явища в економіці, що робить необхідним розробляти системні підходи щодо розробки інструментарію аналізу криз і методик їх попередження.

З точки зору М. Бунятяна, професора Тифліського політехнічного інституту, існує дві категорії криз: перша – за причинним зв'язком з організацією народного господарства, друга – за зовнішнім зв'язком з різними напрямками виробничого процесу, які, зі свого боку, поділяються на окремі складові (табл. 1).

Таблиця 1

Види кризових явищ за М. Бунятяном [1]

Класифікаційна ознака	Види криз
За причинним зв'язком з організацією народного господарства	1. Виробничі. 2. Розподілу господарських благ: 2.1. Екзогенетичні – витікають з причин, що лежать поза існуючим господарським устроєм: – кризи збуту. 2.2. Ендогенетичні – витікають з існуючого економічного устрою: – кризи перевиробництва; – спекуляції. Примітка: кризи перевиробництва та спекуляції розуміються як кризи капіталу
За зовнішнім зв'язком з різними напрямками виробничого процесу	1. Загальні економічні кризи. 2. Часткові (спеціальні) кризи: 2.1. Кризи виробництва: – аграрні; – промислові. 2.2. Кризи обороту цінностей або торговельні кризи: – товарні; – біржові. 2.3. Кризи засобів обороту: – грошові; – кредитні

Таке широке розгалуження класифікаційних ознак дозволяє розробляти системні аналітичні підходи щодо досліджень кризових явищ. Причому застосування даної класифікації створює можливості до виявлення не тільки причинно-наслідкових зв'язків криз по галузях ринку, але і по його інфраструктурних напрямках.

А. Шпітгоф підійшов до визначення видів криз дещо по-іншому – він виділив 7 видів криз [2]:

1. Спекулятивні.
2. Біржові (цінних паперів).
3. Товарно-торгові.
4. Виробництва.
5. Засновництва (грюндерства).
6. Капіталу.
7. Кредиту.

Але необхідно зазначити, що, на наш погляд, у даній класифікації перемішано види криз, що належать до різних класифікаційних ознак, що може зашкоджувати розробці якісного аналізу кризових явищ.

Цікавий підхід до формування класифікаційних ознак запропоновано В. Зомбартом. Він виділяє дві глобальні ознаки, які розкривають характер виникнення кризових явищ та їх масштаби [2]:

1. За характером:
 - 1.1. Кризи з причин особистого характеру.
 - 1.2. Кризи з причин природних явищ.
 - 1.3. Кризи з причин суспільного характеру.
2. За масштабом:
 - 2.1. Приватногосподарські кризи.
 - 2.2. Народногосподарські кризи:
 - 2.2.1. Прості кризи збуту.
 - 2.2.2. Кризи капіталу: первинні кризи капіталу; вторинні кризи капіталу; торгові кризи; кризи виробництва.

Ф. Левкоїв розділяє всі кризові явища на регулярні та нерегулярні, тобто він відрізняє їх за певним рівнем системності та закономірності виникнення [3]:

1. Регулярні кризи.
2. Нерегулярні кризи:
 - 2.1. Місцеві.
 - 2.2. Випадкові.

Однією з найпоширеніших класифікацій на сьогодні є запропонована в працях В. Аксьонова, який виділяє [4]:

1. Циклічні:
 - 1.1. Відтворення.
 - 1.2. Перевиробництва.
 - 1.3. Недовиробництва.
2. Технологічні.
3. Структурні:
 - 3.1. Формаційні та трансформаційні.
 - 3.2. Цивілізаційні.

У. Нордхауз у своїх працях пропонує розглядати всі кризові явища в розрізі їх масштабу [5]:

1. Заминка, пауза в процесі господарського зростання.
2. Слабкі падіння.
3. Типові рецесії.
4. Довготривала та глибока рецесія.
5. Депресія.

Г. Хаберлер розробив таку класифікацію криз [6]:

1. За типом циклічності:
 - 1.1. Затухаюча циклічність.
 - 1.2. Наростаюча циклічність.
 - 1.3. Нестійка рівновага.
2. За характером циклічності:
 - 2.1. Економічна циклічність.
 - 2.2. Столітня циклічність.
 - 2.3. Сезонна циклічність.
 - 2.4. Випадкова циклічність.
 - 2.5. «Довгі хвилі» (50 та більше років).

П. Трунін і М. Каменських вважають за доцільне розглядати лише три види криз [7]:

1. Банківська.
2. Валютна.
3. Фінансова.

Досить широку класифікацію запропонував вітчизняний учений В. Василенко, який зміг поєднати в своїх напрацюваннях більшість з перелічених підходів та значно розширив її своїми розробками [8]:

1. За масштабами прояву:
 - 1.1. Загальні – охоплюють соціально-економічну систему.
 - 1.2. Локальні – охоплюють частину соціально-економічної системи.
2. За проблематикою:
 - 2.1. Макрокризи – властиві досить великі обсяги і масштаби проблематики.
 - 2.2. Мікрокризи – окрема проблема чи група проблем.
3. За структурою відносин у соціально-економічній системі та диференціацією проблематики її розвитку:
 - 3.1. Економічні:
 - виробничі;
 - збуту;

- взаємовідносин;
- неплатежів;
- фінансові.
- 3.2. Соціальні:
 - політичні.
- 3.3. Організаційні:
 - поділу та інтеграції діяльності;
 - регламентації діяльності окремих підрозділів;
 - організаційних відносин.
- 3.4. Психологічні:
 - психологічного стану людини;
 - соціально-психологічного клімату суспільства.
- 3.5. Технологічні:
 - нових технологічних ідей;
 - кризи технологічної несумісності виробів чи криза відторгнення нових технологічних рішень.
- 4. За безпосередніми причинами виникнення:
 - 4.1. Природні.
 - 4.2. Суспільні.
 - 4.3. Екологічні.
- 5. За закономірністю:
 - 5.1. Передбачувані.
 - 5.2. Несподівані.
- 6. За легкістю виявлення:
 - 6.1. Явні.
 - 6.2. Латентні (приховані).
- 7. За ступенем впливу:
 - 7.1. Глибокі.
 - 7.2. Легкі.
- 8. За тривалістю:
 - 8.1. Затяжні.
 - 8.2. Короткочасні.

Досить систематично підійшов до класифікації криз О. Барановський, який об'єднав максимально широкий спектр усіх можливих криз сучасності (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація криз за О. Барановським [7]

Класифікаційна ознака	Різновиди
1	2
Ступінь поширення	Глобальні, міжнародні, світові, регіональні, національні, місцеві, галузеві
Країни	У розвинутих країнах; країнах, що розвиваються; у країнах із перехідною економікою
Сценарій	Імпортовані; викликані спекулятивними атаками; зумовлені перегрівом одного із сегментів внутрішнього фінансового ринку (надмірною концентрацією ринкового, кредитного, процентного ризиків), ефектом «доміно»; спричинені падінням експортних цін; обумовлені політичним ризиком
Сегментація	Грошові, банківські, кредитні, валютні, фондові (біржові), ліквідності, бюджетні, платіжні, інфляційні, інвестиційні, боргові, кризи довіри
Тривалість	Коротко-, середньо- і довгострокові
Перебіг	Швидкоплинні, затяжні
Інтенсивність впливу	Уповільнені, інтенсивні, реактивні
Повторюваність	Разові, перманентні
Кумулятивність	Одиночні, подвійні (наприклад, одночасно глобальна криза ліквідності та іпотечна криза)
Зумовленість	Мікроекономічні (зумовлені вадами ведення бізнесу на тих чи інших фінансових ринках), макроекономічні (зумовлені загальним погіршенням бізнес-середовища); екзогенетичні, або екзогенні (зміна цінностей зумовлюється обставинами, що лежать поза діяльністю господарського організму, що є об'єктом кризи); ендогенетичні, або ендогенні (зміна цінностей органічно випливає з існуючого економічного ладу)

1	2
Ступінь охоплення фінансових інститутів	Локальні, системні
Стан	Наявні, потенційні; очікувані, неочікувані; передбачувані (закономірні), непередбачувані (випадкові); неминучі
Форма прояву	Внутрішні, зовнішні
Одночасність походження	Одиничні, «кризи-близнюки»
Первинність	Первинні, чергові (повторювані)
Реальність	Дійсні, уявні
Можливість виявлення	Явні, латентні
Характер	Циклічні, структурні, модифіковані, комбіновані, перехідні
Етапи	Кризи, що зароджуються; кризи, що насуваються; кризи, що розвиваються; згасаючі
Імовірність	Малоймовірні, високоймовірні
Можливість діагностування й прогнозування	Діагностовані, недіагностовані; прогнозовані, непрогнозовані
Масштаб	Легка, глибока, фінансова катастрофа
Ступінь розвитку	Гострі, глибокі
Переборність	Переборні (з допомогою внутрішніх сил, із допомогою зовнішніх сил), непереборні
Наслідки	Руйнівні, такі, що гальмують розвиток
Ідентичність	Унікальні, аналогові
Універсальність	Спеціалізовані (криза ринку цінних паперів, валютна криза, банківська криза, криза державного кредиту), універсальні
Стадія	Минулі (попередні), сучасні (поточні), наступні (майбутні)
Можливість трансформації	Трансформаційні, нетрансформаційні

Погоджуючись з повнотою даної класифікації, на наш погляд, доцільно було б дати більш чітке розгалуження криз за ознакою «ступінь поширення». Адаже такі кризи, як міжнародні, світові, глобальні, мають дещо синонімічний характер.

В ознаку «сегментація» вписано кризи, які мають зовсім різний характер. Наприклад, банківські та біржові кризи – інституційні кризи, а грошові, кредитні та інші – це кризи інфраструктури фінансового ринку. Їх доцільно

було б розбити на дві окремі групи. Такі ознаки, як «тривалість» і «перебіг» мають також синонімічний характер та можуть відволікти від основного завдання.

На підставі проведеного аналізу, було розроблено власне бачення класифікації криз. Зазначимо, що в основу її було покладено класифікацію, запропоновану О. Барановським, з урахуванням певних модернізацій і доповнень (табл. 3).

Таблиця 3

Класифікація кризових явищ в економіці

Класифікаційна ознака	Різновиди
1	2
За ступенем поширення	Світові; регіональні; національні
За типом розвитку країн	У розвинутих країнах; країнах, що розвиваються; країнах із перехідною економікою
За сектором	Реальний сектор; фінансовий сектор економіки
За інфраструктурою фінансового сектора	Грошові; кредитні; валютні; платіжні; інфляційні; боргові
За інституціями фінансового сектора	Банківські; біржові; бюджетні
За сферою реального сектору	Промислові; у сфері послуг
За тривалістю	Короткострокові; середньострокові; довгострокові
За рівнем впливу	Помірні; глибокі; катастрофічні
За рівнем системності	В одній галузі реального чи фінансового сектора; у декількох галузях реального чи(та) фінансового сектора; повне охоплення реального чи фінансового сектора; повне охоплення реального та фінансово секторів
За формою прояву	Внутрішні; зовнішні

1	2
Можливість виявлення	Явні; латентні
За характером	Циклічні; структурні; перехідні
За етапом життєвого циклу	Початкова фаза, активна фаза, кінцева фаза
За масштабом	Локальні, системні

У рамках даного дослідження був проведений аналіз місця промислових криз в економічних кризових явищах.

Промислова криза – це вид локальної кризи, виникнення якої зумовлене як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами, що ведуть до зниження рівня використання потужностей, невиконанню зобов'язань перед клієнтами, нездатності випускати конкурентоздатну продукцію, зупинці виробництва тощо [9].

Це визначення пояснює промислову кризу з боку організаційно-правових симптомів стагнації економіки. Але важливим фактором кризового прояву, який також має бути зазначеним, є падіння попиту на продукцію галузі.

Промислова криза, на дослідження якої зроблено акцент у даній роботі, є локальною кризою. Аналізуючи світову системну кризу 2008 р., з'ясовано, що промислова криза виступила лише окремим її елементом. У межах національного економічного спаду промислова криза характеризується також як глибока та довгострокова.

На рис. 1 наведено взаємозв'язок промислової кризи з іншими видами кризових явищ в економіці.

Наведену класифікацію видів кризових явищ в економіці та схему взаємозв'язку промислової кризи з іншими видами криз може бути покладено в основу проведення різного роду досліджень щодо природи їх виникнення, наслідків і шляхів подолання та попередження. ■

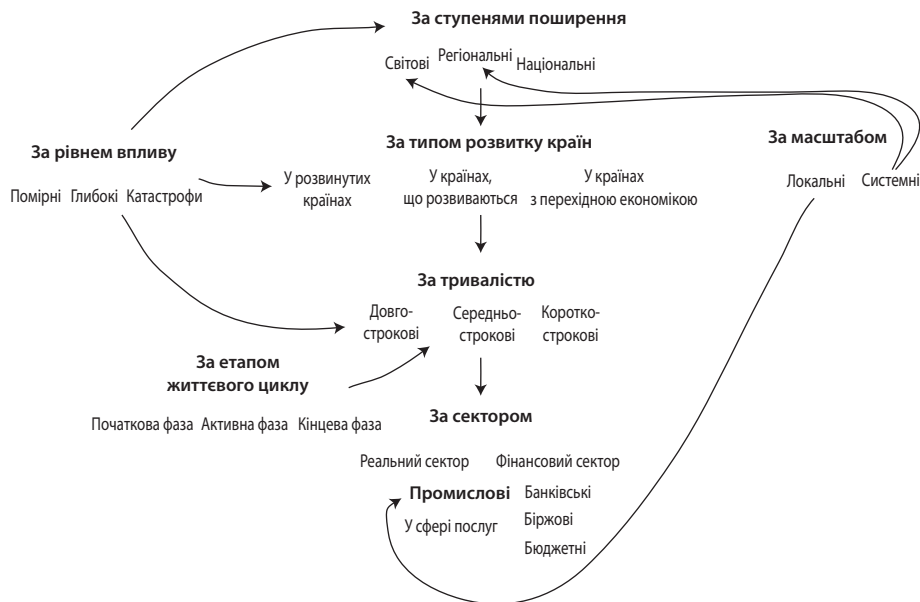


Рис. 1. Взаємозв'язок промислової кризи з іншими кризами

ЛІТЕРАТУРА

1. Бунятян М. А. Экономические кризисы. Опыт морфологии и теории периодических экономических кризисов и теории конъюнктуры / М. А. Бунятян. – М., 1915. – 303 с.
2. Момберт П. Введение в изучение конъюнктуры и кризисов / П. Момберт ; пер. с немецк. и предисл. И. Рубина. – М. : Госиздат. – 216 с.
3. Левкоев Ф. С. Промышленно-торговые кризисы / Ф. С. Левкоев. – С-Пб. : Изд. журн. «Комерческий деятель», 1911. – 35 с.
4. Мировой финансовый кризис и экономическая безопасность России: анализ, проблемы и перспективы / [В. С. Аксенов и др.] – Москва : Экономика, 2010. – 205 с.

5. Финансовый Кризис в России и в мире / Под ред. Е. Т. Гайдара. – М. Проспект, 2009. – 256 с.

6. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: Теоретический анализ циклических колебаний / Готфрид Хаберлер ; пер. с англ. О. Г. Клесмент, И. М. Осадчей, Р. Х. Хафизовой. – [Вып. 3]. – Челябинск : Социум, 2008. – 412 с. (Сер.: Бум, крах и будущее).

7. Барановський О. І. Сутність і різновиди фінансових криз / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 3 – 20.

8. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / В. О. Василенко. – [2-ге вид], виправл. і доп. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.

9. Антикризовий менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.gendocs.ru/v4650/?download=8

УКРАЇНА В ТРАНСФОРМАЦІЙНОМУ СВІТІ

ПОХИЛЮК В. В.

УДК 330.338.24.021.8

Похилюк В. В. Україна в трансформаційному світі

У статті автор акцентує увагу на складних умовах трансформаційного періоду в Україні. Зокрема, окрім внутрішніх причин, що спричиняють спотворення перехідного періоду, визначено зовнішні причини та виділено зовнішні загрози економічній безпеці, які створюють інші країни, виявляючи нечисту та недобросовісну конкуренцію на пострадянському просторі. У статті розкрито основні причини і труднощі перехідного періоду, які викликані в тому числі й географічним положенням України. З одного боку, Росія намагається в будь-який спосіб приєднати Україну до Митного союзу Білорусі та Казахстану, з іншого боку, Європа, розділившись у поглядах на місце України в європейській спільноті, теж бачить у віддаленій перспективі нашу країну в складі Європейського союзу. Але якщо Польща, Болгарія, Словачка висловилися за найшвидше приєднання України до Єврозони, то Німеччина, Франція, виставляючи політичні бар'єри, не бажаючи вступати в суперечку з Росією, бачать таке приєднання у віддаленій перспективі.

Ключові слова: трансформація, економічна безпека, перехідний період, загрози, недобросовісна конкуренція, соціально-економічна криза, економічна блокада.

Табл.: 1. **Бібл.:** 7.

Похилюк Василь Вікторович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічної практики, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалюка, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: nasarij06@mail.ru

УДК 330.338.24.021.8

UDC 330.338.24.021.8

Похилюк В. В. Украина в трансформационном мире

В статье автор акцентирует внимание на сложных условиях трансформационного периода в Украине. В частности, кроме внутренних причин, которые влекут искажение переходного периода, определены внешние причины и выделены внешние угрозы экономической безопасности, которые создают другие страны, проявляя нечистую и недобросовестную конкуренцию на постсоветском пространстве. В статье раскрыты основные причины и трудности переходного периода, которые вызваны в том числе и географическим положением Украины. С одной стороны, Россия пытается, так или иначе, присоединить Украину к Таможенному союзу Беларуси и Казахстана, с другой стороны, Европа, разделившись во взглядах на место Украины в европейском сообществе, тоже видит в отдаленной перспективе нашу страну в составе Европейского союза. Но если Польша, Болгария, Словакия высказались за скорейшее присоединение Украины к еврозоне, то Германия, Франция, выставляя политические барьеры, не желая вступать в спор с Россией, видят такое присоединение в отдаленной перспективе.

Ключевые слова: трансформация, экономическая безопасность, переходный период, угрозы, недобросовестная конкуренция, социально-экономический кризис, экономическая блокада.

Табл.: 1. **Библ.:** 7.

Похилюк Василий Викторович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и экономической практики, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалюка, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: nasarij06@mail.ru

Pokhilyuk V. V. Ukraine in the Transformation World

In the article an author accents attention on the difficult terms of transformation period in Ukraine. In particular an author excepts for internal reasons which draw distortion of transitional period defined external reasons and selected the external threats of economic security, which create other countries, showing an impure and unconscientiously competition on post-soviet space. In the articles there are the exposed principal reasons and difficulties of transitional period, which are caused including by geographical position of Ukraine. Russia tries from one side, in any method, to add Ukraine to the Customs union of Byelorussia and Kazakhstan, from other side Europe, divided in looks to the place of Ukraine in European community, also sees in a remote prospect our country in composition the European Union. But, if Poland, Bulgaria, Slovakia, spoke out for the most rapid tacking of Ukraine to the euro area, Germany, France, proposing political barriers, not wanting to enter into a dispute with Russia, see such joining in a remote prospect.

Key words: transformation, economic security, transitional period, threats, unfair competition, socio-economic crisis, economic blockade.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 7.

Pokhilyuk Vasilij V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Theory and Economic Practice, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalyuka, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: nasarij06@mail.ru

Проголошення незалежності, перші роки якої пройшли на політичному підйомі, вже в наступні роки поставили перед українською зовнішньою політикою завдання створення такого зовнішньополітичного середовища, яке б сприяло зміцненню і розвитку новоствореної держави України. Вирішення цього завдання виявилось надто складною проблемою, пов'язаною зі значними труднощами. Перш за все варто взяти до уваги те, що Україна у визначених кордонах незалежності була такою вперше. Адже значні її території знаходилися століттями у складі інших країн – Росії, Польщі, Румунії, Австро-Угорщини, Чехії і т. д., а це відклало свій відбиток на економіку, традиції, мову, культу-

ру народів, що населяють сьогодні незалежну Україну. На таку соціально-економічну та політичну ситуацію вплинули також невизначеність шляху розвитку України, трансформація її економічної системи та кризовий стан економіки і соціальної сфери, політична нестабільність. Реальна загроза розпаду країни не просто обмежувала можливості української дипломатії, але і давала підстави вважати, що Україна поступово перетворюється на об'єкт зовнішньої політики інших країн. Таким чином, з моменту отримання суверенітету для України як нового суб'єкта міжнародних відносин гостро встала проблема визначення власної політичної ідентичності, яка не втратила своєї значущості й до сьогодні. Суть даної

проблеми може бути поставлена в контексті збереження єдиної самостійної держави або приєднання повним складом до будь-якого союзу, на зразок поглинання Білорусі. Якщо ж держава самостійна, то яку роль вона відіграє на міжнародній арені, чи вона є буферною зоною між євразійським простором і старою Європою і є сировинним додатком, ринком збуту та полігоном для нових політичних технологій, чи вона самостійний гравець на світовому ринку?

Щоб відповісти на це запитання, очевидно, необхідно звернутися до теоретичних досліджень проблеми. «...перетворення України на осередок демократії на теренах СНД слід розглядати як питання, надто значуще не лише для українського народу, але й для міжнародної спільноти. Ми маємо всі передумови для того, щоб здійснити цю відповідальну місію» [5, с. 4]. Цілий ряд науковців, як в Україні, так і за її межами, намагаються напрацювати теоретичний фундамент розвитку України та зміцнення її економічного фундаменту. Автор даної статті брав активну участь у теоретичній розробці економічної стратегії «Україна – 2015», фундаторами якої є відомі вчені В. М. Гець та В. П. Семиноженко. Значні доробки в теорію трансформації суспільства внесені А. С. Гальчинським, А. А. Гриценком, Я. А. Жаліло, М. І. Долішним, І. І. Лукіновим, О. О. Чалим, Д. П. Богинею та іншими науковцями.

З проголошенням незалежності та розривом економічних зв'язків на пострадянському просторі Україна вступила в смугу важкої затяжної соціально-економічної кризи, з якої вона практично не вийшла і донині, країна опинилася під загрозою втрати суверенітету, при значному порушенні економічної безпеки. У щорічних доповідях ООН з проблем розвитку людства публікується оцінка стану соціальної сфери держав на основі індексу гуманітарного розвитку, що враховує дані про валовий внутрішній продукт на душу населення, тривалість життя, дитячу смертність, рівні освіти та екології. За роки незалежності Україна в цьому списку опустилася з 45-го на 102 місце.

В умовах трансформації економічної системи ключове місце займає енергетична безпека, тобто енергетика природи, енергетика суспільства, енергетика людини, енергетика безпечного розвитку країни та цивілізації. На фоні зростаючого технічного прогресу, збільшення енергетичних навантажень і енергетичної напруженості, варварського розкрадання непоновлюваних ресурсів стає все більш очевидною вірогідність енергетичного самогубства людської цивілізації. Поки енергетика розвивається стихійно і безсистемно. Явно превалує технічна сторона енергетики над соціальною, цивілізаційною і гуманітарною. Людство споживає енергії більше, ніж потрібно для безпечного розвитку, перетворюючи навколишнє середовище на непридатну для свого існування територію. Звідси необхідність знайти абсолютно новий шлях енергозабезпечення людства.

Через ослаблення державних наукових досліджень в галузі енергетики заповнити цей небезпечний пропуск слід суспільними зусиллями, консолідацією суспільної думки і практики в питаннях забезпечення енергетичної

безпеки на глобальному, національному, регіональному і особовому рівнях, маючи на увазі філософське розуміння енергетики в циклі «речовина-енергія-інформація», її технічну, соціобіологічну, психофізіологічну, духовно-світоглядну структуру, які складаються в природі. Але внутрішні суперечки, які виникають напередодні перманентних виборів влади в Україні, щораз відносять проблеми економічної безпеки на другий план.

Відвідаючи з офіційним візитом Україну в листопаді 2010 року Президент держави Ізраїль Шимон Перес звернув увагу на труднощі, які долає Україна на шляху трансформації посткомуністичного суспільства. Особливу увагу Ш. Перес звернув на два моменти: по-перше, зауважив він, неможливо йти вперед з повернутою головою назад. Основні суперечки, які точаться в Україні, на його погляд, не навколо перспективних шляхів розвитку держави, а навколо оцінки подій столітньої і навіть тисячолітньої давності, та з'ясування з позиції нинішнього часу, хто ж винуватий у трагічній долі України. А по-друге, Україна повинна будувати багатосторонні зв'язки, співпрацюючи з різними країнами і перестати оглядатися на Росію чи триматися за Європу. Якщо ви в цьому переконаєте свій народ, то і Росія, і Європа самі наблизяться до вас [7]. Саме про це понад півтора століття тому стверджував Президент США Авраам Лінкольн: «Догми спокійного минулого не спрацьовуватимуть в буремному майбутньому. Якщо ми взялися за нову справу, ми повинні інакше думати і діяти» [1].

Орієнтуючись на соціобіологічну, психофізіологічну, духовно-світоглядну безпеку в умовах трансформації, варто звернути увагу на так звану теорію «золотого мільярду». Під цим терміном зазвичай розуміють глобальну програму, згідно з якою чисельність населення Землі буде зменшено до одного мільярда (за різними джерелами – від 0,5 до 2 млрд). Для цього будуть використані всі наявні засоби (військові, хімічні, біологічні, хвилеві та ін.), зокрема найефективніші – економічні та ідеологічні.

У 1972 р. у Відні за ініціативою СРСР і США був створений Міжнародний інститут прикладного системного аналізу. Результати робіт інституту за 1973 – 1979 рр. представлені в монографії «Енергетика в світі з обмеженими ресурсами: глобальний енергетичний аналіз». У монографії передбачається, що за період приблизно з 1975 по 2025 роки населення земної кулі досягне 8 млрд осіб, окремі економісти наводять дані про 20 млрд. Загальне глобальне енергоспоживання за ці роки зросте в 3-4 рази і може бути забезпечено тільки шляхом повного використання всіх наявних енергетичних ресурсів, включаючи і ресурси з великим ступенем забруднення навколишнього середовища і великою вартістю видобування.

Аналіз початкових значень зростання чисельності населення Землі за останні дві тисячі років показав, що характер зміни чисельності неоднорідний і не може бути описаний прямою залежністю. За перше 500-ліття (0 – 500 рр. н. е.) населення Землі збільшилося приблизно на 17%, за друге – на 15%, за третє – на 36%. За останніх 500 років (1500 – 2000 рр. н. е.) чисельність населення Землі зросло майже в 15 разів [2, с. 111 – 112].

Аналіз динаміки зростання населення країн світу засвідчує, що в кількісному виразі воно зростає в країнах з низьким рівнем соціального забезпечення, і навпаки, у країнах з високим рівнем розвитку народжуваність зменшується.

Кризний стан української економіки диктує і політику у сфері демографічного розвитку країни, який також характеризується негативними явищами. За двадцять років незалежності населення країни скоротилося з 52 (за наслідками перепису 1989 р.) до 46 млн осіб у 2010 році. Така тенденція продовжує залишатися, причому скорочення населення України за рахунок міграції було найвищим у 2000 – 2005 рр., у даний час зростає імміграція в Україну з країн СНД, але менше зростає смертність населення (табл. 1).

старт», що передбачає створення морської платформи для запуску космічних апаратів і спільне виробництво літаків АН-148 та АН-158 для місцевих авіаліній, що не мають аналогів у світі. Створено російсько-українську Асоціацію економічного і науково-технічного співробітництва «Російсько-український Союз». Разом з тим не варто забувати і про загострення економічних стосунків з Росією. Наш північний сусід не просто пішов на конфронтацію економічних відносин, а створив умови для економічної блокади України з метою поглинання економіки суверенної країни та диктату. Досвід у Росії відносно тиску на економіку країн СНД є, це повне поглинання Білорусі як держави. Враховуючи те, що головним економічним чинником, який створює економічну загрозу Україні і значною мірою визначає зовнішньополітичний курс України, є загальна економічна і особливо енергетична залежність,

Таблиця 1

Основні демографічні показники України за 2000 – 2010 рр.

Рік	Кількість населення (млн осіб)	У тому числі		Природний рух населення (тис. осіб)			Міграція населення (осіб)		
		Міського	Сільського	Кількість народжених	Кількість померлих	Природний приріст	Кількість прибулих	Кількість вибулих	Приріст населення
2000	49,4	33,3	16,1	385,1	758,1	-373,0	-	-	-
2001	48,9	32,9	16,0	376,5	746,0	-369,5	-	-	-
2002	48,5	32,6	15,9	390,7	754,9	-364,2	42473	76264	-33791
2003	48,0	32,3	15,7	408,6	765,4	-356,8	39486	63699	-24210
2004	47,6	32,1	15,5	427,3	761,3	-334,0	38567	46182	-7615
2005	47,3	32,0	15,3	426,1	782,0	-355,9	39580	34997	4583
2006	46,9	31,9	15,0	460,4	758,1	-297,7	44227	29982	14245
2007	46,6	31,8	14,8	472,7	762,9	-290,2	46507	29669	16838
2008	46,4	31,7	14,7	510,6	754,5	-243,9	37323	22402	14921
2009	46,1	31,6	14,5	512,5	706,7	-194,2	32917	19470	13447
2010	46,0	31,5	14,5	456,9	638,4	-181,5	28075	13606	14469

Таблицю складено автором за [3, с. 347, 354, 355 – 359].

Як видно з табл. 1, тенденція до природного приросту населення зберігається, у той самий час помітна тенденція до зростання імміграції в Україну з країн СНД, і в першу чергу з Росії. Таким чином, значна критика з боку наукових кіл Росії про складне економічне становище населення в Україні є необґрунтованою.

Протягом останніх 2-3-х років в Україні зроблено серйозні спроби по оздоровленню економіки, хоча далеко не всі з них, на жаль, дали очікуваний результат. Підписана низка угод про економічне співробітництво із сусідніми країнами, створено законодавчу базу для залучення іноземних інвестицій і активізації зовнішньої торгівлі, отримала розвиток ідея створення вільних економічних зон, укладено угоди про безвізовий режим з 37 країнами світу. Певних успіхів досягнуто на шляхах українсько-російської співпраці. Прикладами можуть служити такі сумісні проекти, як будівництво енергоблоків на Рівненській і Хмельницькій АЕС, що мають стратегічне значення для розвитку української економіки, будівництво заводу з виробництва палива для атомних станцій у Кіровограді, «Морський

саме тому в умовах трансформації економічної система варто домогтися диверсифікації як джерел ресурсів, так і ринків збуту українських товарів і послуг.

Українська промисловість є надзвичайно енерговитратною. Україна – найбільший споживач російського газу в Європі, по споживанню природного газу займає шосте місце у світі, по імпорту – третє місце (після США і Німеччини). Якщо вся Європа споживала в 2005 році 110 – 120 млрд м³ російського газу, то тільки одна Україна протягом цього часу споживала 50 – 60 млрд м³. Газотранспортна система (ГТС) України є другою за потужністю в Європі після РАТ «Газпром» і в 2006 р. здійснювала 93% експорту російського газу, що складає 25% потреб європейських країн. Через територію країни проходять південне відгалуження нафтопроводу «Дружба» в країни Центральної Європи, газопроводи «Союз», «Братерство», «Прогрес» і деякі інші, які створюють у Західній Україні могутній комунікаційний вузол. Через Україну здійснюється транзит російського природного газу до Південно-Східної Європи і Туреччини.

За повідомленням міністра енергетики і вугільної промисловості України Юрія Бойка, у найближчі два місяці Україна планує підписати п'ять нових контрактів з видобутку нетрадиційного газу в Україні. Він підкреслив, що реалізація всіх контрактів дозволить у 2012 р. збільшити обсяг видобутку газу на 1 млрд м³ і в 2013 – 2014 рр. – по 2 млрд м³ у рік. Тобто, 1 січня 2015 р. наша країна видобуватиме не 20 млрд м³, як сьогодні, а 25 млрд м³ газу. Ціна російського газу для України в 2012 р. складає \$432, потреби ж України в імпортному газі в 2012 р. складають 27 млрд м³.

Нині ціна російського газу для України без урахування харківської знижки приблизно \$546. У той же час Німеччина отримує російський газ по \$346, знаходячись більш ніж на 2 тис. км далі від російського кордону.

У зв'язку з укладеними не вигідними газовими контрактами з Російською Федерацією держава щорічно витрачає 16 млрд грн на покриття різниці між ціною газу, що імпортується, і ціною його реалізації населенню і теплокомуненерго. Росія спотворила і плату за транзит газу. Вартість прокачування газу по новому магістральному газопроводу Сахалін – Владивосток склала 3,9 долара за тисячу кубометрів на 100 км. Вартість транспортування тисячі кубометрів газу по Україні складає зараз 2,89 долара, а по трубі російського концерну – 1,78 долара. Це майже на долар дорожче, ніж транзит російського газу по Україні. У жовтні 2012 р. Росія запустила другу нитку газопроводу «Північний потік», через дві труби якого сьогодні прокачується 53 млрд м³ газу, а до 2015 р. планується додатково прокласти ще дві труби. Таким чином, Росія намагається відмовитись від транзиту газу по території України, тобто підняти рівень енергетичних загроз і нівелювати значення України як головного транзитера енергоносіїв [6].

Сукупність розглянутих вище чинників привела до того, що сьогодні Україна змушена шукати своє місце в сучасній системі міжнародних відносин у надзвичайно складних умовах, коли основною функцією зовнішньої політики стає компенсація внутрішніх слабкостей державності, що не зміцнилася. Унаслідок геополітичного розкладу сил, що існує в Європі, українська зовнішня політика приречена балансувати між впливом Росії і впливом Заходу, розвиваючись переважно по осі «Схід – Захід». Хоча серед стратегічних партнерів України числяться США, Росія, Польща, Узбекистан і Китай, і, крім того, виділяється особливе партнерство з ЄС і НАТО, нашу зовнішню політику можна охарактеризувати як двохвекторну, оскільки в ній виразно домінували два напрями: російський і атлантичний.

Багатовіковий досвід існування в одній державі, інтеграція в рамках єдиного економічного простору СРСР, а згодом сировинна і енергетична залежність від Росії, по суті, забезпечило економічне виживання суверенної України, усе це примушувало Україну приділяти пріоритетну увагу стану справ на російському напрямі.

Основною ідеєю політики України відносно Росії стало відстоювання незалежності і рівноправ'я в двосторонніх відносинах, хоча в останні роки це прийняло явно гіпертрофований характер. Війни з приводу обме-

ження ввезення на територію Росії окремих продуктів харчового виробництва (сухе молоко, тверді сири, м'ясо і т. д.) останнім часом з ініціативи Росії поширилися на країни Митного союзу – Казахстан і Білорусь. Економічний тиск на економіку України з боку окремих країн СНД має за мету взяти участь у купівлі українських підприємств і землі за демпінговими цінами.

Розвиток відносин з країнами Заходу, у першу чергу Сполученими Штатами, об'єктивно складо зміст другої головної осі зовнішньої політики України. Основними цілями політики України на західному напрямі стали отримання економічної допомоги і гарантій безпеки. Прагнення до отримання економічної допомоги в умовах значного спаду виробництва було цілком природним і раціональним. Потреба у вирішенні цього завдання є основним орієнтиром нинішньої політики України. Фактично вирішення вказаних завдань повністю залежить як від політики України, з одного боку, так і від позиції країн Заходу, які виходять перш за все з власних геополітичних інтересів і з бажання допомогти Україні бути в складі європейських країн.

Надії на зміни у сфері економічного співробітництва з країнами Заходу пов'язані зі вступом України в ЄС. Проте для вступу в ЄС виявилось недостатньо доброї волі його членів і бажання самої України. Внутрішня криза в складі самого Європейського союзу, намагання окремих країн залишити це аморфне утворення, відмова інших від входження до євровалюти, спонукають не лише Україну, а й інші країни бути обачними і не поспішати вступати до ЄС. Свого часу В. Ленін зазначив, що Сполучені Штати Європи матимуть внутрішні непримиримі суперечки, які не можуть бути затамовані. «Звичайно, можливі тимчасові угоди між капіталістами і між державами. У цьому сенсі можливі і Сполучені Штати Європи, як угода європейських капіталістів... Проповідувати «справедливий» розділ доходу на такій базі є прудонізм, тупоумство міщанина і філістера, не можна ділити інакше, як «по силі» [4]. Саме тому на даному етапі трансформації Україні необхідний перш за все відповідний рівень основних макроекономічних показників, самостійний характер української політики у сфері економіки. Імовірно, що це сприятиме проведенню серйозних змін і у відносинах із Заходом. Україні буде простіше перейти на принципово нові основи (отримання інвестицій замість кредитів, створення сприятливих умов для розширення експорту українських товарів і т. п.).

Саме тому політика в галузі безпеки України на західному напрямі носить інший характер, що обумовлено тією роллю, яка відводиться західними стратегами України в політиці Заходу в Східній Європі. Первинне вирішення проблеми власної безпеки український уряд вбачає в дотриманні принципу нейтралітету, а також спроб створення «третьої сили» з держав Центральної і Східної Європи (Балтійсько-Чорноморський союз, центральноєвропейська зона безпеки). Слід зазначити, що, на жаль, у зовнішній політиці як України, так і Росії, не був використаний факт наявності загальних інтересів на західному напрямі і пов'язані з цим можливості.

ВИСНОВКИ

Враховуючи вищевикладене, варто зазначити, що Україна володіє великим потенціалом економічного розвитку і займає надзвичайно вигідне географічне положення. При цьому Україна є найбільшою державою Чорноморського регіону і може використовувати значний економічний і політичний потенціал розвитку відносин з країнами його складових. Не можна не враховувати і той факт, що Україна має в своєму розпорядженні збройні сили, які за чисельністю займають в Європі третє місце.

На шляху економічного розвитку в даний час надважливим завданням України для збереження її самостійності та незалежності є досягнення енергетичної безпеки. Уряд України, не досягнувши конструктиву в переговорах з Росією про ціну на енергоносії, пішов шляхом розробки власних родовищ, нафти, газу, уранових руд і т. д.

Для досягнення належного рівня економічної безпеки Україна повинна:

- ✦ внести зміни до Конституції України, зокрема Статті 13, у частині права на користування ресурсами всьому народу України. Зокрема, Статтю 13. «Земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони, є об'єктами права власності Українського народу. Від імені Українського народу права власника здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування в межах, визначених цією Конституцією.» А наступний абзац цієї статті – «Кожний громадянин має право користуватися природними об'єктами права власності народу відповідно до закону», повинен, бути вилученим із Основного Закону України;
- ✦ довести пошук різних видів і джерел енергії до рівня цивілізаційної і особової саморегуляції та забезпечити тим самим екологічну безпеку людства;
- ✦ проводити моніторинг економічної політики (внутрішньої і зовнішньої) з погляду відповідності її національним інтересам, потребам українського населення в умовах трансформації;
- ✦ сприяти надійному функціонуванню систем, пошуку нового екологічно чистого стану і джерел енергії як способів і засобів нормального життєзабезпечення людей;
- ✦ визначати енергетичну безпеку в системі суспільної безпеки як чинник стабілізації і де-стабілізації, консолідації держави, нації, регулятора соціальних проблем суспільства, війни і миру, виховання особи безпечного типу;
- ✦ науково обґрунтувати необхідність власного характеру і методів розвитку економічної системи в умовах трансформації, а також стану, тенденцій розвитку і умов життєдіяльності соціуму, його структур, інститутів.

Духовна єдність, що формувалася століттями, і об'єктивні закони економічного розвитку вимагають від влади приділяти пріоритетну увагу питанням взаємної співпраці, колективної безпеки і всебічної інтеграції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Аврам Лінкольн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.ws>
2. Елисеев Д. А. «Золотой миллиард» – энергетика – власть / Д. А. Елисеев // Безопасность. – 1999. – № 5-6(48). – С. 111 – 116.
3. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2011. – 432 с.
4. Ленин В. И. О лозунге Соединенных Штатов Европы / В. И. Ленин // ПСС. Том 26.– С. 352 – 355.
5. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році. Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2004. – 472 с.
6. Украина потеснит «Газпром» и будет продавать собственный газ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mignews.com.ua/ru/articles/81430.html>
7. Шимон Перес: Демократия предоставляет равные права на то, чтобы отличаться и быть особенным [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://podrobnosti.ua/interview/2010/11/25/734017.html>

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

ГНИЛИЦЬКИЙ М. В.

УДК 339.341.1.009.12

Гнилицький М. В. Теоретичні засади дослідження глобальної конкуренції

У статті розглянуто теоретико-методологічні підходи до аналізу глобальної конкуренції. Ідентифіковані еволюційні етапи розвитку економічної думки до питань конкуренції та міжнародного поділу праці. Визначено місце глобальної конкуренції в системі управління економікою.

Ключові слова: глобалізація, глобальна конкуренція, наукові школи, дефініції та підходи до управління економікою.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 22.

Гнилицький Максим Володимирович – аспірант, кафедра економіки та менеджменту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: maks024@gmail.com

УДК 339.341.1.009.12

UDC 339.341.1.009.12

Гнилицький М. В. Теоретические основы исследования глобальной конкуренции

Gnilitskiy M. V. The Theoretical Basis of the Study of Global Competition

В статье рассмотрены теоретико-методологические подходы к анализу глобальной конкуренции. Идентифицированы эволюционные этапы развития экономической мысли к вопросам конкуренции и международного разделения труда. Определено место глобальной конкуренции в системе управления экономикой.

The article deals with theoretical and methodological approaches to the analysis of global competition. Evolutionary stages in the development of economic thought to the competition and the international division of labor are identified. The place of global competition in the system of economic management is defined.

Ключевые слова: глобализация, глобальная конкуренция, научные школы, дефиниции и подходы к управлению экономикой.

Key words: globalization, global competition, scientific schools, definitions and approaches to economic management

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 22.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 22.

Гнилицький Максим Владимирович – аспірант, кафедра економіки та менеджменту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Gnilitskiy Maksim V. – Postgraduate Student, Department of Economic and Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: maks024@gmail.com

E-mail: maks024@gmail.com

Глобалізація є однією з найхарактерніших ознак сучасного розвитку світової економіки. Вона охопила майже всі сфери і процеси економічного життя, створюючи як переваги, так і труднощі для цілих країн, окремих галузей та підприємств у здійсненні ними господарської діяльності. Саме глобалізаційні явища призвели до появи нової форми конкуренції, яка стала наслідком виходу за межі окремої країни, виробництва і капіталу, а загалом і національної економіки, формуючи відповідну всесвітню глобальну систему конкурентних відносин. На нашу думку, еволюція конкурентних відносин позначилася і на механізмах отримання конкурентних переваг.

Центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин, є поняття конкуренції. Її можна вважати найважливішою ланкою всієї системи національної економіки в умовах ринкових відносин. Вивчення проблеми конкуренції й конкурентоздатності до 90-х років минулого століття в Україні не мало необхідності, тому що в радянських економічних дослідженнях термін «конкуренція» майже не застосовувався. Відповідні основні теоретичні дослідження з цього питання проводились закордонними вченими.

Перші найбільш цілісні теоретичні положення про рушійні сили конкурентної боротьби з'явилися лише у середині XVIII сторіччя. Вихідним положенням класичної теорії був принцип абсолютних переваг, сформульований А. Смітом. Видатний економіст вперше довів, що конкуренція, урівнюючи норми прибутку, приводить до

оптимального розподілу праці і капіталу [1]. У своїй фундаментальній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) він визначив поняття конкуренції як суперництво і ототожнив її з «невидимою рукою», відповідно до якого конкуренція виступає найважливішим механізмом забезпечення ефективності, пропорційності та динамічності ринкової економіки [2].

Дослідження, що присвячені вивченню питань конкурентоспроможності національних економік, проводились такими науковцями, як Я. Базиліук, Л. Піддубна, В. Бабич, Л. Антоненко, О. Шнипко, Л. Антонюк, Я. Жаліло, Я. Белінська, О. Швиданенко, Т. Гончарук, Б. Губський, О. Білорус, Ю. Мацейко, Б. Кваснюк, З. Герасимчук, Л. Ковальська, А. Алімов, В. Ємченко, Ю. Полунеев, С. Хамініч, В. Дергачова.

Метою статті є виявлення та систематизація теоретичних підходів щодо виявлення глобальної конкурентоспроможності на сучасному етапі з урахуванням трансформаційних процесів у світовій економіці та Україні.

Модель досконалої конкуренції, теоретичні засади якої заклали А. Сміт, повністю виключали будь-який свідомий контроль над ринковими процесами. Координуючим елементом у його теоретичних положеннях постає цінова система в абсолютно децентралізованій економіці. Подальший розвиток теорії абсолютної переваги здійснив Давид Рікардо, розробивши теорію відносної переваги [3]. На прикладах він показав, що країна може імпортувати будь-який товар, навіть якщо вона виго-

товляє його самостійно з низькими витратами, а інші товари вона виготовляє з більшою ефективністю. Спеціалізація в торгівлі здійснюється в такому випадку не в результаті порівняння виробничої ефективності учасників обміну в одній галузі, а в результаті порівняння відносних переваг по кількох галузях. Д. Рікардо побудував модель досконалої конкуренції та описав, як функціонує така система в довгостроковій перспективі. Для умов, які розглядав учений, принциповим є те, що ціни складаються лише під дією попиту та пропозиції в результаті конкурентної боротьби. Фірми приймають рішення на підставі якісно-цінових матриць, що мінімізують витрати виробництва та реалізації продукції. Теоретичне абстрагування дозволило Д. Рікардо обґрунтувати довгострокові варіанти вирішення проблеми зростання в умовах досконалої конкуренції, теорії цінності та розподілу на основі граничної продуктивності.

Ідея досконалої конкуренції допомогла зрозуміти, яким чином ціни в довгостроковій рівновазі поєднуються з принципами децентралізованого управління і як останні сприяють розвитку капіталістичної економіки. З цього приводу Дж. С. Мілль зазначав, що оскільки конкуренція є основним регулятором цін, заробітної плати, ренти, вона сама по собі є законом, що встановлює правила цього регулювання. Він зробив суттєвий внесок у теорію конкуренції: розробив рівняння міжнародного попиту, виділив неконкуруючі групи на ринку, дав класифікацію цінової еластичності попиту, розробив поняття економії на масштабах і альтернативних витрат [4].

Неокласична школа політекономії, розквіт якої припадає на XIX ст., точніше та повніше представила вплив досконалої конкуренції на цінову систему. Особливо значними в цьому сенсі можна вважати неокласичні концепції А. Маршалла, який, розвиваючи основні положення класиків, повніше обґрунтував механізм автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою досконалої (чистої) конкуренції та дії законів граничної корисності та граничної продуктивності. Ним уперше були піддані критиці умовності моделі чистої конкуренції. Розробка теорії аналізу часткової та довгострокової стійкої рівноваги на ринку, а також врахування розвитку технології та споживчих переваг при визначенні відносних цін дозволили створити основи теорії нової моделі конкуренції – монополістичної [5].

У цілому весь кінець XIX – початок XX ст. є періодом, що змінив багато сталих поглядів на конкуренцію і її роль в економіці. Незадоволеність існуючою моделлю досконалої конкуренції головним чином була викликана надмірною увагою лише одному виду конкуренції – ціновій і неможливістю розкрити за її допомогою суть конкурентної діяльності. Й. Шумпетер, Ф. А. Хайек вказували на елементи монополії, що пронизали економіку і що не знаходять відображення в існуючій концепції. Головне ж, що викликало заперечення, – економічна концепція досконалої конкуренції – була не в змозі відбити глибинне коріння конкуренції, нехтувала динамікою конкурентної діяльності, ігнору-

вала важливість тимчасового чинника і обходила поверхневою мотивацією активності конкурентів [6].

Новим етапом теоретичних досліджень конкуренції став вихід відомої роботи Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» [7].

Основною сферою протиборства неокласичної школи і нового напрямку стали дискусії навколо питань ціноутворення, що почалися з появи роботи П. Сраффі «Закони отримання доходів в умовах конкуренції» (1926 р.). Уперше П'єро Сраффа поставив питання про вплив ефекту зростаючої віддачі від масштабу на структуру конкурентного ринку, що формує умови монополізації цього ринку, та обґрунтував поняття недосконалої конкуренції як закономірний результат діяльності монополістичних об'єднань. Він висунув принципове положення, що вивчення ринкових законів необхідно починати з монополії, а не з конкуренції, як це притаманно неокласичній теорії.

Представниця кембриджської школи неокласики Джоан Вайолет Робінсон у книзі «Економічна теорія недосконалої конкуренції» (1933 р.) досліджувала ринкові аспекти монополізації, зміни у механізмі ціноутворення та утворення монопольного прибутку [8].

Вивченням конкуренції на сучасному етапі плідно займається Майкл Портер, який є найвпливовішим сучасним науковцем з цього напрямку і є автором концепції конкурентної стратегії та міжнародної конкурентоспроможності [9 – 13].

У цілому, до середини XX ст. сформувалися загальні уявлення про суть конкуренції та її основні рушійні сили, що виразилися в постулюванні чотирьох класичних моделей: досконалої (чистої) конкуренції, монополістичної, олігополістичної конкуренції та чистої монополії. Дані моделі й сьогодні є відправним пунктом у дослідженні конкуренції і конкурентних переваг. Сучасні наукові школи, що досліджують маркетинг і конкуренцію, використовували багатий теоретичний і практичний досвід при вивченні і подальшому розвитку методології конкуренції. У даний час можна виділити три основні наукові центри, що інтенсивно розробляють дані проблеми:

- ✦ наукова школа США і Гарвардська школа бізнесу. Професори М. Портер, А. Чандлер, М. Енрайт, Дж. Макартур складають ядро цієї школи. Вперше були представлені результати вирішення проблем оцінки конкурентоспроможності виробів, компаній і окремих галузей, зроблено великий внесок у стратегічне управління компанією в умовах конкуренції, виділено та оцінено чинники конкурентних переваг, ключові успіху; особливо істотних результатів вдалося досягти в дослідженні проблем регулювання конкуренції на рівні галузей;
- ✦ школа, представлена науковими центрами Японії. Університети Токійський, Хітоцубаси, Васеда, Мейдзі, координують свої дослідження в галузі нецінової конкуренції, спільного з конкурентами просування продукції; велика увага приділяється проблемі співробітництва та вза-

- емодії національних виробників з метою завоювання нових географічних ринків збуту. Яскравими представниками японської школи є професори Х. Такеучі, Х. Кобоясі, М. Цучія, Ногучі;
- ✦ *Європейська школа дослідження конкуренції*. Швейцарія, Швеція, Данія, Австрія, Італія, Німеччина практично мають власні, хоч і багато в чому проамериканські, моделі, що описують конкурентну поведінку компанії. Особливо детально висвітлені в наукових працях європейських учених питання конкуренції в міжнародному масштабі (глобальна конкуренція).

У результаті розвитку конкуренції вчені почали надавати їй особливого значення, її дії вміло зорієнтували в сучасному розвитку економіки і обґрунтували подальший розвиток. Російські вчені А. Юданов, Ш. Магомедов, Р. Фатхутдінов, А. Брильов, А. Кулешова та інші вважають необхідним створення міцної законодавчої бази для управління процесами конкуренції, українські вчені В. Крамаренко, Б. Холод, С. Гаркавенко, О. Гудзинський, Г. Пастернак-Таранущенко, В. Полторац та інші впевнені в необхідності контролю конкуренції на державному рівні.

На сучасному етапі існує велика кількість трактувань терміна «конкуренція» (табл. 1).

Як видно з результатів аналізу підходів до вивчення поняття «конкуренція», її рисами є:

- ✦ цивілізований, легалізований характер цієї боротьби;
- ✦ подібність (взаємозамінність) товарів, виробники яких втягнені у конкурентну боротьбу;
- ✦ обмеженість можливостей кожної з конкуруючих сторін впливати на умови обігу товарів на відповідному ринку внаслідок самостійних дій інших сторін;
- ✦ ідентичність або наближеність потреб цільових груп споживачів, стосовно яких точиться конкурентна боротьба;
- ✦ спільність, тотожність мети, заради якої виникає це суперництво.

Таким чином, представляється доцільним визначення глобальної конкуренції в системі управління економічними процесами (рис. 1). Конкуренція у світових галузях може деформуватися політичними мотивами, що мають або не мають відношення до економіки.

Для того щоб підтримувати конкурентну рівновагу з погляду системності державам, можливо, доведеться зробити захисні інвестиції в конкретні ринки та місцевості, щоб не дозволити конкурентам одержати переваги, які можуть виявитися глобальними.

Таблиця 1

Підходи до сучасного трактування поняття «конкуренція»

Автор(-и)	Визначення поняття «конкуренція»
Райзберг Б. А. [15]	Економічний процес взаємодії, взаємозв'язку й боротьби між виступаючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців
Кіперман Г. Я. [16]	Процес взаємодії, взаємозв'язку й боротьби виробників і постачальників при реалізації продукції, економічне суперництво між відособленими товаровиробниками або постачальниками товарів (послуг) за найбільш вигідні умови збуту
Макконнел К. Р., Брю С. Л. [17]	Наявність на ринку більшої кількості незалежних покупців і продавців, та можливість для них вільно входити на ринок і залишати його
Маршалл А. [18]	Змагання однієї людини з іншими, особливо при продажу або купівлі чого-небудь
Спірідонов І. А. [19]	Економічний процес взаємодії, взаємозв'язку й боротьби між виступаючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різних потреб покупців й одержання найбільшого прибутку
Перцовський Н. І. [20]	Процес управління суб'єктом власними конкурентними перевагами для досягнення своїх цілей у боротьбі з конкурентами, за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах
Фатхутдінов Р. А. [21, 22]	Змагання господарюючих суб'єктів, коли їхні самостійні дії ефективно обмежують можливість кожного з них односторонньо впливати на загальні умови обігу товарів на відповідному товарному ринку

Згідно із Законом України «Про захист економічної конкуренції» «економічна конкуренція – це змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибрати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначити умови обороту товарів на ринку» [14].

ВИСНОВКИ

Національні держави все більше втрачають можливість ефективно використати такі традиційні важелі макроекономічного регулювання, як імпорتنі бар'єри й експортні субсидії, курс національної валюти та ставку рефінансування центрального банку. В умовах усе більш наростаючої взаємозалежності національних господарств уряди змушені користуватися цими важелями з оглядкою на інші держави, інтереси яких можуть бути

при цьому зачеплені. Крім того, доводиться зважати і на поведження впливових недержавних суб'єктів міжнародних економічних відносин – транснаціональних компаній, транснаціональних банків, міжнародних інвестиційних фондів, які своїми відповідними діями можуть звести нанівець очікуваний ефект від заходів, що вживаються, або навіть використати їх на шкоду даній країні.



Рис. 1. Місце глобальної конкуренції в системі управління економікою

Загрози пов'язані не стільки з основними тенденціями глобалізації, скільки із неадекватною зовнішньоекономічною політикою економічно розвинених країн, що накладається на них. Розвинуті країни, претендуючи на роль глобального центру, насправді не є ним саме тому, що у своїй політиці подвійних стандартів не йдуть далі найближчих власних національних інтересів. Особливість ситуації полягає в тому, що, продовжуючи цю політику в міжнародній торгівлі, інвестиціях, валютно-кредитних відносинах, вони намагаються підсилити свої переваги зовсім не вищого порядку. Митні бар'єри, замасковані під антидемпінгову політику, захищають ресурсні переваги економічно розвинених країн, причому захищають у підсумку від того самого процесу глобалізації, ініціаторами якого ці країни і є. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Конотопов М. В.** История экономики / М. В. Конотопов. – Киев : Издательство: Академический проект, 2000. – 368 с.
2. **Проскурін П. В.** Історія економіки та економічних учень. Нариси економічної історії індустріальної цивілізації : Навч. посіб. / П. В. Проскурін. – Видавництво КНЕУ, 2005. – 372 с.
3. **Афанасьев В. С.** Давид Рикардо / В. С. Афанасьев. – М. : Экономика, 1988. – 128, [2] с. – (Из истории экономической мысли).
4. **Субботин А. Л.** Джон Стюарт Милль об индукции [Текст] / А. Л. Субботин ; Рос. акад. наук, Ин-т философии. – М. : ИФ РАН, 2012. – 76 с.
5. **Бурджалов Ф.** Экономическая роль социальной деятельности государства / Ф. Бурджалов. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 251 с.
6. **Фатхутдинов Р. А.** Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.
7. **Кейнс Дж. М.** Общая теория занятости, процента и денег [Текст] : учеб. пособие / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.

8. Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку ХХ ст. / За ред. Козюка В. В., Родіонової Л. А. – К. : Знання. – 2011. – 566 с.

9. **Портер М. Е.** Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Е. Портер; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К. : Основи, 1998. – 390 с.

10. **Портер М.** Конкурентное преимущество как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

11. **Портер М.** Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2007. – 439 с.

12. **Портер М.** Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер; [пер. с англ.]. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

13. **Портер М.** Стратегія конкуренції / М. Портер; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К. : Основи, 1997. – 380 с.

14. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>

15. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – [4-е изд., доп. и перераб.]. – М. : ИНФРА-М., 2004. – 480 с.

16. Рыночная экономика: словарь / под общ. ред. Г. Я. Кипермана. – М. : Республика, 2003. – 455 с.

17. **Макконнел К. Р.** Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнел, С. Л. Брю / – В 2 т. : Пер. с англ. – М. : Республика, 1992. – 799 с.

18. **Маршалл А.** Принципы экономической науки / А. Маршалл; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 26 с.

19. **Спиридонов И. А.** Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России : [учеб. пособ.] / И. А. Спиридонов / – СПб. : Бизнес-пресса, 2000. – 336 с.

20. **Перцовский Н. И.** Международный маркетинг : [учеб. пособ.] / Н. И. Перцовский, И. А. Спиридонов, С. В. Барсукова; под ред. Н. И. Перцовского. – М. : Высш. шк., 2001. – 239 с.

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

22. **Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Инфра-М, 2000. – 312 с.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки та менеджменту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна **Бабич В. П.**

ПАРАМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РІВНОВАГИ НА ІНВЕСТИЦІЙНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

КОБУШКО І. М.

УДК 332.72

Кобушко І. М. Параметричне моделювання рівноваги на інвестиційному ринку України

У статті запропоновано науково-методичний підхід до моделювання рівноваги на інвестиційному ринку, що надає можливість проводити ідентифікацію оптимального рівня попиту та пропозиції інвестиційних ресурсів, обрати ефективні способи державного регулювання ключових параметрів функціонування даного ринку.

Ключові слова: моделювання рівноважної позиції, інвестиційний ринок, ступінь досягнення рівноважного стану, кількісна характеристика попиту і пропозиції, задача параметричного програмування, заощадження і капітальні інвестиції.

Рис.: 4. **Табл.:** 7. **Формул.:** 13. **Бібл.:** 12.

Кобушко Ігор Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: in_kobushko@mail.ru

УДК 332.72

Кобушко И. Н. Параметрическое моделирование равновесия на инвестиционном рынке Украины

Предложен научно-методический подход к моделированию равновесия на инвестиционном рынке, что дает возможность проводить идентификацию оптимального уровня спроса и предложения инвестиционных ресурсов, выбирать эффективные способы государственного регулирования ключевых параметров функционирования данного рынка.

Ключевые слова: моделирование равновесной позиции, инвестиционный рынок, степень достижения равновесного состояния, количественная характеристика спроса и предложения, задача параметрического программирования, сбережения и капитальные инвестиции.

Рис.: 4. **Табл.:** 7. **Формул.:** 13. **Библ.:** 12.

Кобушко Игорь Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

E-mail: in_kobushko@mail.ru

UDC 332.72

Kobushko I. N. Parametric Modeling of the Investment Market Equilibrium of Ukraine

In the paper it was proposed a scientific and methodical approach to the modeling of the equilibrium position in the investment market, which enables to identify the quantitative characteristics of the degree for using of each of the ways to influence government agencies on key parameters of the market functioning and determine their direction.

Key words: modeling the equilibrium position, the investment market, the degree of equilibrium state achievement, the quantitative characteristics of supply and demand, the problem of parametric programming, savings and capital investment.

Pic.: 4. **Tabl.:** 7. **Formulae:** 13. **Bibl.:** 12.

Kobushko Igor N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance and Credit, Sumy State University (vul. Rymkogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: in_kobushko@mail.ru

Сьогодні, в умовах систематичних кризових явищ та відповідно нестабільності розвитку як економіки України в цілому, так і кожного сегмента ринку фінансових послуг зокрема, актуальності набуває розвиток питання стосовно врівноваження попиту та пропозиції на інвестиційному ринку. Фінансова криза 2008 – 2009 рр. наочно продемонструвала необхідність державного регулювання всіх сфер економічних відносин у країні. Так, державна протекція повинна відбуватись не тільки в межах підвищення капіталізації та відновлення платоспроможності суб'єктів ринку фінансових послуг, але й попередніх коригуючих і превентивних заходів щодо кон'юнктурних змін на ринку та інфраструктури його функціонування.

У посткризових умовах функціонування економіки України необхідність врівноваження попиту на інвестиції та їх пропозиції виступає особливо гостро з огляду на поступове відновлення та розширення виробничих потужностей вітчизняних компаній, зростання фінансової грамотності топ-менеджменту. Так, якщо капітальні інвестиції в матеріальні та нематеріальні активи у 2010 р. склали 189,1 млрд грн, то у 2011 р. їх розмір склав 259,9 млрд грн, що на 37,4% більше [1]. Це вимагає

пошуку оптимальних джерел наповнення інвестиційних програм, що передбачає ефективну роботу фінансових посередників із залучення і подальшої пропозиції відповідних фінансових ресурсів.

На нашу думку, тільки на основі існування цільового показника ефективного функціонування інвестиційного ринку можливо впроваджувати дієві заходи протидії деструктивним факторам впливу на його діяльність та забезпечувати динамічний поступальний розвиток усіх суб'єктів, які працюють на інвестиційному ринку. Виходячи з цього, метою статті є моделювання рівноважної позиції інвестиційного ринку.

На інвестиційному ринку точку рівноваги можна визначити за допомогою рівняння, за якого інвестиційний попит дорівнює інвестиційній пропозиції. При цьому виникає ситуація, за якої економічні агенти не відчувають дії стимулюючих факторів щодо зміни своєї поведінки [2]. У ринкових умовах така збалансованість досягається за умови рівноважних цін на інвестиції та інвестиційні об'єкти. Врівноваженість цін відбувається за умови функціонування вільно конкурентного інвестиційного ринку. Вирівнювання попиту і пропозиції продовжуватиметься на інвестиційному ринку до тих пір, поки

не буде досягнуто динамічної рівноваги між цінами на об'єкти інвестицій й інвестиційним капіталом та балансуванням рішень про їх відповідний продаж та купівлю.

Проблематика знаходження точки рівноваги на інвестиційному ринку може розглядатися в розрізі існування двох видів рівноваги: статичного та динамічного. Зокрема, А. Вальрас [3] формулює концепцію, відповідно до якої рівновага може бути порушена під час виникнення різниці між значеннями попиту і пропозиції, причому новий рівень збалансування буде сформований лише у випадку, коли зростуть інвестиційний капітал, з одного боку, і населення країни – з іншого. А. Сміт і Д. Рікардо наголошували на тому, що порушення рівноваги і зниження загальної ефективності обумовлюється не існуючими недоліками ринкового механізму, а постійним втручанням держави в економіку [4].

В. Парето [5] розглядає динамічні зміни лише як послідовний ряд статичних ринкових станів, враховуючи в моделі граничну корисність товарів та застосовуючи спеціальні технічні коефіцієнти, на основі яких виникає можливість побудови неоднорідної лінійної виробничої залежності та декількох ліній ринкової рівноваги. Дж. Р. Хікс [6] розширює теорію загальної рівноваги за допомогою врахування впливу відсотків та капіталу.

Модель динамічної рівноваги, впроваджена Дж. Кейнсом [7] та розвинена іншими класиками [8, 9], передбачає існування функціонального зв'язку між факторними змінними і темпами їх зростання (спаду). Так, П. Самуельсон займався розробкою питань існування умов переходу від одного стану економічної рівноваги до іншого.

Механізм виникнення рівноваги на інвестиційному ринку (а точніше – у межах інноваційного сегмента капіталовкладень) розглядається в роботі Т. Васильєвої [10]. На думку автора, вартість інновації як товару зазначених ринкових відносин може бути істотно завищеною або заниженою «в залежності від достатності інформації про можливості її комерціалізації та потенційного доходу, що вона може генерувати в майбутньому». При цьому ключовими труднощами під час визначення ціни інновації є особливості науково-дослідної роботи всередині країни, інтелектуальний потенціал тощо.

Є. Поліщук [11] акцентує увагу на факторах інвестиційного попиту, розподіляючи їх за напрямками залежності: прямою (ВВП країни, обсяг заощаджень суб'єктів господарювання, рівень розвитку фондового ринку, норма очікуваного прибутку) та оберненою (темп інфляції, облікова ставка центрального банку, податковий тягар для бізнесу). При цьому автор наголошує на тому, що формування рівноважного стану на інвестиційному ринку залежить від рівня його монополізації.

Згідно з інституціонально-еволюційним підходом точка рівноваги на інвестиційному ринку досягається не лише під впливом інвестиційного попиту, інвестиційної пропозиції та цін, але й залежить від поєднання політичних, соціальних, правових факторів і рівня економічного розвитку, тобто тактичних і стратегічних планів суб'єктів інвестиційного ринку, ступеня розвиненості інститутів інвестиційного ринку, змін в інвестиційній сфері, інформаційної забезпеченості інвестиційного

ринку. Наслідком розбіжностей між суб'єктами інвестиційного ринку може стати протиріччя між формальними і неформальними принципами діяльності на ньому, що в кінцевому результаті призведе до порушення точки рівноваги. У той же час, необхідно зазначити, що в результаті цієї неоднозначності поглядів при прийнятті інвестиційних рішень виникає можливість досягати кількох точок рівноваги на інвестиційному ринку.

Незважаючи на існуючий науковий доробок, визначення точки рівноваги на вітчизняному інвестиційному ринку в загальному вигляді ще не набуло математичної формалізації, а тому проведення подальших досліджень у цьому контексті, на нашу думку, у сучасних умовах господарювання є особливо актуальним.

Метою статті є розробка науково-методичного підходу до моделювання рівноваги на інвестиційному ринку, що надасть можливість проводити ідентифікацію оптимального рівня попиту та пропозиції інвестиційних ресурсів, обирати ефективні способи державного регулювання ключових параметрів функціонування даного ринку.

Таким чином, визначивши основні теоретичні засади ідентифікації точки рівноваги на інвестиційному ринку, перейдемо до формалізації даного завдання. Перш за все, зауважимо, що дослідження задачі моделювання рівноваги на інвестиційному ринку запропоновано розглядати на базі застосування можливостей параметричного програмування. Використання даного математичного інструментарію обумовлено можливостями визначити з його допомогою не лише точки рівноваги на інвестиційному ринку, але й запропонувати гнучкий механізм коригування рівноважної позиції шляхом прийняття параметрами функції попиту і пропозиції відповідних значень. Крім того, необхідно зазначити, що задача параметричного програмування передбачає визначення рівноважної точки на основі лінійного програмування, враховуючи основні показники кількісної характеристики попиту і пропозиції на інвестиційному ринку в якості параметрів. Так, визначаючи діапазони можливих значень кожного з параметрів окремо або їх співвідношення у певних комбінаціях можна провести формалізацію таких напрямків дослідження на інвестиційному ринку:

- ✦ моделювання рівноваги на інвестиційному ринку за рахунок коригування параметрів функції пропозиції;
- ✦ здійснення управління ступенем досягнення рівноважного стану на основі варіації параметрів функції попиту.

Отже, математична формалізація зазначених напрямків моделювання рівноваги на інвестиційному ринку на основі задачі параметричного програмування передбачає проведення ряду послідовних етапів та певних розрахунків (рис. 1).

Розкриємо більш детально сутність кожного етапів послідовності реалізації науково-методичного підходу до моделювання рівноваги на інвестиційному ринку.

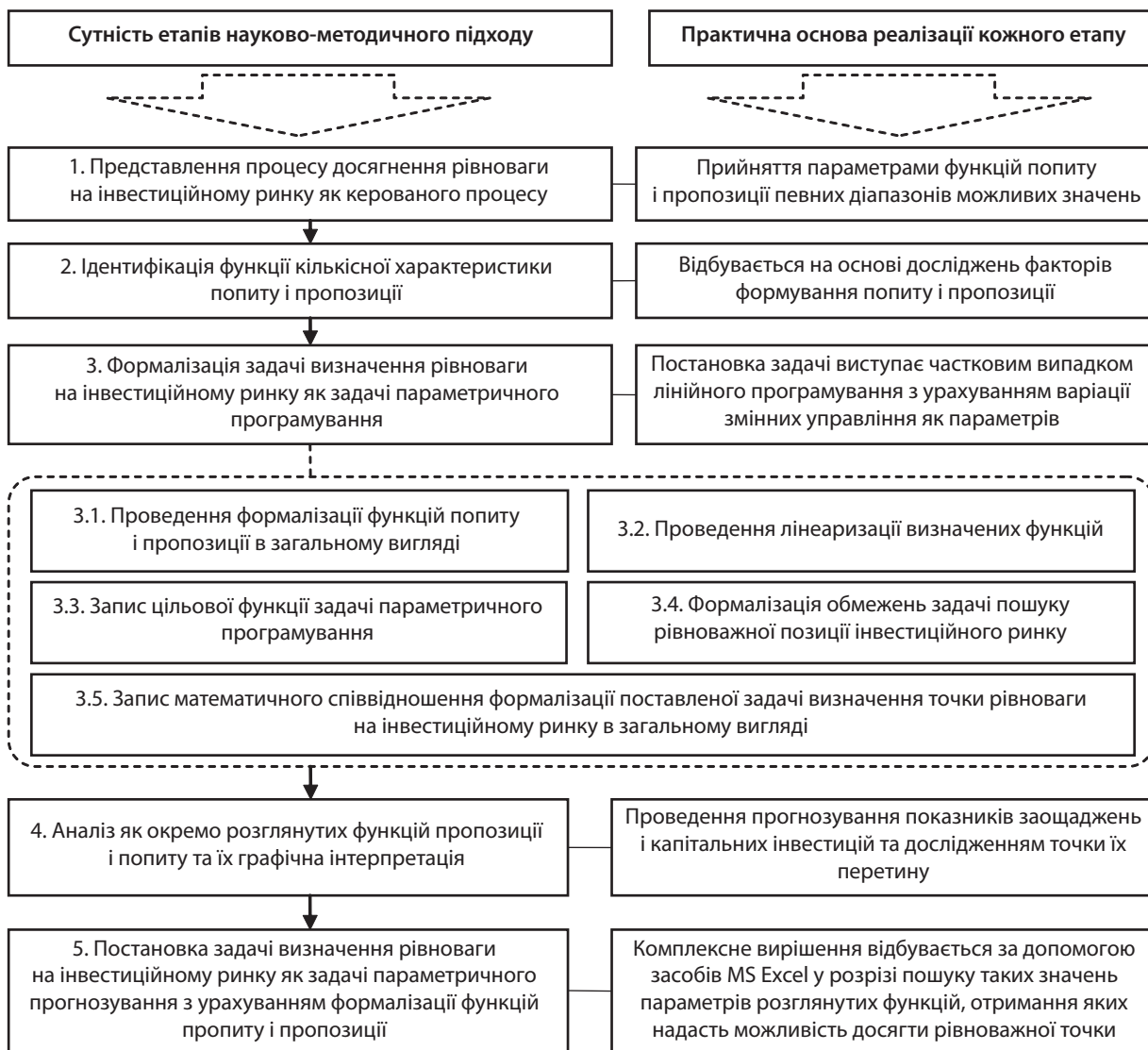


Рис. 1. Послідовність етапів розробки науково-методичного підходу до моделювання рівноваги на інвестиційному ринку (авторська розробка)

По-перше, відбувається представлення процесу досягнення точки рівноваги на інвестиційному ринку як *керованого процесу*, що передбачає можливість впливу на хід його досягнення як у часі, так і в розмірі визначеної величини, за рахунок прийняття параметрами функцій попиту і пропозиції певних діапазонів можливих значень.

По-друге, здійснюється побудова або обирається серед існуючих рівнянь *функції кількісної характеристики попиту і пропозиції* на інвестиційному ринку і визначаються найбільш значущі змінні цих моделей як параметри управління.

По-третє, проводиться формалізація задачі визначення точки рівноваги на інвестиційному ринку як *задачі параметричного програмування*, враховуючи, що запропонована постановка задачі виступає частковим випадком лінійного програмування з урахуванням варіації змінних управління в якості параметрів.

Виходячи з визначених теоретичних положень, математично в загальному вигляді задачу параметричного програмування можна записати таким чином:

$$F = \sum_{j=1}^n (\alpha_j + \beta_j p) x_j \rightarrow \max(\min),$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n (a_{ij} + c_{ij} p) x_j = b_i + d_i p, (i = 1 \div m) \\ x_j \geq 0, (j = 1 \div n), \end{cases} \quad (1)$$

де F – функція мети задачі параметричного програмування, що кількісно характеризує точку рівноваги на інвестиційному ринку і виступає певним співвідношенням функцій пропозиції і попиту; x_j – змінна управління, тобто той чи інший показник визначення попиту чи пропозиції на розглянутому ринку; α_j, β_j – постійні величини, що характеризують ступінь зміни значення цільової функції при варіації як змінної управління, так і параметрів моделі; a_{ij}, c_{ij} – константи, які показують ступінь впливу кожної величини змінної управління на кількісну характеристику обмежень досягнення точки рівноваги на інвестиційному ринку; b_i, d_i – постійні величини, що визначають існуючі нормативні встановлені вимоги щодо рівнів тієї чи іншої змінної управління;

$p, p \in [\varepsilon; \sigma]$ – параметр і діапазон його можливих значень, який описує та надає можливість формалізувати обрані стратегії досягнення точки рівноваги на інвестиційному ринку (здійснення за рахунок змінних управління функції попиту чи пропозиції).

Проводячи адаптацію наведеної економіко-математичної моделі (формула (1) як задачі параметричного програмування до визначення точки рівноваги на інвестиційному ринку, зазначимо, що здійснити формалізацію пропонується за такими напрямками:

- ✦ моделювання рівноважної позиції за рахунок коригування параметрів функції пропозиції;
- ✦ здійснення управління ступенем досягнення рівноважного стану на основі варіації параметрів функції попиту.

Розглянемо спочатку функцію пропозиції і функцію попиту та проміжні розрахунки, проведення яких надає можливість записати задачу визначення точки рівноваги на інвестиційному ринку як задачу параметричного програмування з параметрами як одного чи кількох показників характеристики заощаджень (табл. 1).

Паралельно із дослідженням досягнення точки рівноваги на інвестиційному ринку за рахунок варіації параметрів функції пропозиції, актуальності набуває також напрямок вирішення поставленої задачі в межах аналізу змінних управління функції попиту. Отже, математична форма запису даного аспекту дослідження набуває такого вигляду:

$$L = \ln S(t) - \ln D(t) = \ln s_0 + \sum_i s_i \ln[r_i(t-t_i)] - \ln d_0 - \sum_j (d_j + \delta_j p) \ln[u_j(t-l_j)] \rightarrow 0, \quad (7)$$

$$\begin{cases} r_i \geq 0, \\ u_j \geq 0. \end{cases}$$

По-четверте, здійснюється аналіз як окремо розглянутих функцій пропозиції і попиту, так і прогнозування показників заощаджень і капітальних інвестицій з подальшим дослідженням точки їх перетину. Виокремлення релевантних факторів впливу базується на їх методичному обґрунтуванні у роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, О. Смирнов [12] під час розгляду сучасних теорій економічного зростання

Таблиця 1

Проміжні розрахунки в контексті визначення точки рівноваги на інвестиційному ринку

№	Сутність	Формула розрахунку
3.1	Проведення формалізації функцій попиту і пропозиції в загальному вигляді	$S(t) = s_0 \cdot \prod_i r_i^{s_i}(t-t_i); D(t) = d_0 \cdot \prod_j u_j^{d_j}(t-l_j), \quad (2)$ <p>де $S(t)$ і $D(t)$ – результативна ознака економетричної моделі кількісної характеристики пропозиції та попиту на інвестиційному ринку відповідно, що відповідає t-му періоду часу; s_i, s_0, d_j, d_0 – параметри рівняння регресії, які є постійними величинами (у розрізі аналізу пропозиції і попиту відповідно); $r_i, u_j - i$-та (j-та) факторна ознака мультиплікативної регресійної моделі (у розрізі аналізу пропозиції і попиту відповідно); t_i, l_j – лаг, що відповідає i-тій (j-тій) факторній ознаці моделі (у розрізі аналізу пропозиції і попиту)</p>
3.2	Проведення лінеаризації визначених функцій (1) з метою застосування параметричного програмування як часткового випадку лінійного програмування	$\ln S(t) = \ln s_0 + \sum_i s_i \ln[r_i(t-t_i)]; \quad (3)$ $\ln D(t) = \ln d_0 + \sum_j d_j \ln[u_j(t-l_j)]$
3.3	Запис цільової функції задачі параметричного програмування з урахуванням того, чи виступають параметрами управління одна або декілька змінних функції пропозиції	$L = \ln S(t) - \ln D(t) = \ln s_0 + \sum_i (s_i + c_i p) \ln[r_i(t-t_i)] - \ln d_0 - \sum_j d_j \ln[u_j(t-l_j)] \rightarrow 0, \quad (4)$ <p>де $p, p \in [\varepsilon; \sigma]$ – параметр і діапазон його можливих значень, який описує та надає можливість формалізувати обрані стратегії досягнення рівноважної позиції (здійснення за рахунок змінних управління функції пропозиції)</p>
3.4	Формалізація обмежень задачі пошуку точки рівноваги на інвестиційному ринку	$r_i \geq 0, i = 1 \div 7$ $u_j \geq 0, j = 1 \div 10 \quad (5)$
3.5	Запис математичного співвідношення формалізації поставленої задачі визначення точки рівноваги на інвестиційному ринку в загальному вигляді	$L = \ln S(t) - \ln D(t) = \ln s_0 + \sum_i (s_i + c_i p) \ln[r_i(t-t_i)] - \ln d_0 - \sum_j d_j \ln[u_j(t-l_j)] \rightarrow 0 \quad (6)$ $\begin{cases} r_i \geq 0, \\ u_j \geq 0 \end{cases}$

підкреслює, що норма заощаджень населення країни залежить від багатьох факторів, і в першу чергу – від доходу, наявних активів, демографічних чинників, очікувань.

Отже, розглянемо функцію пропозиції:

$$S(t) = s_0 \cdot r_1^{s_1} (t - t_1) \cdot r_2^{s_2} (t - t_2) \cdot r_3^{s_3} (t - t_3) \times r_4^{s_4} (t - t_4) \cdot r_5^{s_5} (t - t_5) \cdot r_6^{s_6} (t - t_6) \cdot r_7^{s_7} (t - t_7), \quad (8)$$

де S – заощадження; r_1 – витрати населення; r_2 – доходи населення; r_3 – обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг); r_4 – реальна середня заробітна плата; r_5 – видатки зведеного бюджету; r_6 – М0; r_7 – офіційний курс гривні до долара США.

На основі фактичних даних в розрізі характеристики заощаджень, отриманих за допомогою формули (8) з урахуванням специфікації факторних ознак, результати якого наведені в табл. 2, проведемо графічне співставлення зазначених часових рядів на рис. 2.

У рамках четвертого етапу формалізації рівноваги на інвестиційному ринку важливого значення набуває дослідження функції попиту, а також її фактичних і про-

гнозних значень. З метою реалізації зазначеної мети розглянемо аналітичну форму залежності між результативною (рівнем капітальних інвестицій) і факторними ознаками співвідношення кількісної характеристики попиту:

$$D(t) = d_0 \cdot u_1^{d_1} (t - l_1) \cdot u_2^{d_2} (t - l_2) \cdot u_3^{d_3} (t - l_3) \times u_4^{d_4} (t - l_4) \cdot u_5^{d_5} (t - l_5) \cdot u_6^{d_6} (t - l_6) \cdot u_7^{d_7} (t - l_7) \times u_8^{d_8} (t - l_8) \cdot u_9^{d_9} (t - l_9) \cdot u_{10}^{d_{10}} (t - l_{10}), \quad (9)$$

де D – капітальні інвестиції; u_1 – інвестиції в основний капітал; u_2 – середньозважена ставка за всіма процентними інструментами; u_3 – обсяг наданих кредитів; u_4 – дохідність державних цінних паперів на первинному ринку; u_5 – обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств); u_6 – обсяг фінансування наукових і науково-технічних робіт; u_7 – витрати організацій на виконання власними силами наукових і науково-технічних робіт; u_8 – витрати на фінансування інноваційної діяльності; u_9 – введення в дію нових основних засобів; u_{10} – відсоткова маржа комерційних банків.

Таблиця 2

Аналітичні форми залежності факторів формування пропозиції на інвестиційному ринку від часу

Факторна ознака	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації
Витрати населення	$y = 86956x - 87408$	$R^2 = 0,922$
Доходи населення	$y = 98194x - 109216$	$R^2 = 0,9242$
Обсяг реалізованої промислової продукції	$y = 89664x - 7173,3$	$R^2 = 0,9417$
Реальна середня заробітна плата	$y = -0,9555x + 117,91$	$R^2 = 0,1003$
Видатки зведеного бюджету	$y = 34328x - 35031$	$R^2 = 0,9338$
М0	$y = 20173x - 25965$	$R^2 = 0,9566$
Офіційний курс гривні до долара США	$y = 19,219x + 457,5$	$R^2 = 0,3589$



Рис. 2. Співвідношення динаміки фактичних і прогнозних рівнів пропозиції на інвестиційному ринку (складено на основі [1])

Проводячи розрахунок теоретичних значень функції попиту, зазначимо, що основою їх побудови виступає попереднє визначення регресійних рівнянь, які нададуть можливість отримати прогностичні значення відповідних факторних ознак функції (9). Наведемо самі рівняння та критерій їх адекватності (коефіцієнт детермінації) у табл. 3.

бити висновок, що досягнення точки рівноваги на інвестиційному ринку, при збереженні існуючих тенденцій та параметрів його розвитку, відбудеться на рубежі 2020 – 2021 рр. Зважаючи на той факт, що ймовірно не тільки динаміка розвитку інвестиційного ринку протягом 9-ти років кардинально зміниться, але й структура самого ринку значно трансформується у зв'язку з розвитком

Таблиця 3

Аналітичні форми залежності факторів формування попиту на інвестиційному ринку від часу

Факторна ознака	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації
Інвестиції в основний капітал	$y = 19330x - 8446,1$	$R^2 = 0,8115$
Обсяг наданих кредитів	$y = 105047x - 169193$	$R^2 = 0,9005$
Обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств)	$y = 828,08x + 314,78$	$R^2 = 0,965$
Обсяг фінансування наукових і науково-технічних робіт	$y = 690,02x + 925,72$	$R^2 = 0,9701$
Витрати організацій на виконання власними силами наукових і науково-технічних робіт	$y = 732,35x + 258,13$	$R^2 = 0,9682$
Витрати на фінансування інноваційної діяльності	$y = 904,59x + 489,63$	$R^2 = 0,7414$
Введення в дію нових основних засобів	$y = 16788x - 12178$	$R^2 = 0,9421$
Відсоткова маржа комерційних банків	$y = 31,034x - 0,71$	$R^2 = 0,9389$

На основі даних табл. 3 проведемо визначення прогностичних значень рівня капітальних інвестицій на інвестиційному ринку з подальшим співставленням отриманих значень з фактичними величинами (рис. 3).

Провівши аналіз функцій пропозиції і попиту та надавши їм графічну інтерпретацію, проведемо прогнозування показників заощаджень і капітальних інвестицій з подальшим дослідженням точки їх перетину, тобто точки рівноваги на інвестиційному ринку. Результати розрахунків на основі застосування формул (8) і (9) представимо на рис. 4.

Отже, на основі графічного зображення трендів, які описують функцію попиту та пропозиції, можна зро-

новітніх технологій, актуальності набуває дослідження можливостей досягнення рівноважного стану в короткостроковому періоді. Виходячи з цього, наступний етап реалізації запропонованого науково-методичного підходу буде полягати в подальшому.

По-н'яте, здійснюється постановка задачі визначення точки рівноваги на інвестиційному ринку як задачі параметричного прогнозування з урахуванням формул (8) і (9) формалізації функцій попиту і пропозиції, а також її комплексне вирішення за допомогою засобів MS Excel в розрізі пошуку таких значень параметрів зазначених функцій, отримання яких надасть можливість досягти рівноважної точки в короткостроковій пер-

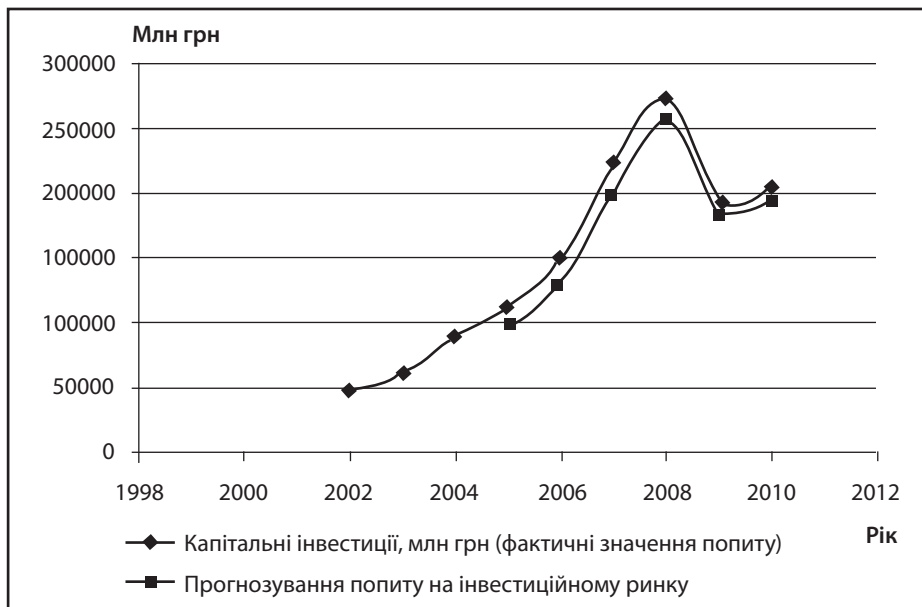


Рис. 3. Співвідношення динаміки фактичних і прогностичних рівнів попиту на інвестиційному ринку (складено на основі [1])

спективі (у 2013, 2014 та 2015 рр.) за рахунок реалізації обраних управлінських рішень.

Необхідно також зауважити, що досягнення точки рівноваги на інвестиційному ринку може відбуватися за рахунок двох підходів: у першому випадку можливо одночасно проводити коригування усіх параметрів управління функції попиту або пропозиції, у другому – відбувається управління тільки одним із параметрів, що характеризує ту чи іншу функції. Дана варіативність управління параметрами функціонування інвестиційним ринком надає можливість державним органам влади здійснювати диференційований вплив на його розвиток залежно від загальних напрямків реалізації економічної політики в країні та власних можливостей у тій або іншій сфері господарювання.

✦ проведення коригування одного з параметрів функції пропозиції (на прикладі варіації витрат населення) набуває вигляду:

$$\begin{aligned}
 L = \ln S(t) - \ln D(t) = & 5.60 + (4.86 + c_1 p) \times \\
 & \times \ln[r_1(t-3)] - 1.53 \ln[r_2(t-3)] + 2.33 \ln[r_3(t-3)] - \\
 & - 2.64 \ln[r_4(t-2)] - 5.25 \ln[r_5(t-3)] + 0.91 \times \\
 & \times \ln[r_6(t-3)] - 0.41 \ln[r_7(t-1)] - (-0.01) - \\
 & - 0.54 \ln u_1(t) - 0.04 \ln u_2(t-5) - 0.13 \ln u_3(t) - \\
 & - 0.0 \ln 2u_4(t-5) - (-0.56) \ln u_5(t) - (-0.49) \ln u_6(t) - \\
 & - 1.12 \ln u_7(t) - 0.30 \ln u_8(t) - 0.05 \ln u_9(t) - \\
 & - 0.02 \ln u_{10}(t-3) \rightarrow 0
 \end{aligned} \quad (11)$$

$$\begin{cases} r_i \geq 0, i = 1 \div 7 \\ u_j \geq 0, j = 1 \div 10, \end{cases}$$



Рис. 4. Встановлення точки рівноваги на інвестиційному ринку на основі прогнозних даних (складено на основі [1])

Отже, обираючи параметрами формалізації управлінських рішень змінні функції пропозиції, отримаємо таку математичну форму представлення задачі параметричного програмування визначення точки рівноваги на інвестиційному ринку:

✦ одночасне коригування усіх параметрів управління:

$$\begin{aligned}
 L = \ln S(t) - \ln D(t) = & 5.60 + \\
 & + (4.86 + c_1 p) \ln[r_1(t-3)] + (-1.53 + c_2 p) \times \\
 & \times \ln[r_2(t-3)] + (2.33 + c_3 p) \ln[r_3(t-3)] + \\
 & + (-2.64 + c_4 p) \ln[r_4(t-2)] + (-5.25 + c_5 p) \times \\
 & \times \ln[r_5(t-3)] + (0.91 + c_6 p) \ln[r_6(t-3)] + \\
 & + (-0.41 + c_7 p) \ln[r_7(t-1)] - (-0.01) - \\
 & - 0.54 \ln u_1(t) - 0.04 \ln u_2(t-5) - 0.13 \ln u_3(t) - \\
 & - 0.0 \ln 2u_4(t-5) - (-0.56) \ln u_5(t) - \\
 & - (-0.49) \ln u_6(t) - 1.12 \ln u_7(t) - 0.30 \ln u_8(t) - \\
 & - 0.05 \ln u_9(t) - 0.02 \ln u_{10}(t-3) \rightarrow 0
 \end{aligned} \quad (10)$$

$$\begin{cases} r_i \geq 0, i = 1 \div 7 \\ u_j \geq 0, j = 1 \div 10, \end{cases}$$

Таким чином, обираючи параметрами усі змінні функції пропозиції і використовуючи постановку задачі параметричного програмування (10), визначимо, досягнення яких значень кожного з показників зазначеної функції відповідно до їх лагів у 2012, 2013 та 2014 рр. необхідне для отримання рівноважної точки інвестиційного ринку у 2015 р. Результати застосування можливостей «Пошуку рішення» MS Excel у розрізі вирішення поставленої задачі як задачі лінійного програмування представимо в табл. 4.

Отже, на основі даних табл. 4, справедливо зазначити, що за існуючої динаміки розвитку основних параметрів, що характеризують функцію пропозиції інвестиційного ринку в 2012 р. для досягнення точки рівноваги на інвестиційному ринку такі показники, як витрати населення, доходи населення, обсяг реалізованої продукції, видатки зведеного бюджету та грошовий агрегат M0 повинні зрости на дуже незначний відсоток, тобто темп їх приросту необхідно скоригувати на мінімальні значення (від $5,87 \cdot 10^{-8}\%$ до $1,05 \cdot 10^{-6}\%$). У свою чергу, уже в наступному, 2013 р., зростання реальної заробітної плати повинно збільшитись порівняно до 2011 р. на 8,34%.

Таблиця 4

Досягнення точки рівноваги на інвестиційному ринку в 2015 році за рахунок одночасного корегування змінних управління функції пропозиції, %

Показник	Рік внесення змін		
	2012	2013	2014
Витрати населення	$1,51 \cdot 10^{-7}$		
Доходи населення	$3,78 \cdot 10^{-8}$		
Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг)	$5,87 \cdot 10^{-8}$		
Реальна середня заробітна плата		8,34	
Видатки Зведеного бюджету	$1,05 \cdot 10^{-6}$		
МО	$5,52 \cdot 10^{-7}$		
Офіційний курс гривні до долара США			-0,02

У свою чергу, досягнення перетину функцій пропозиції і попиту на інвестиційному ринку можливе також при коригуванні кожного з параметрів функції пропозиції окремо. У цьому випадку значно розширюються можливості та гнучкість прийняття управлінських рішень щодо коригування параметрів формування функції пропозиції, оскільки передбачається досягнення рівноважної позиції як у 2013, 2014, так і у 2015 роках за рахунок відповідної зміни факторних ознак моделі (10). Отримані в межах зазначеного дослідження результати наведемо в табл. 5.

Таблиця 5

Досягнення точки рівноваги на інвестиційному ринку за рахунок почергового коригування змінних управління функції пропозиції, %

Показник	Рік досягнення точки рівноваги		
	2013	2014	2015
Витрати населення			4,84 (2012)
Доходи населення			13,96 (2012)
Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг)			10,34 (2012)
Реальна середня заробітна плата		10,25 (2012)	8,34 (2013)
Видатки Зведеного бюджету			4,28 (2012)
МО			28,60 (2012)
Офіційний курс гривні до долара США	-69,82 (2012)	-50,07 (2013)	-42,84 (2014)

Примітка: в дужках зазначається рік, в якому досягнення зазначеного перед дужками рівня надасть можливість забезпечити точку рівноваги на інвестиційному ринку.

Проводячи аналіз даних, наведених у табл. 5, доцільно зауважити, що крім таких змінних управління, як реальна середня заробітна плата та офіційний курс гривні до долара США, коригування всіх інших параметрів в різні роки (від 2012 р. до 2014 р.) призведе до досягнення рівноважного стану інвестиційного ринку не раніше 2015 р. Крім того, необхідно зазначити, що для даних двох змінних з кожним наступним роком значення, на яке необхідно здійснити коригування, зменшується. Як і в попередньому випадку, для управління всіх змінних у даному випадку зменшення потребує тільки офіційний курс гривні до долара США, усі інші показники вимагають значного збільшення.

У той же час, обираючи параметрами формалізації управлінських рішень змінні функції попиту, отримуємо таку математичну форму представлення задачі параметричного програмування визначення точки рівноваги на інвестиційному ринку:

- ✦ одночасне коригування усіх параметрів управління:

$$L = \ln S(t) - \ln D(t) = 5.60 + 4.86 \ln[r_1(t-3)] - 1.53 \ln[r_2(t-3)] + 2.33 \ln[r_3(t-3)] - 2.64 \ln[r_4(t-2)] - 5.25 \ln[r_5(t-3)] + 0.91 \ln[r_6(t-3)] - 0.41 \ln[r_7(t-1)] - (-0.01) + (0.54 + \delta_1 p) \times \ln u_1(t) + (0.04 + \delta_2 p) \ln u_2(t-5) + (0.13 + \delta_3 p) \ln u_3(t) + (0.02 + \delta_4 p) \times \ln u_4(t-5) + (-0.56 + \delta_5 p) \ln u_5(t) + (-0.49 + \delta_6 p) \ln u_6(t) + (1.12 + \delta_7 p) \ln u_7(t) + (0.30 + \delta_8 p) \ln u_8(t) + (0.05 + \delta_9 p) \ln u_9(t) + (0.02 + \delta_{10} p) \ln u_{10}(t-3) \rightarrow 0 \quad (12)$$

$$\begin{cases} r_i \geq 0, i = 1 \div 7 \\ u_j \geq 0, j = 1 \div 10; \end{cases}$$

- ✦ проведення коригування одного з параметрів функції попиту (на прикладі варіації інвестицій в основний капітал) набуває вигляду:

$$L = \ln S(t) - \ln D(t) = 5.60 + 4.86 \ln[r_1(t-3)] - 1.53 \ln[r_2(t-3)] + 2.33 \times \ln[r_3(t-3)] - 2.64 \ln[r_4(t-2)] - 5.25 \times \ln[r_5(t-3)] + 0.91 \ln[r_6(t-3)] - 0.41 \ln[r_7(t-1)] - (-0.01) + (0.54 + \delta_1 p) \ln u_1(t) + 0.04 \ln u_2(t-5) + 0.13 \ln u_3(t) + 0.02 \ln u_4(t-5) - 0.56 \ln u_5(t) - 0.49 \ln u_6(t) + 1.12 \ln u_7(t) + 0.30 \ln u_8(t) + 0.05 \ln u_9(t) + 0.02 \ln u_{10}(t-3) \rightarrow 0 \quad (13)$$

$$\begin{cases} r_i \geq 0, i = 1 \div 7 \\ u_j \geq 0, j = 1 \div 10. \end{cases}$$

Аналогічно описаному вище підходу в розрізі коригування параметрів функції пропозиції проведемо зміну показників попиту. Зазначимо, що, намагаючись досягти точку рівноваги на інвестиційному ринку в 2015 р., було виявлено, що коригування двох змінних (середньозважена ставка за всіма процентними інструментами та дохід-

ність державних цінних паперів на первинному ринку) не дає можливості в зазначений період вийти на перетин попиту і пропозиції. У розрізі аналізу інших параметрів отримані результати відображено в *табл. 6*.

цій на виконання власними силами наукових і науково-технічних робіт – відповідно на 13,7%. Коригування всіх інших досліджуваних змінних управління повинно здійснюватись на рівні менше, ніж 2,5%.

Таблиця 6

Досягнення точки рівноваги на інвестиційному ринку в 2015 році за рахунок одночасного корегування змінних управління функції попиту, %

Показник	Рік внесення змін
	2015
Інвестиції в основний капітал	0,01
Середньозважена ставка за всіма процентними інструментами	–
Обсяг наданих кредитів	$1,00 \cdot 10^{-4}$
Дохідність державних цінних паперів на первинному ринку	–
Обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств)	5,36
Обсяг фінансування наукових і науково-технічних робіт	6,02
Витрати організацій на виконання власними силами наукових і науково-технічних робіт	13,70
Витрати на фінансування інноваційної діяльності	2,34
Введення в дію нових основних засобів	$1,04 \cdot 10^{-3}$

Примітка: усі з наведених змінних управління потребують коригування в 2012 р.

На основі даних, наведених у *табл. 6*, можна зробити висновок, що з метою досягнення точки рівноваги на інвестиційному ринку України в 2015 р. найбільші зміни в 2012 р. повинні відбуватися з усіма показниками, що пов'язані з науково-технічними роботами. Так, обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), повинен збільшитись на 5,36%, обсяг фінансування наукових і науково-технічних робіт – на 6,02%. а витрати організа-

Паралельно з цим, проводячи підбір діапазону можливих значень кожного окремо взятого параметра функції попиту з метою досягнення точки рівноваги на інвестиційному ринку в 2013, 2014 або 2015 рр., отримаємо результати, наведені в *табл. 7*.

Таким чином, у будь якому випадку, державним органам влади необхідно проводити активну політику щодо стимулювання проведення науково-технічних робіт суб'єктами господарювання та інноваційної діяль-

Таблиця 7

Досягнення точки рівноваги на інвестиційному ринку за рахунок почергового коригування змінних управління функції попиту, %

Показник	Рік досягнення точки рівноваги		
	2013	2014	2015
Інвестиції в основний капітал	60,02 (2012)	41,22 (2013)	34,82 (2014)
Середньозважена ставка за всіма процентними інструментами	*		
Обсяг наданих кредитів	–**	–	–
Дохідність державних цінних паперів на первинному ринку	–	–	–
Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств)	140,27 (2012)	66,22 (2013)	50,57 (2014)
Обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт	172,56 (2012)	78,83 (2013)	59,69 (2014)
Витрати організацій на виконання власними силами наукових та науково-технічних робіт	35,64 (2012)	22,54 (2013)	18,59 (2014)
Витрати на фінансування інноваційної діяльності		61,67 (2013)	53,80 (2014)
Введення в дію нових основних засобів	–	–	–
Інвестиції в основний капітал	–	–	–

Примітка: у дужках зазначається рік, в якому досягнення зазначеного перед дужками рівня надасть можливість забезпечити точку рівноваги на інвестиційному ринку:

* – даний параметр не підлягає коригуванню внаслідок лагу в розмірі більше ніж 3 періоди у порівнянні з результативною ознакою;

** – зміна даного параметра не дає можливість отримати рівноважну точку у 2013, 2014 або 2015 роках.

ності, оскільки саме за рахунок коригування кожного окремого показника можливо досягти точки рівноваги на інвестиційному ринку.

Поряд із цим, значення, на яке повинні збільшитись такі показники, як інвестиції в основний капітал, обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій, обсяг фінансування наукових і науково-технічних робіт, витрати організацій на виконання власними силами наукових і науково-технічних робіт і витрати на фінансування інноваційної діяльності, складає в середньому 64%. Тобто, якщо буде прийнято рішення відносно досягнення рівноважного стану інвестиційного ринку за рахунок змінних управління функцією попиту, то державним органам влади, вже починаючи з 2012 р., необхідно проводити дієву та ефективну політику в межах інфраструктурної перебудови вітчизняної економіки та спрмовування її на інноваційний шлях розвитку.

Управління всіма іншими параметрами, які описують функцію попиту, є неможливим виходячи зі специфіки отриманих результатів досліджуваної економіко-математичної моделі.

Спеціальними напрямками державного реформування інвестиційного ринку України є: модернізація роботи фондового сегмента, регламентація угод злиття та поглинання, приведення корпоративного законодавства до європейських стандартів прозорості, покращення інфраструктури оренди землі та продажу нерухомості, застосування кращих міжнародних практик нагляду за ринком нематеріальних активів тощо.

ВИСНОВКИ

Таким чином, справедливо зробити висновок, що запропонований науково-методичний підхід до моделювання рівноваги на інвестиційному ринку розширює інструментарій, за допомогою якого державні органи влади мають можливість досягти необхідного результату, та надає можливість проводити ідентифікацію кількісних характеристик ступеня використання кожного зі способів впливу на результативний показник і визначити їх напрямки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистична інформація: архів [Електронний ресурс] / Держкомстат України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. **Коуз Р. Г.** Фирма, рынок и право [Текст] / Р. Г. Коуз. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
3. **Вальрас Л.** Элементы чистой политической экономии [Текст] / Л. Вальрас. – М. : Изограф, 2000. – 448 с.
4. **Ricardo D.** On the Principles of Political Economy and Taxation [Text] / D. Ricardo. – London : John Murray, 1817. 3rd edition.
5. **Осипова Е. В.** Социологическая система Вильфредо Парето [Текст] / Е. В. Осипова // История буржуазной социологии XIX – начала XX века / Под ред. И. С. Кона. – М. : Наука, 1979. – С. 309 – 331.
6. **Хикс Дж.** Стоимость и капитал : Пер. с англ. [Текст] / Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова. – М. : Прогресс, 1993. – 488 с.

7. **Кейнс Дж. М.** Избранные произведения : Пер. с англ. [Текст] / Предисл., коммент., сост. А. Г. Худокормов. – М. : Экономика, 1993. – 543 с.

8. **Леонтьев В. В.** Экономическое эссе: теории, исследования, факты и политика [Текст] / В. В. Леонтьев. – М. : Политиздат, 1990. – 414 с.

9. **Самуэльсон П.** Экономика. Economics : пер. с англ. [Текст] / П. Самуэльсон, В. Нордхаус, 2000. – 688 с.

10. **Васильева Т. А.** Основні індикатори ринку інноваційного інвестування [Текст] / Т. А. Васильева // Економіка розвитку. – 2008. – № 1(45). – С. 22 – 26.

11. **Поліщук Є. А.** Інвестиційний ринок як сфера діяльності суб'єктів господарювання / Є. А. Поліщук // Формування ринкової економіки [Текст] : наук. зб. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. О. О. Беляєв. – 2011. – Вип. – 25. – С. 406 – 414.

12. **Смірнов О. Ю.** Заощадження населення України в контексті сучасних теорій економічного зростання [Текст] / О. Ю. Смірнов // Наукові праці. – 2007. – Вип. 51, т. 64. – С. 32 – 39.

ДИАГНОСТИКА БАНКРОТСТВА ПРИ НЕЧЕТКИХ ИСХОДНЫХ ДАННЫХ

БАЧКИР И. Г.

УДК 658.016.8

Бачкир И. Г. Диагностика банкротства при нечетких исходных данных

В статье рассмотрена методика расчета уровня риска банкротства с использованием нечетких значений контролируемых параметров финансового состояния. Заключение производится на основе расчета значений регрессионного полинома, коэффициенты которого отыскиваются методом попарных сравнений.

Ключевые слова: диагностика банкротства, аппарат нечетких множеств, экспертные системы, регрессионный механизм логического вывода. **Формул:** 7. **Библ.:** 3.

Бачкир Ирина Геннадиевна – аспирантка, кафедра менеджмента, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)

E-mail: i.bachkir@gmail.com

УДК 658.016.8

UDC 658.016.8

Бачкір І. Г. Діагностика банкрутства при нечітких вихідних даних

У статті розглянуто методику розрахунку ризику банкрутства з використанням нечітких значень контролюючих параметрів фінансового стану. Висновок робиться на основі розрахунку значень регресійного полінома, коефіцієнти якого відшукуються методом попарних порівнянь.

Ключові слова: діагностика банкрутства, апарат нечітких множин, експертні системи, регресійний механізм логічного висновку.

Формул: 7. **Бібл.:** 3.

Бачкір Ірина Геннадіївна – аспірантка, кафедра менеджменту, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: i.bachkir@gmail.com

Bachkir I. G. Diagnosis of Bankruptcy in Fuzzy Raw Data

The article describes the method of calculation bankruptcy risk level using fuzzy values of controlled parameters financial condition. The conclusion is based on the calculation of the regression polynomial values, coefficients of which founded by the method of pair comparisons.

Key words: diagnosis of bankruptcy, the unit fuzzy sets, expert systems, regression inferential mechanism

Formulae: 7. **Bibl.:** 3.

Bachkir Irina G. – Postgraduate Student, Department of Management, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

E-mail: i.bachkir@gmail.com

Задачи диагностики банкротства относятся к классу задач оценки состояния объектов любой природы. Такие задачи возникают и решаются в технике (например, оценка технического состояния), в медицине (постановка диагноза), в социологии, экономике и многих других областях человеческой деятельности. Как известно, общая задача оценки состояния состоит из двух независимых подзадач: выбор множества информативных признаков, характеризующих состояние объекта диагностики, и обоснование решающего правила идентификации состояния. В конкретной задаче диагностики банкротства информационную базу составляют показатели финансовой отчетности. Эти показатели классифицированы и сгруппированы в соответствии с их экономическим содержанием. В известных методиках диагностики банкротства используются различные наборы, составленные из этих показателей. Например, в модели Альтмана (Z-счет) этот набор состоит из показателей:

X_1 – собственный оборотный капитал / сумма активов;

X_2 – не инвестированная прибыль / сумма активов;

X_3 – прибыль до уплаты процентов / сумма активов;

X_4 – рыночная стоимость собственного капитала / стоимость заемного капитала;

X_5 – объем продаж / сумма активов.

Выбор того или иного набора показателей, как правило, никак не обосновывается и степень целесообразности их использования проверяется экспериментально при решении задач диагностики предприятий на

конкретном материале. В значительной степени более проблемной является задача выбора и обоснования решающего диагностического правила. В последнее время у специалистов сложилось четкое понимание, что информация о финансовом состоянии, содержащаяся в отчетных документах, не является абсолютно достоверной. Поэтому задача диагностики банкротства должна решаться в условиях неопределенности. Естественный подход к решению подобных задач – использование математического аппарата нечетких множеств [1].

Общие принципы использования аппарата теории нечетких множеств для решения задачи диагностики банкротства состоят в следующем.

Совокупность контролируемых показателей состояния фирмы образует набор лингвистических переменных, каждая из которых имеет своё терм-множество значений. Например, уровень коэффициента финансовой независимости x_1 , равный отношению объема собственного капитала к объему всех хозяйственных средств, может иметь следующее терм-множество значений: низкий, средний, высокий. Множество возможных значений этой лингвистической переменной нормировано и принадлежит интервалу $[0, 1]$.

Далее для каждого возможного значения каждой переменной необходимо иметь возможность определить степень уверенности в том, что лингвистическая переменная с этим своим значением принадлежит тому или иному элементу терм-множества. С этой целью вводится соответствующий набор функций принадлеж-

ности. Функция принадлежности – это выпуклая вверх неотрицательная функция, определенная на множестве возможных значений переменной. Аналитическое описание этих функций может быть различным. На практике часто используют функции принадлежности колоколообразной формы. Во многих случаях более естественно задавать эти функции на каком-либо конечном интервале. При этом обычно используют треугольные функции принадлежности. С использованием этих функций принадлежности формулируются продукционные правила, устанавливающие причинно-следственную связь между предпосылками (значения контролируемых показателей) и заключением (решение относительно уровня риска банкротства), которые имеют вид:

ЕСЛИ x_1 есть A_1 И x_2 есть A_2 И ...И x_n есть A_n , (1)
то Y есть $B(x_1, x_2, \dots, x_n)$.

Принципиальным здесь является вопрос о том, каким именно образом выполняется логический вывод. Простейшая технология реализации продукционного правила состоит в следующем [2]. Диапазон возможных значений для каждой переменной делится на поддиапазоны значений этой переменной, соответствующие элементам собственного терм-множества. Теперь для каждой лингвистической переменной в зависимости от её значения можно установить, к какому именно терму эта переменная принадлежит. В соответствии с этим для набора из n переменных (x_1, x_2, \dots, x_n) определим совокупность содержащих их термов $A(x_1), A(x_2), \dots, A(x_n)$. Полученный набор термов может быть использован при реализации продукционного правила (1). При этом каждому возможному набору термов, определяемому конкретной совокупностью значений лингвистических переменных x_1, x_2, \dots, x_n , соответствует одно заключение. При использовании этой технологии множество правил типа (1) должно быть сформировано так, чтобы описать все возможные комбинации принадлежности переменных своим термам. Ясно, что при этом общее число правил будет равно $R = \prod_{i=1}^n m_i$,

где m_i – число термов для i -й переменной. Отсюда понятно, что быстрый рост необходимого числа правил с увеличением числа контролируемых показателей и возможным числом термов по каждому из них, делает использование этой идеи трудно осуществимой.

В связи с этим на практике используется другой подход, реализуемый в современных алгоритмах нечеткого вывода (Мамдани, Цукамото, Ларсена и др.). Алгоритм содержит несколько этапов [2].

Этап 1. Агрегирование степени истинности предпосылок.

После ввода функций принадлежности для всех элементов терм-множества каждой переменной осуществляется расчет численных значений этих функций принадлежности для полученных в эксперименте значений входных переменных. При этом значения функций принадлежности, соответствующие одноименным термам для разных переменных, могут, естественно, существенно

отличаться одно от другого. В отличие от предыдущего подхода здесь вместо непосредственного применения продукционных правил осуществляется предварительное согласование значений переменных с использованием какого-либо из продукционных правил агрегирования, к числу которых относятся, в частности, следующие:

- ✦ \min – конъюнкция степеней истинности предпосылок

$$\alpha_1 = \mu_1(x_1, x_2, \dots, x_n) = \min\{\mu_{A_k}(x_1), \mu_{A_k}(x_2), \dots, \mu_{A_k}(x_n)\};$$
 (2)
- ✦ алгебраическое произведение степеней истинности предпосылок

$$\alpha_2 = \mu_2(x_1, x_2, \dots, x_n) = \mu_{A_k}(x_1)\mu_{A_k}(x_2)\dots\mu_{A_k}(x_n).$$
 (3)

В этих соотношениях $\mu_{A_k}(x_j)$ – значение функции принадлежности, соответствующее A_k -му элементу терм-множества для переменной x_j .

В результате проведения этой операции множество значений функций принадлежности для разных нечетких переменных, задающих степень принадлежности соответствующей переменной выбранному терму, объединяются (агрегируются) в одно число. Это число характеризует степень истинности предпосылок для каждого из правил вида (1). В этих правилах, в зависимости от того, к какому именно терму принадлежит переменная-предпосылка, формулируется соответствующее заключение. При этом для каждого терма переменной-заключения формируется своя функция принадлежности, которая определяет степень принадлежности выходной переменной для заданного её значения к каждому из термов. Теперь вычисленное значение истинности предпосылок вместе с функциями принадлежности переменной-заключения позволяют рассчитать модифицированные функции принадлежности переменной-заключения с учетом значений лингвистических переменных в предпосылках. Соответствующая операция называется активизацией заключений.

Этап 2. Активизация (определение степени истинности заключения).

В конкретной задаче диагностики банкротства необходимо по результатам анализа лингвистических переменных, характеризующих состояние предприятия, установить значение Y лингвистической переменной «риск банкротства». При этом вводится соответствующее терм-множество, содержащее обычно пять элементов:

- B_1 – незначительный риск;
- B_2 – низкий риск;
- B_3 – средний риск;
- B_4 – высокий риск;
- B_5 – предельно высокий риск.

Диапазон $[0;1]$ возможных значений риска Y разбивается на пять пересекающихся поддиапазонов, являющихся носителями для соответствующих функций принадлежности.

Операция активизации заключений нечетких продукционных правил может быть выполнена различными способами, из которых наибольшее распространение

получило правило min-активизации, в соответствии с которой для каждого возможного заключения определяется модифицированная функция принадлежности:

$$\mu_{B_i,e}(y) = \min\{\alpha_i, \mu_{B_e}(y)\},$$

где α_i – агрегированная степень истинности предпосылок для i -го продукционного правила.

$\mu_{B_i,e}(y)$ – модифицированная функция принадлежности переменной-заключения, определяющая степень принадлежности этой переменной к e -му терму по результатам обработки значений переменных в соответствии с i -м правилом, $e = 1, 2, \dots, m$.

В результате выполнения этой операции получим набор функций принадлежности переменной-заключения для каждого из термов этой переменной для каждого из правил. Теперь для каждого из термов переменной-заключения нужно объединить (аккумулировать) функции принадлежности этой переменной, полученные независимо для каждого из правил. Соответствующая операция выполняется следующим образом.

Этап 3. Аккумуляция активизированных заключений.

После получения активизированных заключений для каждого элемента терм-множества значений выходной переменной выполняется процедура их аккумуляции, которая, в частности, в алгоритме Мамдани реализуется с использованием операции max-дизъюнкции:

$$\mu_{BR}(y) = \max\{\mu_{B1,e}(y), \mu_{B2,e}(y), \dots, \mu_{BR,e}(y)\}, \quad (4)$$

где $\mu_{BR}(y)$ – функция принадлежности переменной-заключения к e -му терму с учетом всех R правил продукции.

Этап 4. Приведение к четкости.

Процедура приведения к четкости заключается в преобразовании нечетких значений выходной переменной для аккумулярованного заключения, заданных функциями принадлежности (4), в четкие значения. Наиболее распространенное соотношение состоит в расчете центра тяжести соответствующих функций принадлежности (4):

$$\hat{y}_e = \frac{\int_{y_{\min}}^{y_{\max}} y \mu_{B_e}(y) dy}{\int_{y_{\min}}^{y_{\max}} \mu_{B_e}(y) dy},$$

где $y_{\min} = \min_y \{y : \mu_{B_e}(y) > 0\}$,

$y_{\max} = \max_y \{y : \mu_{B_e}(y) > 0\}$.

Процедура оценивания степени риска банкротства завершена.

Недостатки подобных систем нечеткого логического вывода достаточно очевидны.

1. Труднообоснуемы границы поддиапазонов, на которые делятся диапазоны возможных значений контролируемых переменных (показателей состояния) и выходного параметра задачи.

2. Использование конъюнктивных правил продукции (2), (3) может внести существенную погрешность в оценивании результирующего показателя вследствие минорирующего характера соответствующей процедуры. При этом может оказаться, что ошибочно полученное маленькое значение функции принадлежности какой-либо переменной к какому-либо терму «пересилит» как угодно большие значения функций принадлежности остальных переменных к этому терму.

3. Трудности обоснованного учета различий в важности контролируемых переменных.

4. Необходимость учета большого числа продукционных правил. При этом, если учитывается n показателей (лингвистических переменных) и число термов для каждой из них равно m , то число правил будет равно $R = m^n$.

Перечисленные недостатки традиционных систем логического вывода радикально устраняются в предлагаемом варианте диагностической нечеткой экспертной системы с регрессионным механизмом логического вывода. При этом устанавливается связь между значениями контролируемых переменных и значениями результирующего показателя в случае, когда контролируемые переменные оцениваются нечетко.

Регрессионная процедура реализуется следующим образом.

Для каждой лингвистической переменной, как и ранее, вводится терм-множество значений, характеризующих уровень этой переменной, например, «низкий», «средний», «высокий». Далее определяется набор функций принадлежности значений переменных каждому из выбранных термов. Например, уровень принадлежности переменной x_j , $j = 1, 2, \dots, n$, k -му терму, $k = 1, 2, \dots, m$, задается функцией принадлежности $\mu_k(x_j)$. Если в качестве функции принадлежности выбрана, например, гауссова кривая, то эта функция имеет вид

$$\mu_k(x_j) = \exp\left\{-\frac{(x_j - \bar{x}_j)^2}{2\sigma_j^2}\right\}.$$

Здесь

\bar{x}_j – модальное значение нечеткого числа x_j ;

σ_j – вариация нечеткого числа x_j .

Пусть $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ – наблюдаемый набор значений контролируемых лингвистических переменных. Тогда с использованием функций принадлежности $\mu_k(x_j)$ составим матрицу

$$M = \begin{pmatrix} \mu_1(x_1) & \mu_2(x_1) & \dots & \mu_m(x_1) \\ \mu_1(x_2) & \mu_2(x_2) & \dots & \mu_m(x_2) \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \mu_1(x_n) & \mu_2(x_n) & \dots & \mu_m(x_n) \end{pmatrix}.$$

Каждый столбец этой матрицы содержит набор значений функций принадлежности нечетких значений контролируемых параметров выбранному элементу терм-множества. Этот набор используется для расчета значений уровня риска банкротства. Вычисление этих значений осуществим по формуле

$$y_k(X) = \sum_{j=1}^n w_k \mu_k(x_j), \quad k = 1, 2, \dots, m. \quad (5)$$

В этом соотношении коэффициенты $w_k, k = 1, 2, \dots, m$ играют роль весовых. Их значения могут быть определены с использованием метода попарных сравнений.

Соответствующая технология реализуется следующим образом. Группа экспертов формирует набор матриц попарных сравнений значимости факторов. Эти данные усредняются и в результате получают матрицу $A = (a_{ij})$, где a_{ij} – уровень значимости фактора i по сравнению с фактором j . Потребуем, чтобы элементы этой матрицы обладали следующими свойствами:

а) обратная симметричность, то есть для любой пары (i, j) имеет место $a_{ij} = 1/a_{ji}$;

б) транзитивность, то есть для любой тройки (i, j, k) выполняется соотношение $a_{ik} = a_{ij} a_{jk}$.

Матрицу, обладающую этими свойствами, называют согласованной. При этом, как легко показать [3], искомые оценки весовых коэффициентов могут быть рассчитаны по формулам:

$$w_j = \frac{\sum_{i=1}^n a_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n a_{ij}}, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (6)$$

Однако на практике получаемая в результате экспертного оценивания матрица попарных сравнений не является согласованной. В [3] предложена простая процедура итерационного согласования реальной матрицы попарных сравнений. Пусть после проведения l -й итерации согласования получена матрица $a_{ij}^{(l)}, i = 1, 2, \dots, n, j = 1, 2, \dots, n$. Тогда на очередной $(l + 1)$ -й итерации элементы этой матрицы вычисляются по формулам:

$$a_{ij}^{l+1} = \left(\frac{\sum_{k=1}^n a_{ik}^{(l)} a_{kj}^{(l)}}{\sum_{k=1}^n \frac{1}{a_{ik}^{(l)} a_{kj}^{(l)}}} \right)^{\frac{1}{2}}, \quad a_{ji}^{(l+1)} = \frac{1}{a_{ij}^{(l+1)}},$$

$i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, n.$

Процедура итерационного согласования продолжается до выполнения какого-либо естественного критерия остановки. Полученная в результате согласования матрица используется в соответствии с (6) для расчета коэффициентов уравнения (5).

Получаемый с использованием (5) набор чисел $(y_1(x), y_2(x), \dots, y_m(x))$ необходимо нормировать следующим образом:

$$\hat{y}_k(X) = \frac{y_k(X)}{\sum_{k=1}^m y_k(X)}, \quad k = 1, 2, \dots, m. \quad (7)$$

Теперь набор $(\hat{y}_1(x), \hat{y}_2(x), \dots, \hat{y}_m(x))$ имеет смысл распределения значений степени риска банкротства. Сравнение этих значений позволяет объективно оценить состояние предприятия.

ВЫВОДЫ

Предложен метод расчета уровня риска банкротства предприятия с использованием нечетких значений контролируемых параметров финансового состояния. Заключение производится на основе расчета значений регрессионного полинома, коэффициенты которого предложено отыскивать методом попарных сравнений. Применимость и эффективность описанной технологии проверена и подтверждена конкретным ее применением для оценивания риска банкротства реальных предприятий. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Раскин Л. Г. Нечеткая математика. Основы теории. Приложения / Л. Г. Раскин, О. В. Серая. – Х. : Парус, 2008 – 352 с.
2. Борисов В. В. Нечеткие модели и сети / В. В. Борисов, В. В. Круглов, А. С. Федулов. – М. : Горячая линия – Телеком, 2007. – 284 с.
3. Раскин Л. Г. Формирование скалярного критерия предпочтения по результатам попарных сравнений объектов / О. В. Серая, Л. Г. Раскин // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2003. – № 6. – С. 63 – 68.

Научный руководитель – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента Кременчугского национального университета им. Михаила Остроградского
Хоменко Н. М.

ВИКОРИСТАННЯ РЕГРЕСІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

КОРБУТЯК А. Г.

УДК 330.322

Корбутяк А. Г. Використання регресійних моделей фінансування інноваційного розвитку підприємств

У статті розглянуто особливості фінансування інноваційної діяльності в умовах поглиблення світової фінансово-економічної кризи. Визначено напрями та заходи вдосконалення фінансового механізму з урахуванням різних рівнів його реалізації. Обґрунтовано необхідність створення на базі Чернівецької області території пріоритетного розвитку.

Ключові слова: інновації, джерела фінансування, регресійні моделі фінансування, територія пріоритетного розвитку.

Табл.: 3. **Бібл.:** 8.

Корбутяк Аліна Георгіївна – здобувач, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: olenets2007@ukr.net

УДК 330.322

Корбутяк А. Г. Использование регрессионных моделей финансирования инновационного развития предприятий

В статье рассмотрены особенности финансирования инновационной деятельности в условиях углубления мирового финансово-экономического кризиса. Определены направления и меры совершенствования финансового механизма с учетом разных уровней его реализации. Обоснована необходимость создания на базе Черновицкой области территории пріоритетного развития.

Ключевые слова: инновация, источники финансирования, регрессионные модели финансирования, территория пріоритетного развития.

Табл.: 3. **Библ.:** 8.

Корбутяк Алина Георгиевна – соискатель, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: olenets2007@ukr.net

UDC 330.322

Korbutyak A. G. Using Regression Models of Financing Innovative Enterprise Development

There are features of the financial providing of innovative investment activity are considered in this article in the conditions of deepening of world financial and economic crisis. Directions and measures of perfections of financial mechanism taking into account levels of its realization are defined. The necessity of creation the priority development areas in Chernivtsi region is motivated in the paper.

Key words: innovation, funding sources, regressive models of financing, priority development areas.

Tabl.: 3. **Bibl.:** 8.

Korbutyak Alina G. – Applicant, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: olenets2007@ukr.net

В умовах глобальної фінансово-економічної кризи основним завданням економіки України є перехід до інноваційної моделі розвитку з метою завершення структурної перебудови економіки і прискорення темпів її зростання, досягнення високої конкурентоспроможності на світовому ринку шляхом збільшення експорту високотехнологічної продукції в його загальній структурі, поступове забезпечення необхідних темпів імпортозаміщення, розумного використання всіх ресурсів.

Щоб країна була успішною в економічному, політичному і соціальному розвитку, необхідна така система, яка б усіляко стимулювала розвиток і генерування знань. Для такої системи необхідним є широке застосування інформаційних і комп'ютерних технологій, розвиток науково-дослідної бази, поліпшення якості вищої освіти, поєднання виробничої та наукової сфер. Тим паче, що додаткові вкладення в економіку забезпечуватимуть випереджуючий приріст продукції шляхом впровадження інновацій у виробництво.

Фінансування інноваційного розвитку – це оптимальне поєднання методів і форм ефективного використання фінансового, матеріального та наукового потенціалів з метою створення передумов формування національної інноваційної системи.

Слід зазначити, що здійснювані інноваційні процеси позитивно впливають на результати діяльності ін-

новаційно активних промислових підприємств: значна їх кількість розширила асортимент продукції (80% інноваційно активних підприємств), зберегла і розширила традиційні ринки збуту продукції (72%) і створила нові ринки в Україні (60%) причому забезпечила відповідність сучасним правилам і світовим стандартам (65%). Крім того, підвищено гнучкість виробництва і поліпшено умови праці (на 51%), на половині цих підприємств збільшено виробничі потужності. Близько 40% підприємств працювали зі зниженням рівня забрудненості навколишнього середовища [7].

Системний аналіз чинників і тенденцій розвитку промисловості України показує, що економіка України позбавлена інвестиційних і реноваційних можливостей для ефективного оновлення основних засобів. За таких умов необхідною є реалізація заходів підтримки інвестиційного забезпечення відтворення основного капіталу промислових підприємств, яке має на меті широку модернізацію реального сектору економіки на інноваційній основі. Спрацювання (знос) основних засобів у 2010 році досягло критичної позначки 60%, половина промислового устаткування ще декілька років тому вичерпала свій ресурс і має вік 20 і більше [7]. Процес втрати промисловістю свого технологічного потенціалу, що виявляється, зокрема, у стрімкому старінні основних засобів і підвищенні ступеня їх зношеності, деякі еко-

номісти називають деіндустріалізацією. Інакше кажучи, зниження технологічного рівня промисловості призводить до втрати країною індустріального потенціалу. Інтенсифікація відтворювальних процесів в економіці загалом і на рівні суб'єктів господарювання, зокрема, помітно позначається на підвищеній конкурентоспроможності підприємств. Вирішального значення при цьому набувають реальні (капітальні) вкладення, тобто інвестиції в основний капітал: у нове будівництво, розширення, реконструкцію і технічне переоснащення діючих підприємств, придбання машин, устаткування, проектно-дослідницькі роботи тощо.

Інноваційна модель розвитку економіки – це система цілеспрямованих заходів органів державної влади щодо забезпечення інноваційної структурної перебудови економіки. Саме така модель сьогодні повинна стати стрижневою складовою внутрішньої та зовнішньої політики України. Побудова інноваційної моделі економіки в Україні та інтеграція її в європейський економічний простір потребує значного прискорення темпів інноваційної діяльності, посилення впливу інновацій на її економічне зростання.

Одним із таких шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції є стабілізація та нарощування обсягів виробництва саме інноваційної промислової продукції.

Для визначення способів стабілізації і нарощування обсягів виробництва інноваційної продукції побудуємо економіко-математичні моделі [2] (для підприємств України та Чернівецької області), у яких обсяг інноваційної продукції (Y_1) і виконаних наукових і науково-технічних робіт (Y_2) поставлено в залежність від таких факторів: обсяг фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних ресурсів (X_1), кошти держави (X_2), іноземних інвесторів (X_3) та інших джерел фінансування (X_4) (табл. 1).

та відповідними джерелами фінансування існує найтісніший зв'язок, адже коефіцієнт парної кореляції коливається в межах 0,882 – 0,993.

Після перевірки вказаних моделей на адекватність за допомогою критерію Фішера виявлено, що на обсяги інноваційної продукції та наукових і науково-технічних робіт найменший вплив здійснює такий фактор, як інші джерела фінансування інноваційної діяльності, а найбільший – власні ресурси підприємств та кошти іноземних інвесторів. Тому побудовано уточнені моделі фінансування вже без врахування фактора X_4 (табл. 2).

Отже, дані табл. 2 свідчать про адекватність практично всіх побудованих уточнених моделей фінансування інноваційної діяльності за винятком моделі для визначення показника Y_1 (обсяг інноваційної промислової продукції по Чернівецькій області), оскільки коефіцієнт детермінації в даному випадку ближчий до нуля, а $F_{cn} < F_{кр}$.

Дані моделі дають можливість спрогнозувати значення відповідних Y_i на подальші періоди завдяки визначеним β -коефіцієнтам. Результати прогнозованих значень за кожною множинною лінійною регресією узагальнено в табл. 3.

Отже, розраховані значення Y_{2011} за побудованими моделями практично не відрізняються, що свідчить про адекватність побудованих моделей та можливість практичного їх застосування.

При цьому спостерігається значне відхилення за показником Y_1 по Чернівецькій області, оскільки розраховані показники (табл. 2) (коефіцієнт детермінації та критерій Фішера) свідчать, що сукупний вплив пояснювальних змінних моделі на залежну змінну Y несуттєва, а тому якість моделі в цьому випадку є низькою.

Математичною мовою – це зумовлено значною амплітудою коливань обсягів інноваційної продукції по Чернівецькій області впродовж 2000 – 2010 років. У цілому, прогнозні розрахунки вказують на позитивну динаміку таких узагальнюючих показників, як обсяг

Таблиця 1

Побудова множинної регресійної моделі фінансування інноваційного розвитку підприємств України та Чернівецької області

Характеристика моделі	Визначник матриці при відповідній моделі	Вигляд множинної регресійної моделі при визначених векторах β^*
Модель фінансування інноваційної діяльності по Україні при значенні Y_1 (обсяг інноваційної продукції)	1,29169E +26	$Y_1 = 2764,163 + 5,109 \cdot X_1 + 58,454 \cdot X_2 + 3,538 \cdot X_3 - 1,614 \cdot X_4$
Модель фінансування інноваційної діяльності по Україні при значенні Y_2 (обсяг наукових і науково-технічних робіт)	1,29169E + 26	$Y_2 = 744,214 + 0,586 \cdot X_1 + 13,480 \cdot X_2 + 2,255 \cdot X_3 - 0,347 \cdot X_4$
Модель фінансування інноваційної діяльності по Чернівецькій області при значенні Y_1 (обсяг інноваційної продукції)	9,27164E + 32	$Y_1 = 95,823,93 + 2,665 \cdot X_1 - 16,923 \cdot X_2 + 0,155 \cdot X_3 + 2,864 \cdot X_4$
Модель фінансування інноваційної діяльності по Чернівецькій області при значенні Y_2 (обсяг наукових і науково-технічних робіт)	9,27164E + 32	$Y_2 = 5755,049 + 0,857 \cdot X_1 - 2,095 \cdot X_2 + 1,282 \cdot X_3 + 0,072 \cdot X_4$

Вихідними даними для проведення дослідження є вибірккові дані статистичних спостережень діяльності підприємств України та Чернівецької області [7, 8].

Встановлено, що між обсягами інноваційної продукції (та обсягами наукових і науково-технічних робіт)

інноваційної продукції та обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт за умови, що обсяги фінансування інноваційної діяльності в Україні, у тому числі за рахунок власних коштів, коштів держбюджету та коштів іноземних інвесторів будуть постійно зростати.

Побудова уточненої множинної регресійної моделі фінансування інноваційного розвитку підприємств на основі критерію Фішера

Характеристика моделі	$F_{сп}^*$, тобто розраховане автором значення	$F_{кр}$ (0,05; 4; 6), тобто табличне значення	Коефіцієнт детермінації R^2	Вигляд уточненої множинної регресійної моделі при уточнених значеннях вектора β^*
Модель фінансування інноваційної діяльності по Україні при значенні Y_1	197,222	4,53	0,993	$Y_1 = 3380,913 + 4,907 \cdot X_1 + 41,328 \cdot X_2 + 3,840 \cdot X_3$
Модель фінансування інноваційної діяльності по Україні при значенні Y_2	85,684	4,53	0,983	$Y_2 = 876,950 + 0,543 \cdot X_1 + 9,801 \cdot X_2 + 2,320 \cdot X_3$
Модель фінансування інноваційної діяльності по Чернівецькій області при значенні Y_1	0,384	4,53	0,204	$Y_1 = 115735,13 + 2,323 \cdot X_1 - 23,596 \cdot X_2 + 3,671 \cdot X_3$
Модель фінансування інноваційної діяльності по Чернівецькій області при значенні Y_2	11,188	4,53	0,882	$Y_2 = 6256,246 + 0,848 \cdot X_1 - 2,263 \cdot X_2 + 1,370 \cdot X_3$

Таблиця 3

Визначення прогностичного показника Y_i на основі побудованих моделей фінансування інноваційної діяльності розвитку підприємств

Характеристика показника Y_i	Розраховане значення за побудованою моделлю, 2010 р.	Прогностичне значення за побудованою моделлю, 2011 р.	Прогностичне значення за побудованою уточненою моделлю, 2011 р.	Відхилення (+, -) 2011 рік (уточн.) від 2010 р.
Значення Y_1 по Україні, млн грн	40474,1	41381,94	42106,45	1632,35
Значення Y_2 по Україні, млн грн	9867,1	12579,85	12735,46	2868,36
Значення Y_1 по Чернівецькій області, тис. грн	158397,0	238716,03	240258,17	81861,17
Значення Y_2 по Чернівецькій області, тис. грн	36483,0	51688,33	51726,97	15243,97

Крім того, порівнюючи значення вільних членів уточненої множинної регресійної моделі (табл. 2), не складно відмітити значний коефіцієнт відставання значення Y_1 та Y_2 по Україні та Чернівецькій області, який складає 0,029 та 0,140 відповідно. Це співставлення свідчить про необхідність обґрунтування впровадження на основі Чернівецької області території пріоритетного розвитку.

Площа Чернівецької області 8,1 тис. кв. км, що становить 1,3% загальної території країни. Середня чисельність населення – 913 тис. осіб, у т. ч. міське населення – 372,2 тис. осіб, або 40,8%, сільське – 540,4 тис. осіб, або 59,2%. Середня щільність населення – 112,7 осіб на 1 кв. км. Область багатонаціональна, тут проживають представники майже 80 національностей і народностей. Обласний центр – м. Чернівці. Кількість населених пунктів – 417, у т. ч. кількість міст – 11, селищ міського типу – 8, сіл – 398. Кількість районів – 11: Вижницький, Герцаївський, Глибоцький, Заставнівський, Кельменецький, Кіцманський, Новоселицький, Путильський, Сокирянський, Сторожинецький, Хотинський.

Унікальна за своїм історичним розвитком і природними властивостями область розташована на перехресті магістральних шляхів Центральної, Південної та Східної Європи, на південному заході України у передгір'ї Карпат уздовж течій річок Дністер і Прут. Важливе значення в економічному і соціальному розвитку області

відіграють ліси. Загальна площа лісів складає 258 тис. га. Основними лісоутворюючими породами є ялина, бук, ялиця і дуб. Середній вік насаджень – 65 років.

Чернівецька область багата на природні ресурси. Надра містять чимало цінних будівельних матеріалів. У Придністров'ї та басейні Прута є значні поклади гіпсу та ангідриду. Північні і східні райони багаті на мергелі та вапняки. Також є родовища кварцитів, сланців, кухонної солі. У межах області відомо 8 родовищ вуглеводнів, з яких нафтове – 1, газових – 6, газоконденсатне – 1, налічується 116 родовищ корисних копалин, що застосовуються у будівництві.

Мінералогічні ресурси Чернівецької області включають родовища мінеральних вод. Відомо 19 родовищ прісних і мінералізованих вод типу «Іжевська», «Мацеста», «Боржомі» та «Нафтуса». Здійснюється промисловий розлив столових та лікувальних вод.

Область володіє багатьма компонентами рекреаційних ресурсів, є потенційним рекреаційним регіоном поліпрофільного пізнавального відпочинку і бальнеологічного лікування.

Завпровадження спеціального інвестиційного режиму діяльності пропонується на таких територіях:

1. «Буковинські Карпати» – Путильський район, Вижницький район та частина Сторожинецького району.

2. «Європейський кордон» – Герцаївський та Глибоцький райони без частини, що прилягає до м. Чернівці та прикордонна частина Новоселицького району.
3. «Кельменці» – Кельменецький район.
4. «місто Хотин» – м. Хотин та села-сателіти: Атаки, Анадоли, Рукшин, Пригород.
5. «місто Новодністровськ» – м. Новодністровськ та села-сателіти: Ожеве, Ломачинці.
6. «Брусниця» – с. Брусниця Кіцманського району.

Область має достатній потенціал і передумови для відновлення економічної потужності. Серед передумов, у контексті обґрунтування впровадження спеціального інвестиційного режиму на територіях пріоритетного розвитку, необхідно виділити такі:

1. Територіально-господарський комплекс має у своєму розпорядженні досить великий сільськогосподарський потенціал.
2. Наявність розроблених сировинних родовищ та тих, що перебувають у розробці.
3. Природні та культурні визначні пам'ятки створюють передумови для розвитку рекреації.
4. Регіон має великий досвід роботи на зовнішньому ринку, що дозволяє планувати експорт продукції й послуг, при цьому залучати до нього іноземні інвестиції.
5. Поєднання місцевої дешевої сировини із кваліфікованою робочою силою дозволяє досягати високого рівня рентабельності.
6. Регіон історично й географічно є транзитною територією (Україна – Румунія та Україна – Молдова).
7. Існує можливість обґрунтування й створення транспортного коридору (відгалуження від 9 транспортного коридору) через Чернівці із країн Балтії й Скандинавії на Балкани.
8. Значна кількість вільних виробничих потужностей.
9. Потенціал гірських рік відкриває доступ до дешевих енергоресурсів.

Вибір територій, яким передбачається надання статусу територій пріоритетного розвитку, визначається рядом факторів і методологій:

1. Бюджетна дотаційність.
2. Рівень безробіття.
3. Рівень середньомісячних доходів населення.
4. Темпи промислового зростання виробництва.
5. Рекреаційний потенціал (природний та культурний).
6. Рівень податкових надходжень до державних та місцевих бюджетів.
7. Прикордонне розташування та транзитний потенціал.
8. Наявність первинної енергоінфраструктури, газопостачання та інших комунікацій.
9. Підтримка ідеї території пріоритетного розвитку місцевою громадою.

Основне завдання системи управління регіональним розвитком полягає у формуванні ефективного комплексу фінансово-правових інструментів, що дозволяє одночасно розвивати економічну базу, підвищувати життєвий рівень населення і розв'язувати соціальні проблеми,

поліпшувати економічний стан у регіоні значною мірою за рахунок міжрегіонального обміну ресурсами. Оптимізація елементів регіональної економічної системи спрямована на якісне вдосконалення територіальної організації виробництва, що є одним із джерел прискорення темпів зростання валового регіонального продукту. Тому вирішення проблем регіонального розвитку неможливе без державної підтримки. Адаптація процесу активізації інвестування коштів в інноваційну діяльність безпосередньо залежить від правильності вибору пріоритетних напрямів розвитку інноваційної системи держави.

ВИСНОВКИ

Отже, наведена методика поєднання форм фінансування інноваційної діяльності підприємств на базі розроблених регресійних моделей дає можливість врахувати різні траєкторії інноваційного розвитку та спрогнозувати необхідні показники інноваційної діяльності підприємств України та окремого регіону. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Інвестиційна та інноваційна діяльність / Кузьмін О. Є. та інші. – Львів : ЛБІ НБУ, 2003. – 245 с.
2. Економетрія: Навчальний посібник. / [В. І. Жлуктенко, Н. К. Ворднова, С. С. Савіна, О. В. Колодінська]; ред. С. І. Наконечний. – К. : Вид-во Європейського університету, 2005. – 552 с.
3. Кузьмін О. Є. Фінансова складова в розвитку й функціонуванні національної інноваційної системи / О. Є. Кузьмін, Т. М. Шотік // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 21 – 30.
4. Мерзляк А. В. Державне регулювання інноваційного розвитку регіону : монографія / А. В. Мерзляк, О. В. Кіктенко. – Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2009. – 160 с.
5. Пашко М. М. Фінансування інноваційної діяльності в Україні / М. М. Пашко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 9. – С. 74 – 79.
6. Філіна Г. Проблеми інноваційного розвитку економіки України / Г. Філіна, М. Кравченко // Економіка та держава. – 2007. – № 5. – С. 16 – 19.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukr.stat.gov.ua/>
8. Офіційний сайт Управління статистики України в Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukr.stat.cv.ua/>

Рецензент – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка» **Алексєв І. В.**

УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАТЬ

МЕДВЕДОВСЬКА Т. П.

УДК 330.341.1

Медведовська Т. П. Український ринок освітніх послуг в умовах формування економіки знань

У статті проведено аналіз функціонування українського ринку освітніх послуг в умовах формування економіки знань. Визначено основні функції ринку освітніх послуг в Україні, а також особливості його розвитку.

Ключові слова: освіта, освітня послуга, ринок освітніх послуг, вищий навчальний заклад, економіка знань.

Бібл.: 6.

Медведовська Тетяна Павлівна – кандидат педагогічних наук, заступник директора Міжгалузевого інституту безперервної освіти Національного гірничого університету (пр. Карла Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

E-mail: tanmed72@mail.ru

УДК 330.341.1

Медведовская Т. П. Украинский рынок образовательных услуг в условиях формирования экономики знаний

В статье приведен анализ функционирования украинского рынка образовательных услуг в условиях формирования экономики знаний. Определены основные функции рынка образовательных услуг в Украине, а также особенности его развития.

Ключевые слова: образование, образовательные услуги, рынок образовательных услуг, высшее учебное заведение, экономика знаний.

Библ.: 6.

Медведовская Татьяна Павловна – кандидат педагогических наук, заместитель директора Межотраслевого института непрерывного образования (пр. Карла Маркса, 19, Днепропетровск, 49600, Украина)

E-mail: tanmed72@mail.ru

UDC 330.341.1

Medvedovskaya T. P. Ukrainian Education Market in Conditions of Knowledge Economy

The article analyzes the functioning of the Ukrainian education market in conditions of knowledge economy. Basic functions of the education market in Ukraine, as well as features of its development are determined.

Key words: education, educational service, market of educational services, higher educational establishment, economy of knowledge.

Bibl.: 6.

Medvedovskaya Tatyana P. – Candidate of Sciences (Pedagogy), Deputy Director, Interdisciplinary Institute of Continuing Education (pr. Karla Marksa, 19, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine)

E-mail: tanmed72@mail.ru

Освіта – це один з найдавніших соціальних інститутів, викликана потребами суспільства відтворювати і передавати знання, уміння, навички, готувати нові покоління для життя, для вирішення економічних, соціальних, культурних проблем, що стоять перед людством. Вона безпосередньо впливає на розвиток процесів, які приносять суспільству прибутки, та збільшує його інтелектуальний потенціал. Освіта є одним із трьох показників рівня розвитку країн, націй і народів, людських спільнот поряд з тривалістю та рівнем життя [1].

Освіта відіграє велику роль в економіці знань, здійснюючи вагомий внесок у суспільне виробництво, формуючи людський та інтелектуальний капітал суспільства. Освіта не лише підвищує продуктивність праці людини, яка його отримала, але й в змозі забезпечувати тривалий зовнішній ефект. Він має місце тоді, коли діяльність однієї людини сприяє благополуччю інших: освічена людина може запропонувати ідеї, які стають корисними для інших і ними має можливість користуватись кожен, хто потрапив у сферу впливу освіти.

Освітня послуга являє собою первинний структурний елемент системи освіти, а сукупність цих послуг формує інтегральний процес освіти, основними компонентами якого є людські ресурси, матеріально-технічна база, форми і методи навчання і виховання, методика і організація навчального процесу. Комплекс освітніх по-

слуг навчального закладу створює його сервісну систему, ефективність функціонування якої, по суті, є тотожною якості освіти [1, 6].

Нині загально визнаним є функціонування сфери освіти як ринку освітніх послуг, який визначається як складне економічне явище, що характеризується попитом і пропозицією, їх взаємодією, наявністю механізму формування ринкової рівноваги та встановлення рівноважної ціни на освітні послуги.

Дослідженню питань економіки вищої освіти, формуванню економіки знань в останні роки приділяється значна увага вітчизняних науковців. Серед них слід відзначити А. Акмаєва, Л. Антошкіну, В. Астахова, В. Базилевича, Л. Батченко, Т. Боголіб, В. Гейця, О. Грішнову, Л. Дмитриченка, М. Долішного, М. Згуровського, І. Каленюк, О. Козак, В. Куценко, Т. Оболенську, О. Сологуб, Л. Товажнянського, С. Тульчинську та інших. Але питання співвідношення державних та недержавних форм власності вищих навчальних закладів України при наданні освітніх послуг, у умовах формування економіки знань, розкриті недостатньо і вимагає подальших досліджень.

Метою статті є аналіз функціонування ринку освітніх послуг в Україні в умовах формування економіки знань.

В умовах ринкової економіки освіта перетворюється на галузь національної економіки і регулюється

загальними законами попиту і пропозиції, хоч і з відомою специфікою, обумовленою як характером послуги, що надається, так і високим ступенем втручання держави в ринкові процеси в даній сфері.

Ринок освітніх послуг не може нормально функціонувати без щонайменше двох основних умов. Перша – наявність на ринку продавців і покупців, тобто суб'єктів ринкових відносин, які можуть вступати у рівноправні партнерські відносини з приводу купівлі-продажу освітніх послуг. Друга – велика кількість учасників ринку, щоб підтримувалось конкурентне середовище. Товаром на цьому ринку виступають освітні послуги, які надаються освітніми закладами.

У системі економічних відносин знання набувають свого інституційного вираження у формі освітньої послуги – певного обсягу навчальної та наукової інформації, що трансформується у процесі навчання в певну суму знань для задоволення потреб фізичних та юридичних осіб в загальноосвітній, професійно-кваліфікаційній підготовці, перепідготовці та безперервній освіті. Деякі автори [4] до цього поняття відносять систему знань, інформації, умінь, практичних навичок загальноосвітнього і спеціалізованого характеру, що надаються особі для задоволення її різноманітних освітніх потреб і реалізації особистих здібностей, наголошуючи при цьому, що освітні послуги є соціальними, а не матеріальними благами.

Із суспільним благом освітні послуги споріднює їх властивість приносити користь всьому суспільству внаслідок високого освітнього рівня громадян, підвищення трудового і інтелектуального потенціалу суспільства як основи формування економіки знань, підвищення культурного рівня населення. За своєю сутністю освітня послуга є товаром духовно-інтелектуального виробництва, продуктом економіки знань, яка забезпечує інформаційно-цільову здатність суспільства.

Одночасно освітня послуга може характеризуватися і як властивість індивідуального блага, ефект від якого реально відчуває кожний індивід – випускник навчального закладу, покращуючи своє матеріальне становище й соціальний статус. Вищий навчальний заклад виступає колективним продавцем освітніх послуг, а індивідуальним їх продавцем може виступати окремий викладач.

Найпривітнішим явищем у системі української освіти стала поява ринку освітніх послуг, яка спроможна виконувати такі важливі функції:

- ✦ задовольняти потреби виробників і споживачів освітніх послуг на виконання державних замовлень та через платоспроможний попит, що за умов ефективної координуючої ролі держави сприятиме задоволенню потреб національної економіки у конкурентоспроможних фахівцях у відповідності із сучасними і прогностичними вимогами ринку праці;
- ✦ стимулювати вищі навчальні заклади до роботи та впровадження у навчальний процес інноваційно-інформаційних освітніх технологій, підвищувати якість освіти з метою залишатися конкурентоспроможними і привабливими для потенційних абітурієнтів;

- ✦ забезпечувати інтеграцію вузівського сектора науки з академічною та галузевою наукою на основі об'єднання їх інтелектуальних і науково-технічних ресурсів;
- ✦ виконувати селективну функцію серед вищих навчальних закладів з метою закріплення на ринку освіти тих закладів, результати функціонування яких відповідають сучасним вимогам і міжнародним стандартам [6].

З точки зору формування ринкових відносин у діяльності вищої школи можна виділити такі основні сторони:

- ✦ вищі навчальні заклади випускають спеціалістів (товар) на ринок робочої сили, тобто є товаровиробниками; водночас є споживачами абітурієнтів з ринку некваліфікованої робочої сили, а також висококваліфікованих кадрів (викладачів) з ринку спеціалістів;
- ✦ вищі навчальні заклади працюють на ринку наукової, інтелектуальної продукції, будучи водночас на цьому ринку і товаровиробниками, і споживачами;
- ✦ вища школа забезпечує функціонування інших господарюючих суб'єктів наданням різних послуг, виступаючи в такій інтерпретації елементом інфраструктури ринку; це визначає роль вищої школи, як елемента ринкової економіки, що підтримує ринкові відносини [2, 3].

Враховуючи названі особливості, можна дійти висновку, що діяльність вищих навчальних закладів визначається тими ж закономірностями, як властиві ринку взагалі та його інфраструктурі зокрема. Тому результативність позиціонування вищих навчальних закладів як суб'єктів ринку освітніх послуг значною мірою залежить від їх спроможності ефективно визначати та реалізувати освітньо-професійні програми.

Нині система платної освіти закріплена й функціонує як повноправний соціальний інститут суспільства. До речі, згідно з опитуваннями, половина респондентів позитивно ставляться до існування платних освітніх послуг і недержавних вищих навчальних закладів [5, с. 223]. Серед науковців думки щодо оцінки недержавних ВНЗ також розділилися: частина ставляться негативно, інші підкреслюють їх позитивну роль в процесі реорганізації та адаптації радянської системи освіти до ринкових умов, відзначаючи динамічність, гнучкість та адаптивність приватного сектора вищої освіти при зміні економічних умов існування та ринкової кон'юнктури [2]. Ринкова орієнтація вищих навчальних закладів викликає конкуренцію у сфері надання освітніх послуг, що стимулює розвиток вищої освіти в цілому.

Враховуючи обмеженість доходів державного бюджету, державного бюджету, держава не може (і не повинна) повністю брати на себе цей фінансовий тягар: необхідний новий союз між державою, працедавцями, приватними особами, які повинні взяти сумісну фінансову відповідальність за освіту і професійну підготовку фахівців. Освітні послуги вищих навчальних закладів, що надаються конкретними споживачам, можна охарактеризу-

вати з точки зору принципів диверсифікованості освіти [3, с. 293]. Диверсифікованість діяльності дає змогу освітнім установам забезпечувати фінансову стійкість за умов несприятливої економічної кон'юнктури, підтримувати малоприбуткові чи навіть збиткові напрями освітньої діяльності за рахунок економічно ефективніших, маневрувати ресурсами в межах вищого навчального закладу у відповідь на зміну попиту на ой чи інший вид послуги.

Синергізм як ефект підвищення результативності за рахунок використання взаємозв'язку і взаємопосилення різних видів діяльності у практиці ВНЗ проявляється подвійно. З одного боку, об'єднання різних видів послуг, наприклад, спеціальності «економіст – юрист», «бухгалтер – аудитор» і т. п., приводить до нової якості, що не властива окремим компонентам. З іншого боку, об'єднання різних форм навчання типу «коледж – ВНЗ», «технікум – ВНЗ» дає змогу одержати додатковий ефект якості, ефективності й економічності освіти порівняно з автономною реалізацією програм середньої і вищої освіти за рахунок поєднання фундаментальності вищої освіти з притичиною спрямованістю технікумів і коледжів. Об'єднання різних типів навчання сприяє також реалізації концепції безперервної освіти [6].

Характерною особливістю розвитку ринків освітніх послуг в Україні є зростання кількості філій як державних, так і недержавних вищих начальних закладів, які мають високий статус. Нині в Україні кількість філій перевищила сумарну сукупність державних та недержавних вищих навчальних закладів. Як свідчать результати досліджень, у більшості таких навчальних закладів (філіях) не вистачає штатних викладачів, відсутня власна матеріальна-технічна база, що зумовлює й низьку якість підготовку кадрів. Відкриття філій у невеликих населених пунктах, де обмежена платоспроможність населення (а тому ціна на освітні послуги низька), зумовлюють і надання послуг неналежної якості.

ВИСНОВКИ

Таким чином, теоретичний аналіз основних аспектів функціонування ринку освітніх послуг приводять до висновків про те, що для створення ефективної системи даного ринку необхідна взаємодія його основних структурних елементів: виробників і споживачів.

Освітня послуга є результатом навчальної організаційно-управлінської та фінансово-господарської діяльності навчального закладу і спрямована на задоволення виробничого попиту на підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації робочої сили та попиту індивідів на одержання професії або кваліфікації.

Формування базових елементів економіки знань зумовлює потребу надання конкурентоспроможних науково-освітніх послуг високої якості. За таких умов обмеження взаємовідносин між вищими навчальними закладами – конкурентами лише суперництвом за абітурієнтів буде неконструктивним: конкуренція повинна існувати у специфічних формах співробітництва. На наш погляд, така співпраця повинна передбачати проведення спільних науково-дослідних і дослідно-кон-

структорських розробок, створення і реалізацію спільних освітніх проєктів, інноваційних методів навчального процесу.

Ринок освітніх послуг виконує не лише економічну, але й соціальну функцію, забезпечуючи відтворення людського капіталу. І головна роль тут належить послугам вищої школи, незважаючи на те, що останнім часом відбуваються структурні зрушення на користь наукоємних, складних і соціально зорієнтованих видів, які забезпечують не лише формування людського капіталу, але й гуманізацію суспільства та зростання економічних показників. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вища економічна освіта в умовах формування інтелектуально-інноваційного суспільства : Монографія [Текст] / О. А. Гавриш, Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 364 с.
2. **Кучеренко Д.** Економічні особливості функціонування суб'єктів освітньої діяльності [Текст] / Д. Кучеренко // Теорії мікро-макроекономіки : Зб. наук. пр. – Вип. 20. – К. : АМУ, 2005. – С. 218 – 226.
3. **Матвіїв М.** Маркетинг знань: методологічний та організаційний аспекти: Монографія [Текст] / М. Матвіїв. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 448 с.
4. **Ніколаєнко С.** Рейтингові системи – складові національного моніторингу якості вищої освіти [Текст] / С. Ніколаєнко // Вища школа. – 2006. – № 3. – С. 3 – 14.
5. Соціально-економічний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи [Текст] / за заг. ред. Б. Данилішина. – 2-ге, вид. доп. та перероблене. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 620 с.
6. **Тульчинська С.** Розвиток освіти та її роль у розвитку економіки знань [Текст] / С. Тульчинська // Зб. наук. пр. Економіка: проблеми теорії та практики. Вип. 220. Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 402 – 408.

ПОБУДОВА МОДЕЛІ ПРОЦЕСУ ВИКОНАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ В УМОВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

ДЕРЕНЬСКА Я. М.

УДК 658.012

Деренська Я. М. Побудова моделі процесу виконання інноваційного проекту в умовах фармацевтичного виробництва

У статті запропоновано модель процесу виконання інноваційного проекту в умовах фармацевтичного виробництва, яка враховує реалізацію сімох підпроцесів виконання проекту (із зазначенням вхідних і вихідних документів і виконавців підпроцесів).

Ключові слова: управління проектами, процеси управління проектами, процес виконання проекту.

Рис.: 2. **Бібл.:** 7.

Деренська Яна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління та економіки підприємства, Національний фармацевтичний університет (вул. Пушкінська, 53, Харків, 61002, Україна)

E-mail: Derenski@rambler.ru

УДК 658.012

Деренская Я. Н. Построение модели процесса выполнения проекта в условиях фармацевтического производства

В статье разработана модель процесса выполнения инновационного проекта в условиях фармацевтического производства, включающая выполнение семи подпроцессов реализации проекта (с указанием входящих и исходящих документов и исполнителей подпроцессов).

Ключевые слова: управление проектами, процессы управления проектами, процесс выполнения проекта.

Рис.: 2. **Библ.:** 7.

Деренская Яна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления и экономики предприятия, Национальный фармацевтический университет (ул. Пушкинская, 53, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: Derenski@rambler.ru

UDC 658.012

Derenskaya Y. N. A Construction of Process Model of Implementation of Innovative Project in the Conditions of Pharmaceutical Production

In the article the process model of implementation of innovative project is offered in the conditions of pharmaceutical production, including realization of seven subprocesses of implementation of project (with pointing of incoming and outgoing documents and performers of subprocesses).

Key words: management of projects, processes of management of projects, process of implementation of project.

Pic.: 2. **Bibl.:** 7.

Derenskaya Yana N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Departments of Management and Economy of Enterprise, National Pharmaceutical University (vul. Pushkinska, 53, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: Derenski@rambler.ru

Розробка і впровадження у виробництво нового лікарського засобу, як невід'ємні складові інноваційної діяльності фармацевтичного підприємства, пов'язані з виконанням інноваційних проектів, реалізація яких, з одного боку, регламентується вимогами Належної виробничої практики (GMP) [4], Настановами з якості [5], стандартами ISO [2] та ін., а, з іншого – стандартами проектного менеджменту [1]. В основу розробки операцій по виконанню проекту покладений процесний підхід [3], який дозволяє розкласти управління інноваційним проектом на окремі підпроцеси і дослідити взаємозв'язок їх виконання.

Так, у стандарті ISO 10006 виділено такі групи процесів: стратегічний; процеси, пов'язані з ресурсами і персоналом; процеси, пов'язані із взаємозалежністю, сферою застосування, часом, вартістю, обміном інформацією, ризиком і закупівлею; процеси, пов'язані з вимірюванням, аналізом і постійним поліпшенням [2]. Тобто фактично процеси згруповані за різними рівнями управління, сферами знань і функціями. Більш систематизоване виокремлення груп процесів відслідковується у «Керівництві до бази знань з управління проектами» (РМВОК®), у якому окремо виділяються групи процесів за функціями менеджменту (процеси ініціації, планування, виконання, моніторингу та управління, завершення)

та за сферами знань (управління інтеграцією, змістом, строками, вартістю, якістю, людськими ресурсами, комунікаціями, ризиками та постачанням проекту) [7].

Частково процеси ініціації, планування, виконання, моніторингу та управління, завершення проекту здійснюються паралельно, проте можна зазначити певну логічну послідовність їх виконання (рис. 1). Так, процес управління інноваційним проектом починається з ініціації, тобто з формальної авторизації початку нового проекту, визначення зацікавлених осіб, їхніх вимог, меж проекту, його змісту та основних характеристик. Також до підпроцесів ініціації проекту належать розробка Статуту проекту та Опису змісту проекту. Далі виконується група підпроцесів планування, основним результатом яких є План управління проектом. З урахуванням затвердженого Плану управління проектом здійснюється його безпосереднє виконання, при проведенні якого реалізуються підпроцеси моніторингу та управління проектом (з урахуванням запровадження коригувальних і попереджувальних дій, виправлення дефектів чи відхилень від запланованих параметрів). У разі прийняття результатів виконання проектних робіт і реалізованих змін здійснюється група процесів завершення проекту, тобто формальне закриття проекту і контрактів.

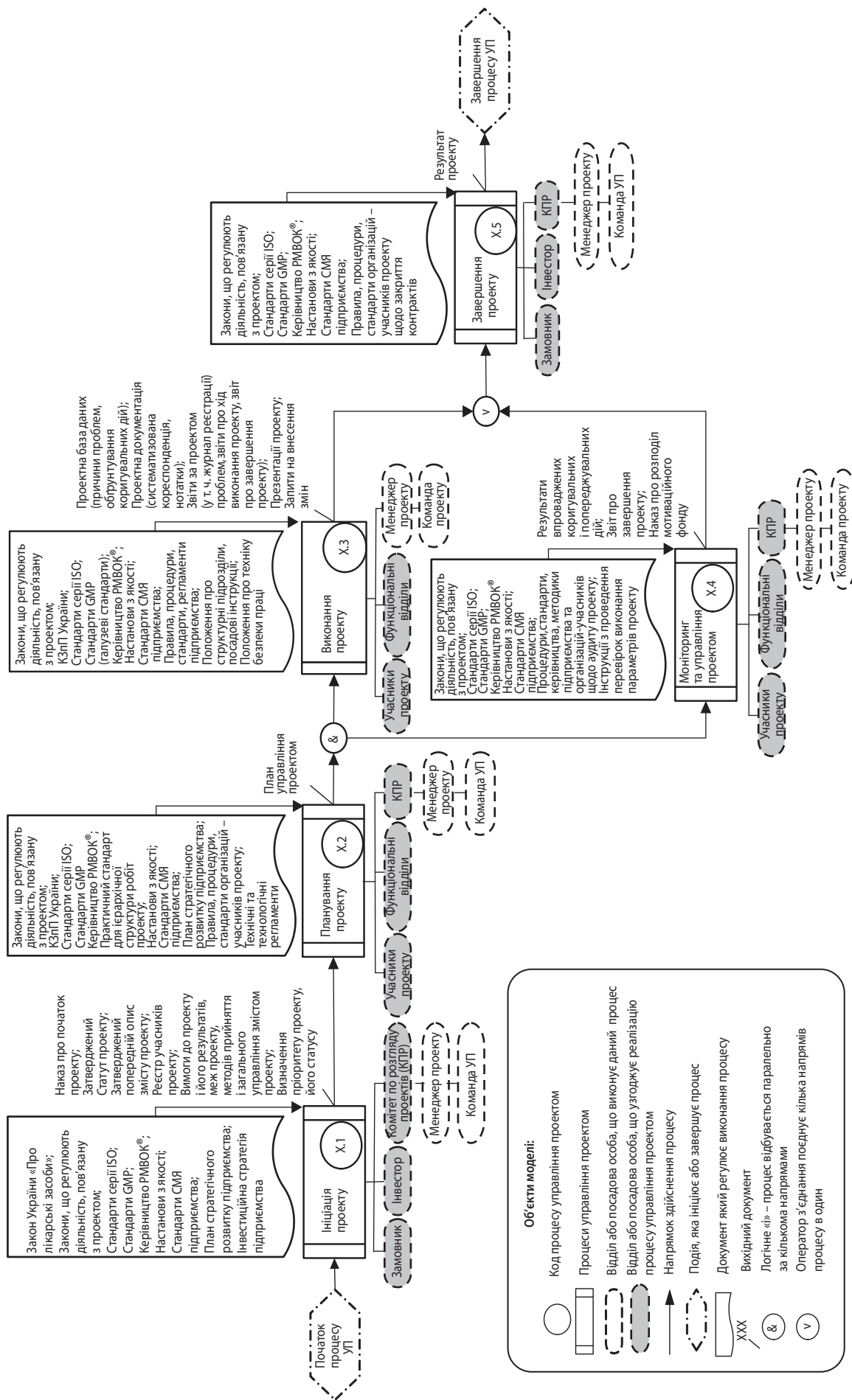


Рис. 1. Модель процесу управління інноваційним проектом в умовах фармацевтичного виробництва

Актуальність побудови процесних моделей управління інноваційними проектами в умовах фармацевтичної галузі пов'язана з впровадженням вітчизняними фармацевтичними підприємствами корпоративних стандартів системи менеджменту якості (СМЯ), елементами яких є стандарти управління проектами. У свою чергу, останні повинні включати типові схеми взаємодії процесів проектного менеджменту (схеми життєвого циклу управління проектом).

Метою статті є побудова моделі процесу виконання інноваційного проекту в умовах фармацевтичного виробництва. До завдань дослідження належать: обґрунтування елементів процесу виконання інноваційного проекту фармацевтичного підприємства з урахуванням певної адаптації міжнародних, національних і професійних стандартів проектного менеджменту до галузевих умов і специфіки діяльності фармацевтичних підприємств; визначення вхідних і вихідних документів, відповідальних осіб підпроцесів виконання інноваційного проекту.

За результатами дослідження існуючих підходів до формування сукупності підпроцесів виконання проекту розроблено модель процесу виконання інноваційного проекту в умовах фармацевтичного виробництва (рис. 2), яка враховує виконання сімох підпроцесів виконання проекту. Кодування кожного підпроцесу включає код проекту (X), номер процесу (для процесу виконання – це номер 3), порядковий номер самого підпроцесу.

Процес виконання інноваційного проекту починається з підпроцесу визначення складу команди проекту. Фактично – це роботи по залученню фахівців до виконання тих чи інших проектних робіт як з функціональних підрозділів підприємства, так і з інших джерел. У разі залучення до проекту співробітників функціональних підрозділів підприємства здійснюються перемовини щодо можливості переходу відповідного фахівця до команди проекту з визначенням часу його роботи, обсягів та особливостей робіт. У разі недостатності або невідповідності вимогам власних кадрів здійснюється пошук і найом зовнішніх фахівців.

Для забезпечення інноваційного проекту ресурсами реалізуються такі підпроцеси – запит інформації у постачальників і вибір постачальників. Запит інформації у постачальників включає дослідження пропозицій останніх щодо ціни, технічних параметрів, умов постачання та ін.

За результатами наданої інформації щодо потенційних постачальників продукції, послуг чи робіт підприємство обирає кращих постачальників з урахуванням певних методик (система відсіву, експертна оцінка, система рейтингових оцінок та ін.). За результатами переговорів укладаються угоди, які дозволяють забезпечити безпосереднє виконання проектних робіт усіма необхідними ресурсами.

Відповідно наступний підпроцес процесу виконання інноваційного проекту – це сукупність дій зі здійснення проектних робіт, використання ресурсів, створення результатів відповідно меті проекту, збирання даних проекту і формування звітів, накопичення і до-

кументування знань з практики управління проектами. При здійсненні проектних робіт виявляються факти відхилення від запланованих параметрів або необхідність корегування сутності чи обсягів (строків, вартості тощо) певних робіт, що потребує внесення відповідних змін у план управління інноваційним проектом і оформлюється запитами на зміни.

Разом із виконанням проектних робіт здійснюється підпроцес забезпечення якості – реалізація планових систематичних заходів для забезпечення виконання всіх підпроцесів згідно стандартів, процедур, регламентів тощо. Основним інструментом цього підпроцесу є проведення аудиту якості.

Виконання проектних робіт також пов'язане з підпроцесом розвитку команди проекту, тобто заходами щодо підвищення кваліфікації членів команди проекту, зростання рівня успішності взаємодії між ними, зниження конфліктності. Розвиток міжособистісних відносин досягається груповим навчанням, тренінгами, діловими іграми, виконанням складних проектних доручень.

За результатами виконання проектних робіт реалізується наступний підпроцес – розповсюдження інформації, тобто забезпечення своєчасності, доступності, точності інформаційних джерел для всіх учасників інноваційного проекту (в тому числі, членів команди проекту). У межах реалізації цього підпроцесу визначаються системи збирання і відбору інформації, засоби розповсюдження інформації, здійснюється систематизація накопичених знань. Далі, з урахуванням результатів паралельно виконаних підпроцесів моніторингу та управління проектом, здійснюється процес завершення інноваційного проекту.

ВИСНОВКИ

Запропонована процесна модель виконання інноваційного проекту в умовах фармацевтичного виробництва дозволяє більш ефективно скоординувати дії виконавців при реалізації проектних робіт, що сприятиме зменшенню втрат часу та коштів на узгодження дій та передачу результатів на наступний етап – завершення інноваційного проекту. Подальшого наукового доопрацювання потребують питання взаємоузгодженості реалізації підпроцесів виконання та підпроцесів моніторингу й управління інноваційним проектом у взаємодії з функціонуванням системи управління змінами, побудови процесних моделей процесів моніторингу та управління, а також завершення проекту з урахуванням специфіки діяльності виробничих підприємств фармацевтичної галузі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бушуев С. Д. Динамическое лидерство в управлении проектами : Монография / С. Д. Бушуев, В. В. Морозов. – [2-е издание.]. – К. : Украинская ассоциация управления проектами, 2000. – 312 с.
2. ИСО 10006:2005. Системы менеджмента качества. Руководство по менеджменту качества при проектировании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.quality.eup.ru>

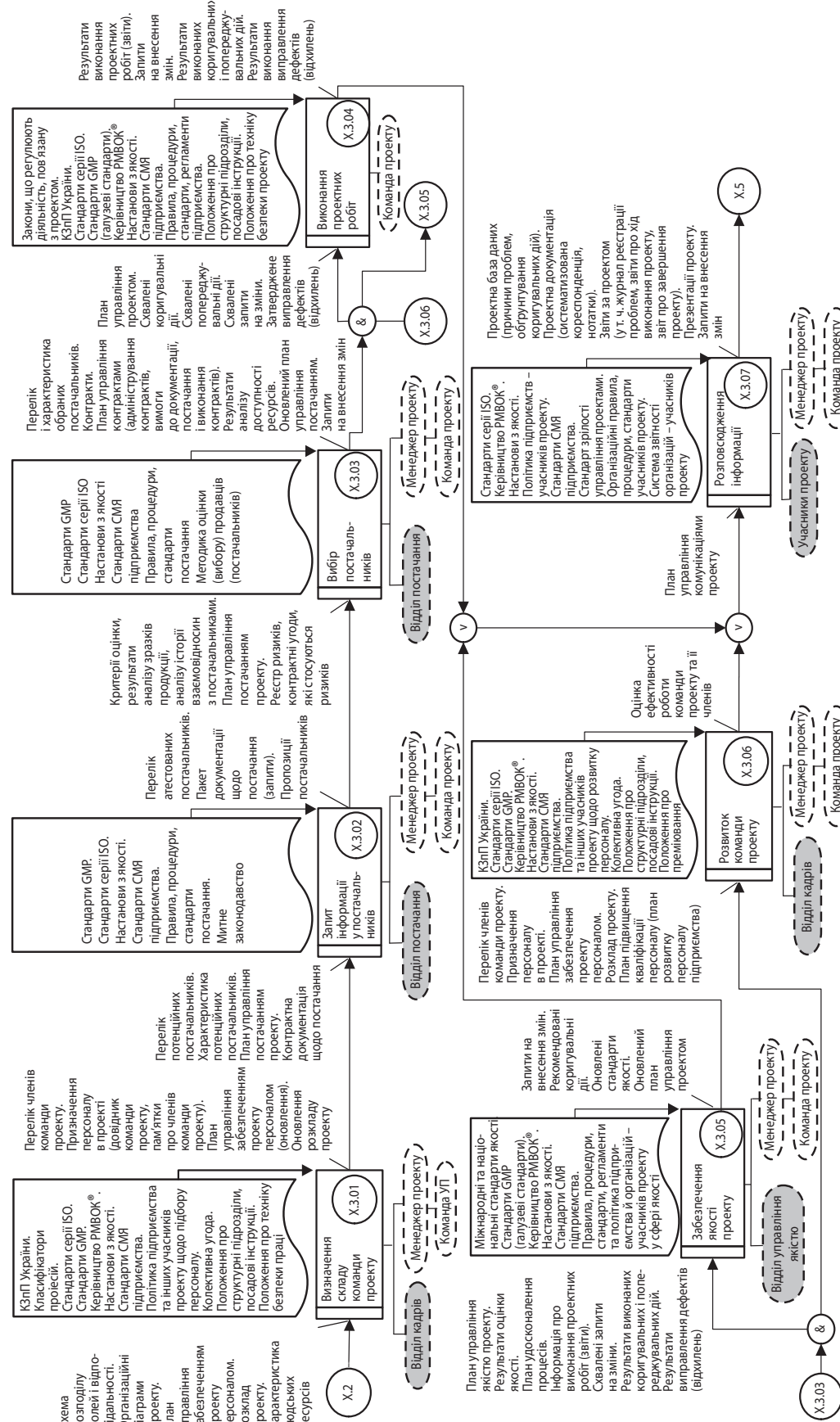


Рис. 2. Декомпозиція процесу виконання інноваційного проекту в умовах фармацевтичного виробництва

ЕКОНОМІКА ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

3. Кайдалова А. В. Формування процесної моделі фармацевтичного підприємства / А. В. Кайдалова, О. Г. Чистяков, С. М. Коваленко // Фармацевтичний журнал. – 2008. – № 6. – С. 3 – 8.

4. Надлежащая производственная практика лекарственных средств / Под ред. Н. А. Ляпунова, В. А. Загория, В. П. Георгиевского, Е. П. Безуглой. – К. : МОРИОН, 1999. – 896 с.

5. Настанови з якості. Лікарські засоби. Належна виробнича практика. Настанова 42-01-2001. – К. : МОЗ України : МОРИОН, 2001. – 82 с.

6. Посилкіна О. В. Управління проектами у фармацевтичному виробництві: монографія / О. В. Посилкіна, Я. М. Деренська, Г. В. Костюк. – Х. : НФаУ, 2010. – 544 с.

7. Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) Fourth Edition. PMI, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pmi.org/publicctn/pm-boktoc.htm>

УДК 33-338.2

МЕТОДИКА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ¹

МАСАЛОВ Е. И.

УДК 33-338.2

Масалов Е. И. Методика повышения эффективности реализации инновационных проектов

В статье рассмотрена методика продвижения инновационных проектов от стадии зарождения идеи до выпуска серийной продукции. Автором показано преимущество системы проектного управления как инструмента повышения деятельности инновационного предприятия и успешной реализации новаций на его базе. Методика пошагово разбита в соответствии с основными процессами деятельности предприятия я при реализации инновационных проектов.

Ключевые слова: инновация, коммерциализация, проект, бизнес, производство.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Масалов Евгений Игоревич – кандидат экономических наук, начальник отдела организации научно-исследовательских и инновационных программ, Юго-Западный государственный университет (ул. 50 лет Октября, 94, Курск, 305040, Россия)

E-mail: ist462007@yandex.ru

УДК 33-338.2

Масалов Е. І. Методика підвищення ефективності реалізації інноваційних проектів

У статті розглянуто методику просування інноваційних проектів від стадії зародження ідеї до випуску серійної продукції. Автором показано перевагу системи проектного управління як інструменту підвищення діяльності інноваційного підприємства і успішної реалізації новачій на його базі. Методику покроково розбито у відповідності до основних процесів діяльності підприємства при реалізації інноваційних проектів.

Ключові слова: інновація, комерціалізація, проект, бізнес, виробництво.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Масалов Євген Ігорович – кандидат економічних наук, начальник відділу організації науково-дослідних та інноваційних програм, Південно-Західний державний університет (вул. 50 років Жовтня, 94, Курськ, 305040, Росія)

E-mail: ist462007@yandex.ru

UDC 33-338.2

Masalov Y. I. Methods to Improve Implementation of Innovative Projects

In the article the promote technique of innovative projects from inception to production ideas serial production is discussed. The author shows the advantage of project management as a tool to enhance the innovation activities of the enterprise and the success of innovations based on it. Step method is divided in accordance with the basic processes of the company in the implementation of innovative projects.

Key words: innovation, commercialization, project, business, production.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Masalov Yevgeniy I. – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department of Research and Innovation Programs, Southwest State University (ul. 50 let Oktyabrya, 94, Kursk, 305040, Russia)

E-mail: ist462007@yandex.ru

В современных реалиях развития бизнес-среды организация и управление производством на основе метода проектного управления значительно возросло. На смену концентрации производственно-экономического потенциала пришло сосредоточение

на развитии собственных возможностей предприятий. Большинство производственно-хозяйственных комплексов конгломеративного типа вытесняются гибкими сетевыми структурами, которые отдают свое предпочтение использованию внешних ресурсов. Поэтому процессы, происходящие на предприятиях, постоянно совершенствуются и превращаются в комплекс работ со сложной структурой использования своего потенциала, сильной зависимостью от факторов времени, научно-технического прогресса, технологией управления [2].

Сегодня под проектным управлением понимается процесс организации деятельности предприятия, в основе которого лежит алгоритм реализации комплекса взаимосвязанных мероприятий, направленных

¹ Статья выполнена в рамках федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 – 2013 годы по теме «Модернизации социально-экономического пространства: глобализация и регионализация. Роль вузов как центров инновационных коммуникаций в пространственном развитии макрорегиона (на примере Северо-запада России)», Государственный контракт №14.740.11.0786 от 30 ноября 2010 г.

3. Кайдалова А. В. Формування процесної моделі фармацевтичного підприємства / А. В. Кайдалова, О. Г. Чистяков, С. М. Коваленко // Фармацевтичний журнал. – 2008. – № 6. – С. 3 – 8.

4. Надлежащая производственная практика лекарственных средств / Под ред. Н. А. Ляпунова, В. А. Загория, В. П. Георгиевского, Е. П. Безуглой. – К. : МОРИОН, 1999. – 896 с.

5. Настанови з якості. Лікарські засоби. Належна виробнича практика. Настанова 42-01-2001. – К. : МОЗ України : МОРИОН, 2001. – 82 с.

6. Посилкіна О. В. Управління проектами у фармацевтичному виробництві: монографія / О. В. Посилкіна, Я. М. Деренська, Г. В. Костюк. – Х. : НФаУ, 2010. – 544 с.

7. Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) Fourth Edition. PMI, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pmi.org/publicctn/pm-boktoc.htm>

УДК 33-338.2

МЕТОДИКА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ¹

МАСАЛОВ Е. И.

УДК 33-338.2

Масалов Е. И. Методика повышения эффективности реализации инновационных проектов

В статье рассмотрена методика продвижения инновационных проектов от стадии зарождения идеи до выпуска серийной продукции. Автором показано преимущество системы проектного управления как инструмента повышения деятельности инновационного предприятия и успешной реализации новаций на его базе. Методика пошагово разбита в соответствии с основными процессами деятельности предприятия я при реализации инновационных проектов.

Ключевые слова: инновация, коммерциализация, проект, бизнес, производство.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Масалов Евгений Игоревич – кандидат экономических наук, начальник отдела организации научно-исследовательских и инновационных программ, Юго-Западный государственный университет (ул. 50 лет Октября, 94, Курск, 305040, Россия)

E-mail: ist462007@yandex.ru

УДК 33-338.2

Масалов Е. И. Методика підвищення ефективності реалізації інноваційних проектів

У статті розглянуто методику просування інноваційних проектів від стадії зародження ідеї до випуску серійної продукції. Автором показано перевагу системи проектного управління як інструменту підвищення діяльності інноваційного підприємства і успішної реалізації новачій на його базі. Методику покроково розбито у відповідності до основних процесів діяльності підприємства при реалізації інноваційних проектів.

Ключові слова: інновація, комерціалізація, проект, бізнес, виробництво.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Масалов Євген Ігоревич – кандидат економічних наук, начальник відділу організації науково-дослідних та інноваційних програм, Південно-Західний державний університет (вул. 50 років Жовтня, 94, Курськ, 305040, Росія)

E-mail: ist462007@yandex.ru

UDC 33-338.2

Masalov Y. I. Methods to Improve Implementation of Innovative Projects

In the article the promote technique of innovative projects from inception to production ideas serial production is discussed. The author shows the advantage of project management as a tool to enhance the innovation activities of the enterprise and the success of innovations based on it. Step method is divided in accordance with the basic processes of the company in the implementation of innovative projects.

Key words: innovation, commercialization, project, business, production.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Masalov Yevgeniy I. – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department of Research and Innovation Programs, Southwest State University (ul. 50 let Oktyabrya, 94, Kursk, 305040, Russia)

E-mail: ist462007@yandex.ru

В современных реалиях развития бизнес-среды организация и управление производством на основе метода проектного управления значительно возросло. На смену концентрации производственно-экономического потенциала пришло сосредоточение

на развитии собственных возможностей предприятий. Большинство производственно-хозяйственных комплексов конгломеративного типа вытесняются гибкими сетевыми структурами, которые отдают свое предпочтение использованию внешних ресурсов. Поэтому процессы, происходящие на предприятиях, постоянно совершенствуются и превращаются в комплекс работ со сложной структурой использования своего потенциала, сильной зависимостью от факторов времени, научно-технического прогресса, технологией управления [2].

Сегодня под проектным управлением понимается процесс организации деятельности предприятия, в основе которого лежит алгоритм реализации комплекса взаимосвязанных мероприятий, направленных

¹ Статья выполнена в рамках федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 – 2013 годы по теме «Модернизации социально-экономического пространства: глобализация и регионализация. Роль вузов как центров инновационных коммуникаций в пространственном развитии макрорегиона (на примере Северо-запада России)», Государственный контракт №14.740.11.0786 от 30 ноября 2010 г.

на достижение поставленных задач и целей организации с привлечением необходимых финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Основными преимуществами проектного управления, приводящими к получению экономического эффекта, являются оптимизация деятельности работы предприятия; оптимальное и эффективное использование ресурсов, снижение суммарной их потребности; сокращение продолжительности выполнения комплекса работ и уменьшение объемов их финансирования.

Современная система проектного управления зародилась в США при реализации программ «Полярис» в военной отрасли, а позже проектов НАСА по исследованию космоса. Алгоритмы, инструменты и методы планирования и реализации задач, применяемые военными, во второй половине 20-го века получили широкое распространение во многих социально-экономических сферах деятельности. В условиях экономического развития России проектное управление особую популярность завоевало в крупных компаниях: НК «Роснефть», ОАО «ГазПром», Группа ВТБ, ОАО «АвтоВаз», ОАО «РЖД», ЗАО «КЭС» [4].

Анализ зарубежного опыта показывает, что метод проектного управления широко также распространен в таких странах как [5]:

- ✦ Япония – метод заложен в основу государственной стратегии социально-экономического развития страны;
- ✦ Великобритания – проектное управление активно используется в государственных организациях при реализации крупных проектов;
- ✦ Новая Зеландия – исполнительные органы заключают друг с другом договоры по оказанию взаимных услуг на конкурсной основе.

По данным различных экспертных сообществ, использование методов и инструментария проектного управления позволяет оптимизировать производство посредством сокращения от 15 до 35% времени и от 10 до 22% финансовых средств, затрачиваемых на осуществление проектов и программ. Таким образом, можно утверждать, что проектное управление является эффективным механизмом развития предприятий и территорий страны в целом [1]. Сегодня проекты, реализуемые экономическими субъектами, обычно характеризуются следующими критериями [1]:

- ✦ *длительность* – в зависимости от времени выделяют краткосрочные, среднесрочные или долгосрочные;
- ✦ *масштаб* – участвуют одно или несколько структурных подразделений, проект реализуется в кооперации с другими организациями;
- ✦ *количество задействованных лиц* – могут привлекаться от нескольких десятков до нескольких тысяч человек.

Механизм проектного управления заключается в закреплении прав и ответственности за достижение поставленных целей и задач за командой проекта, реализующей следующие функции: разработка производственных и экономических смет, контроль за исполнением графика работ, эффективное и целесообразное

распределение ресурсов, экспертиза качества производства, организация деятельности по взаимодействию с потребителями и поставщиками [8].

Проблемы управления проектами и проектной деятельностью на предприятиях изучались в работах таких отечественных и зарубежных ученых, как Ансофф И., Воропаев В. И., Гальперина З. М., Коротков Э. М., Мазур И. И., Мередит Дж., Питер Друкер, Разу М. Л., Серов В. М., Тернер Дж., Фрейм Дж., Шапиро В. Д. Тем не менее, существует необходимость обобщения и систематизации накопленных знаний, позволяющих комплексно подойти к изучению и решению проблемы управления проектной деятельностью на предприятиях [3].

Автором работы предлагается методика коммерциализации инновационных проектов на основе проектного управления состоящая из 22 шагов (рис. 1).

Шаг 1. Подача заявки на рассмотрение.

Любой инновационный проект начинается с подачи заявки руководителем, отвечающим за развитие предприятия, формирующим экспертную группу, целью которой является ознакомление с ее содержанием и принятие решений о целесообразности реализации представленной новации. Авторами идей могут выступать как сотрудники предприятия, так и внешние изобретатели.

Шаг 2. Рассмотрение заявки и получение заключения от экспертов.

Процесс голосования о целесообразности реализации представленной на рассмотрение идеи инициируется как параллельный и является закрытым. Если не менее 30% экспертов проголосовали положительно, она отправляется на рассмотрение в отдел по развитию предприятия. После получения всех голосов, результаты публикуются в журнале голосования и становятся видимыми всем заинтересованным лицам.

Если данных поданных в заявке для принятия решения недостаточно, экспертная группа отправляет заявку на доработку. При необходимости на данном шаге инициаторы идеи могут вносить уточнения и корректировки в ее описание.

Шаг 3. Утверждение заявки.

Руководитель, отвечающий за развитие предприятия, ознакомившись с экспертными оценками и содержанием заявки, должен принять решение:

- ✦ начать процесс анализа и детальной проработки идеи, с выделением необходимых сотрудников и назначением руководителя предпроектного анализа;
- ✦ отложить процесс проработки заявки на определенный срок или отклонить ее.

Шаг 4. Формирование перечня задач и исполнителей для проработки возможности коммерциализации идеи.

После утверждения заявки руководитель предпроектного анализа формирует перечень задач для проработки возможности коммерциализации идеи с назначением ответственных исполнителей и сроков исполнения. Далее перечень задач согласуется с руководителями структурных подразделений, участвующих в проекте и имеющими возможность их редактировать.

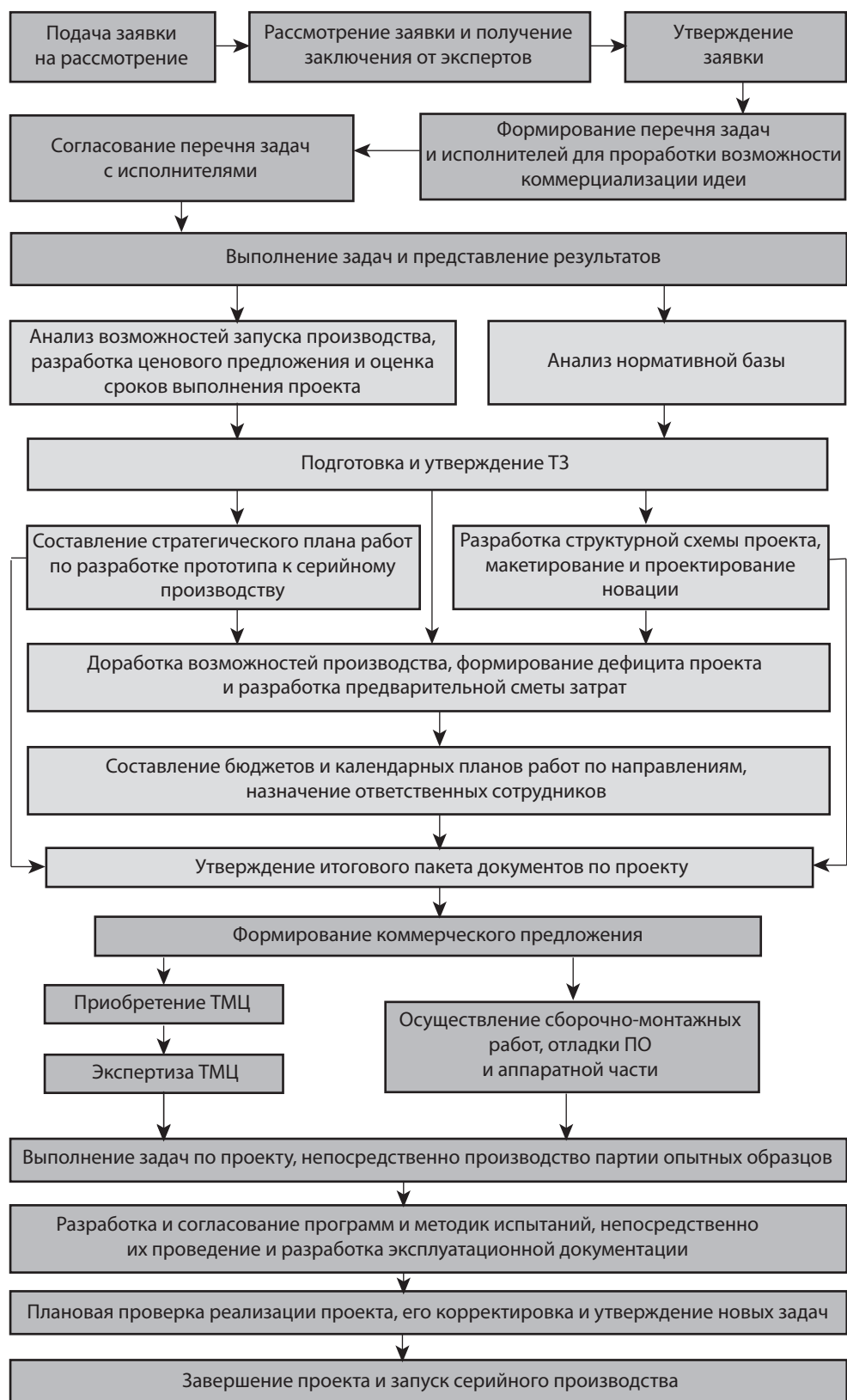


Рис. 1. Методика коммерциализации инновационных проектов

Шаг 5. Согласование перечня задач с исполнителями.

Исполнители получают задание ознакомиться с содержанием каждой планируемой для них задачей, и вносят свои предложения по их реализации. После согласования задачи повторно отправляются руководите-

лям структурных подразделений и руководителю предпроектного анализа.

Шаг 6. Выполнение задач и представление результатов.

Исполнители получают основные данные по задачам и приступают к их реализации. По мере выполнения

каждой из задач руководитель предпроектного анализа проверяет результаты и принимает решение:

- ✦ задача выполнена корректно;
- ✦ задача не проработана должным образом, требует дальнейшего исполнения.

После того, как все задачи выполнены, руководителем, отвечающим за развитие предприятия, назначается совещание для представления полученных результатов оценки потенциального проекта, результатом которого должно стать решение:

- ✦ реализация проекта в организации с назначением руководителя инновационного проекта;
- ✦ отклонение новации по причине невозможности ее реализации.

Шаг 7. Анализ возможностей запуска производства, разработка ценового предложения и оценка сроков выполнения проекта.

В случае принятия решения о реализации новации назначенный руководитель инновационного проекта формирует две задачи для начальников:

- ✦ производства – подготовить план производства новации и определить необходимые ресурсы;
- ✦ финансовой службы – рассчитать стоимость разработки в рамках поданной заявки.

Также на данном этапе проводится анализ рисков с учетом реалистичности и стоимости ликвидации их последствий. Под риском обычно понимают опасность неполучения ожидаемого результата в связи с наступлением неблагоприятных условий. По каждому риску необходимо определить набор показателей и значений, при которых риск считается нормальным или наступившим для проекта [6].

Шаг 8. Анализ нормативной базы.

Главный метролог проводит мероприятия по анализу требований к проекту и формирует перечень внешних (ГОСТов) и внутренних нормативных актов. Также в рамках этого шага происходит лицензирование или патентование интеллектуальной собственности по проекту.

Шаг 9. Подготовка и утверждение ТЗ.

После проведенных исследований на основании заявочной документации, если полученной информации достаточно, руководитель оценивает необходимость разработки технического задания и подготавливает его проект, источником формирования которого могут выступать:

- ✦ заявка, поданная на рассмотрение;
- ✦ производственные запросы;
- ✦ технические задания на выполнение аналогичных работ.

Проект ТЗ должен быть согласован с ответственными руководителями за развитие, экономику, производственную деятельность.

Шаг 10. Составление стратегического плана работ по разработке прототипа и серийному производству.

Руководитель инновационного проекта разрабатывает на основании ТЗ общий стратегический план работ по созданию прототипа и серийному производству. На данном этапе в рамках проектной работы формируются основные задачи их взаимосвязи, ориентировочные сроки, назначаются исполнители для каждой из работ. После завершения разработки стратегический план

должен быть согласован и утвержден на общем собрании руководства посредством закрытого голосования. Если более 30 процентов голосующих его отклонили, он отправляется на доработку.

Шаг 11. Разработка структурной схемы проекта, макетирование и проектирование новации.

Руководитель инновационного проекта, опираясь на имеющуюся техническую документацию, разрабатывает его структурную схему. При необходимости также осуществляется макетирование и построение математической модели новации, подготавливаются все необходимые для ее реализации чертежи и спецификации.

Шаг 12. Доработка возможностей производства, формирование дефицита проекта и разработка предварительной сметы затрат.

Начальник производства на основании имеющейся информации и технического задания дорабатывает протокол возможностей производства, формирует предварительный план работ по проекту, список ТМЦ, необходимых для производства и дефицит проекта.

Руководитель инновационного проекта в соответствии с дефицитом проекта разрабатывает предварительную смету затрат. Ключевые статьи расходов по проекту переносятся из заявочной документации. В случае неплановых закупок каждая дополнительная позиция согласовывается с главным бухгалтером.

Шаг 13. Составление бюджетов и календарных планов работ по направлениям, назначение ответственных сотрудников.

Руководители структурных подразделений, указанные в общем стратегическом плане, одновременно получают задачи с требованием детализировать последовательность и взаимосвязи задач по своим направлениям, а также назначить исполнителей. В рамках каждой задачи исполнители готовят необходимую документацию, требующуюся для общей оценки проекта.

Руководитель инновационного проекта анализирует полученную от руководителей структурных подразделений информацию, на основании предварительной сметы затрат формирует детализированный бюджет проекта (проверяется финансовой службой) и уточняет стратегический план работ.

Шаг 14. Утверждение итогового пакета документов по проекту.

Весь подготовленный пакет документов выносится на совещание с руководителями структурных подразделений для его визирования, после чего направляется на согласование генеральному директору. На данном этапе также прогнозируются контрольные точки проверки реализации проекта, корректировка которых происходит на стадии его исполнения.

Шаг 15. Формирование коммерческого предложения.

Менеджер знакомится с конечным пакетом документов, подготавливает и выставляет коммерческое предложение для финансирования. После поступления инвестиций или распоряжения генерального директора формируется инвестиционная линия проекта, учитывающая все этапы жизненного цикла коммерциализации предлагаемой новации.

Шаг 16. Приобретение товарно-материальных ценностей.

После выделения финансовых средств на реализацию проекта в соответствии с календарным планом и сметой закупок происходит приобретение необходимых товарно-материальных ценностей (ТМЦ), перечень которых был спланирован на этапе анализа и экспертной оценки руководителями структурных подразделений.

Если в процессе реализации проекта возникла потребность во внеплановых закупках ТМЦ, руководитель подразделения вносит необходимое предложение, с указанием задачи, для которой потребуется использование запрашиваемого ресурса.

Шаг 17. Экспертиза ТМЦ.

По мере поступления ТМЦ на склад производится его визуальный осмотр, контроль целостности упаковок и комплектности. После проверки формируется технологический паспорт на каждое изделие.

Далее происходит проверка ТМЦ на работоспособность. Данный вид контроля проводит начальник по производству или назначенный им сотрудник. В рамках проверки производится контроль функционирования закупленных товаров (изделий) их соответствия заданным требованиям, после чего осуществляется передача ТМЦ на производство.

Шаг 18. Осуществление сборочно-монтажных работ, отладки ПО и аппаратной части.

Последовательно с закупкой ТМЦ осуществляются все необходимые сборочно-монтажные работы, тестирование и отладка программного обеспечения и аппаратной части, по завершению которых ставится соответствующая отметка на бланке технического паспорта.

Шаг 19. Выполнение задач по проекту, непосредственно производство партии опытных образцов.

На основании детализированного плана исполнители работ координируют свои действия со своими руководителями структурных подразделений и руководителем инновационного проекта и приступают к их реализации. По мере выполнения поставленных задач к руководителю инновационного проекта приходят отчеты. Результатом данного этапа станет выпуск партии опытных образцов новации.

Шаг 20. Разработка и согласование программ и методик испытаний, непосредственно их проведение и разработка эксплуатационной документации.

Руководителем инновационного проекта назначает сотрудник, отвечающий за разработку программ и методик испытаний опытного образца новации, которые в дальнейшем дорабатываются в службе главного метролога.

Начальник производства также проверяет комплектность разработанного опытного образца новации. В случае отсутствия с его стороны нареканий создается комиссия, проводящая необходимые лабораторные работы, при успешном завершении которых заполняется акт о приемо-сдаточных испытаниях и разрабатывается пакет эксплуатационной документации. Если испытание не пройдено, члены комиссии формируют отрицательное экспертное заключение и отправляют представленное изделие на доработку команде проекта.

Шаг 21. Плановая проверка реализации проекта, его корректировка и утверждение новых задач.

После проведения всех необходимых испытаний в рамках инновационного проекта проводится совещание с участием всех руководителей структурных подразделений. На совещании принимается решение о дальнейшей судьбе проекта, проработке выполненных или необходимости добавления новых задач с назначением сроков их реализации и ответственных исполнителей.

Шаг 22. Завершение проекта и запуск серийного производства.

После реализации всех задач и получении положительных результатов в рамках проводимых испытаний осуществляется запуск серийного производства – завершающая стадия проекта. Отдел продаж начинает реализовывать разработанную продукцию (услугу).

Управление в представленной методике осуществляется специально назначенными руководителями, которые несут ответственность за координацию всех связей в проекте и своевременное достижение его целей. При этом руководители высшего уровня освобождаются от необходимости принимать решения по текущим вопросам. В результате этого на среднем и нижнем уровнях повышается оперативность управления и ответственность за качество исполнения конкретных операций и процедур, то есть заметно повышается роль руководителей специализированных подразделений в организации работ по четко определенной программе [7].

Достижение запланированных результатов с помощью разработанной методике предполагает изначальное создание ряда условий:

- ✦ все привлекаемые сотрудники должны владеть навыками проектного управления;
- ✦ каждый исполнитель проекта должен иметь мотивацию и быть заинтересованным в достижении запланированных результатов проекта;
- ✦ структурные подразделения должны быть мобильными и быстро адаптироваться к различным изменениям в проекте;
- ✦ руководитель проекта должен обладать качеством лидера и стремиться к реализации поставленных целей.

Использование описанной методике позволит организациям занимающихся инновационной деятельностью организовать эффективное управление своими ресурсами, оптимизировать логистические процессы и временные затраты, увеличить прибыль, сфокусировать внимание руководства на своем развитии и повысить качество реализуемой продукции или услуг. Также к достоинствам представленной методике следует отнести:

- ✦ активизацию деятельности руководителей и работников компании в результате формирования проектных команд, усиления взаимосвязи между ними;
- ✦ развитие творческой деятельности, способствующей ускоренному техническому совершенствованию производства;
- ✦ усиление личной ответственности конкретного руководителя как за проект в целом, так и за его элементы;

- ✦ достижение гибкости и скоординированности работ и быстрое реагирование проектной структуры на изменение внешней среды;
- ✦ преодоление внутриорганизационных барьеров предприятия, не мешая развитию функциональной специализации.

Разработанная методика позволит эффективно организовать процесс принятия решений в части планирования, анализа, контроля исполнения и координации мероприятий по управлению портфелем проектов, выполняющегося на предприятии, и обеспечит оперативное распространение управленческой информации между его участниками. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Бартон Л.** Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься [Текст] : учебник / Л. Бартон, Г. Шенкер, Л. Уокер. М. : Изд. дом Вильямс, 2003. – С. 242 – 254.
2. **Борисоглебская Л. Н.** Механизм функционирования региональной инновационной системы, основанной

на приоритетных отраслях региона. [текст] / Л. Н. Борисоглебская, Е. И. Масалов // Креативная экономика. – 2009. – № 1. – С. 94 – 102.

3. **Волчков С. М.** Методика коммерциализации проектов на промышленных предприятиях [текст] / Волчков С. М. // Известия ЮЗГУ. – 2011. – № 2. – С. 34 – 38.

4. **Гранатуров В. М.** Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения [Текст] / В. М. Гранатуров. – М. : Изд-во «Дело и Сервис», 2002. – С. 110 – 112.

5. **Емельянов С. Г.** Методология разработки инновационных проектов : монография / С. Г. Емельянов, Л. Н. Борисоглебская, Н. С. Фролов, А. F. Trueba., С. R. Trueba, F. R. Freire. – М. : Quito-Ecuador, 2009. – С. 37 – 38.

6. **Илляшенко С. М.** Экономический риск [текст] / С. М. Илляшенко. – К. : Центр учебной литературы, 2004. – С. 220 – 225.

7. **Севастьянова И. Г.** Мотивация инновационной проектной команды / И. Г. Севастьянова, В. Н. Стегний, А. Г. Спосиб // Инновации. – 2010. – № 12. – С. 95 – 99.

8. **Филимонова Н. М.** Управление проектами как механизм повышения эффективности планирования и реализации программ регионального развития / Н. М. Филимонова, Н. В. Моргунова // Инновации. – 2010. – № 9. – С. 42 – 44.

УДК 330.341.1

МОРФОЛОГІЧНА КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙ З УРАХУВАННЯМ ЗАПРОПОНОВАНИХ ОЗНАК

САВЕНКО К. С.

УДК 330.341.1

Савенко К. С. Морфологічна класифікація інновацій з урахуванням запропонованих ознак

Стаття присвячена питанням класифікації інновацій на промисловому підприємстві. Існуючі підходи до класифікації інновацій різняться, перш за все, за кількістю закладених в їх основу класифікаційних ознак. Аналіз різних типологій дозволив автору розробити морфологічний класифікатор інновацій, формування якого базувалося на принципах комплексності, можливості кількісного та якісного визначення критерію, науковій новизні та практичній цінності.

Ключові слова: нововведення, інновації, організаційні інновації, технологічні інновації, економічні інновації, інноваційні процеси, промислове підприємство, інноваційна діяльність, інноваційні технології.

Табл.: 1. **Бібл.:** 7.

Савенко Ксенія Сергіївна – аспірантка, кафедра політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kssavenko@mail.ru

УДК 330.341.1

Савенко К. С. Морфологическая классификация инноваций с учетом предложенных признаков

Статья посвящена вопросам классификации инноваций на промышленном предприятии. Существующие подходы к классификации инноваций различаются, прежде всего, по количеству заложенных в их основу классификационных признаков. Анализ различных типологий позволил автору разработать морфологический классификатор инноваций, формирование которого базировалось на принципах комплексности, возможности количественного и качественного определения критерия, научной новизне и практической ценности.

Ключевые слова: нововведения, инновации, организационные инновации, технологические инновации, экономические инновации, инновационные процессы, промышленное предприятие, инновационная деятельность, инновационные технологии.

Табл.: 1. **Библ.:** 7.

Савенко Ксения Сергеевна – аспирантка, кафедра политической экономики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kssavenko@mail.ru

UDC 330.341.1

Savenko K. S. Morphological Classification of Innovation Considering the Proposed Signs

Article is devoted to the classification of innovation in industrial enterprise. Existing approaches to the classification of innovation differ primarily by the number embedded in them based classifications. Analysis of different typologies allowed the author to develop a morphological classifier innovation, the formation of which was based on the principles of comprehensiveness, the possibility of quantitative and qualitative determination criteria, scientific novelty and practical value.

Key words: innovation, innovation, institutional innovation, technological innovation, economic innovation, innovation processes, industrial enterprise, innovation, innovative design, innovative technology.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 7.

Savenko Kseniya S. – Postgraduate Student, Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kssavenko@mail.ru

- ✦ достижение гибкости и скоординированности работ и быстрое реагирование проектной структуры на изменение внешней среды;
- ✦ преодоление внутриорганизационных барьеров предприятия, не мешая развитию функциональной специализации.

Разработанная методика позволит эффективно организовать процесс принятия решений в части планирования, анализа, контроля исполнения и координации мероприятий по управлению портфелем проектов, выполняющегося на предприятии, и обеспечит оперативное распространение управленческой информации между его участниками. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Бартон Л.** Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься [Текст] : учебник / Л. Бартон, Г. Шенкер, Л. Уокер. М. : Изд. дом Вильямс, 2003. – С. 242 – 254.
2. **Борисоглебская Л. Н.** Механизм функционирования региональной инновационной системы, основанной

на приоритетных отраслях региона. [текст] / Л. Н. Борисоглебская, Е. И. Масалов // Креативная экономика. – 2009. – № 1. – С. 94 – 102.

3. **Волчков С. М.** Методика коммерциализации проектов на промышленных предприятиях [текст] / Волчков С. М. // Известия ЮЗГУ. – 2011. – № 2. – С. 34 – 38.

4. **Гранатуров В. М.** Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения [Текст] / В. М. Гранатуров. – М. : Изд-во «Дело и Сервис», 2002. – С. 110 – 112.

5. **Емельянов С. Г.** Методология разработки инновационных проектов : монография / С. Г. Емельянов, Л. Н. Борисоглебская, Н. С. Фролов, А. F. Trueba., С. R. Trueba, F. R. Freire. – М. : Quito-Ecuador, 2009. – С. 37 – 38.

6. **Илляшенко С. М.** Экономический риск [текст] / С. М. Илляшенко. – К. : Центр учебной литературы, 2004. – С. 220 – 225.

7. **Севастьянова И. Г.** Мотивация инновационной проектной команды / И. Г. Севастьянова, В. Н. Стегний, А. Г. Спосиб // Инновации. – 2010. – № 12. – С. 95 – 99.

8. **Филимонова Н. М.** Управление проектами как механизм повышения эффективности планирования и реализации программ регионального развития / Н. М. Филимонова, Н. В. Моргунова // Инновации. – 2010. – № 9. – С. 42 – 44.

УДК 330.341.1

МОРФОЛОГІЧНА КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙ З УРАХУВАННЯМ ЗАПРОПОНОВАНИХ ОЗНАК

САВЕНКО К. С.

УДК 330.341.1

Савенко К. С. Морфологічна класифікація інновацій з урахуванням запропонованих ознак

Стаття присвячена питанням класифікації інновацій на промисловому підприємстві. Існуючі підходи до класифікації інновацій різняться, перш за все, за кількістю закладених в їх основу класифікаційних ознак. Аналіз різних типологій дозволив автору розробити морфологічний класифікатор інновацій, формування якого базувалося на принципах комплексності, можливості кількісного та якісного визначення критерію, науковій новизні та практичній цінності.

Ключові слова: нововведення, інновації, організаційні інновації, технологічні інновації, економічні інновації, інноваційні процеси, промислове підприємство, інноваційна діяльність, інноваційні технології.

Табл.: 1. **Бібл.:** 7.

Савенко Ксенія Сергіївна – аспірантка, кафедра політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kssavenko@mail.ru

УДК 330.341.1

Савенко К. С. Морфологическая классификация инноваций с учетом предложенных признаков

Статья посвящена вопросам классификации инноваций на промышленном предприятии. Существующие подходы к классификации инноваций различаются, прежде всего, по количеству заложенных в их основу классификационных признаков. Анализ различных типологий позволил автору разработать морфологический классификатор инноваций, формирование которого базировалось на принципах комплексности, возможности количественного и качественного определения критерия, научной новизне и практической ценности.

Ключевые слова: нововведения, инновации, организационные инновации, технологические инновации, экономические инновации, инновационные процессы, промышленное предприятие, инновационная деятельность, инновационные технологии.

Табл.: 1. **Библ.:** 7.

Савенко Ксения Сергеевна – аспирантка, кафедра политической экономики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kssavenko@mail.ru

UDC 330.341.1

Savenko K. S. Morphological Classification of Innovation Considering the Proposed Signs

Article is devoted to the classification of innovation in industrial enterprise. Existing approaches to the classification of innovation differ primarily by the number embedded in them based classifications. Analysis of different typologies allowed the author to develop a morphological classifier innovation, the formation of which was based on the principles of comprehensiveness, the possibility of quantitative and qualitative determination criteria, scientific novelty and practical value.

Key words: innovation, innovation, institutional innovation, technological innovation, economic innovation, innovation processes, industrial enterprise, innovation, innovative design, innovative technology.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 7.

Savenko Kseniya S. – Postgraduate Student, Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kssavenko@mail.ru

Інноваційний процес передбачає використання деякого комплексу інновацій. Для того, щоб вивчити комплексний характер інновацій, розкрити різноманітні способи їх використання і різні методи управління ними, доцільно дослідити систему класифікації нововведень.

Питанням класифікації інновацій в сучасній літературі приділяється велика увага і можна стверджувати, що вони досліджуються в багатьох наукових публікаціях, присвячених проблемам інноваційної діяльності. Існуючі підходи до класифікації інновацій різняться, перш за все, за кількістю закладених в їх основу класифікаційних ознак. У одних працях інновації класифікуються за не виправдано великою кількістю ознак, що не відрізняють їх від поняття інновація. В інших – не враховуються істотні ознаки інновацій, що не дозволяє правильно визначити ефективність інноваційної діяльності. Незважаючи на значний масив робіт, серед науковців відсутнє єдине бачення сутності досліджуваної категорії.

Метою дослідження є поглиблення сутності поняття інновація та визначення оптимальності їх класифікаційних ознак.

Більшість авторів [1; 2; 3; 4; 6] класифікують інновації за такими ознаками:

- ✦ економічною значимістю й ефективністю (базисні, покращені та псевдонововведення);
- ✦ змістом (продуктові, техніко-технологічні, організаційні, економічні, управлінські, політичні, соціальні, юридичні, екологічні);
- ✦ масштабністю та ступенем впливу на ефективність функціонування науки та виробництва (локальні або приватні; глобальні або великомасштабні);
- ✦ рівнем новизни (радикальні – які здійснювалися на основі невідомих раніше законів та закономірностей, і нововведення на базі відомих законів і закономірностей);
- ✦ напрямками (за типом нововведення, за механізмом здійснення, за особливостями процесу нововведення);
- ✦ причинами виникнення (реактивні або стратегічні);
- ✦ результативністю інновацій (висока, низька, стабільна);
- ✦ видом ефекту (економічні, соціальні, екологічні, інтегральні);
- ✦ інтенсивністю просування (потребуючі або не потребуючі інтенсивного просування).

Для технологічних інновацій найбільш відома схема Р. А. Фатхутдінова [4, с. 264], відповідно до якої нововведення поділяються на базисні, поліпшувані та псевдонововведення. Найважливішими для прискореного розвитку економіки є базисні нововведення, що засновані на наукових відкриттях і які покладені в основу нових поколінь техніки (технології). Кластери (взаємозалежні групи) базисних інновацій – основа для формування нового технологічного укладу, який визначає його структуру. Так, структуру сучасного, п'ятого технологічного укладу, що переважає на початку ХХІ століття в розвинутих країнах, визначають: мікроелектроніка, біотехнологія й інформатика (генетичне ядро п'ятого

технологічного укладу); гнучкі технології та робототехніка, нетрадиційна енергетика, композиційні матеріали, маловідходні та безвідходні екологічно чисті технології, комп'ютери, телекомунікації й Інтернет, принципово нові види транспорту, космічні технології й авіакультура (базисні виробничі інновації); принципово нові технічні системи й технології невиробничої сфери послуг, медицини, освіти, науки, управління; побутова радіоелектроніка та інше.

Визначення базисних інновацій – це найважливіше завдання науково-технічного прогнозування та розробки інноваційної стратегії. Кластер базисних інновацій лежить в основі системи державних інноваційних програм.

Н. І. Лапін [2, с. 67] наводить таку класифікацію інновацій за змістом і ступенем впливу на ефективність суспільного виробництва: продуктові; технічні (технологічні); організаційні; економічні; управлінські; політичні; соціальні; юридичні; екологічні; локальні або приватні; глобальні або великомасштабні.

Продуктові інновації мають право на виробництво нових виробів або виробів з поліпшеними якісними властивостями, що надає право виробникам обґрунтовано підвищувати ціну на них на ринку.

Технічні (технологічні) інновації – нове обладнання, нові технології, що з самого початку змінюють або істотно поліпшують існуючий технологічний уклад і ефективність економіки. Технічні інновації виконані в матеріалі і належать до так званих твердих інновацій.

Організаційні інновації охоплюють нові форми й методи організації наукової і виробничої діяльності та можуть проявлятися у двох основних формах:

- ✦ не пов'язані з технічними інноваціями, метою яких є поліпшення діяльності та використання існуючих трудових ресурсів і майна підприємства;
- ✦ викликані технічними інноваціями, що активно з ними взаємодіють, а також сприятливим зростанням їх економічної ефективності.

Організаційні інновації спрямовані на залучення резервів робочого часу, людей і машин, інтенсифікацію їх роботи, матеріальні фактори. Атрибутом цих інновацій, крім економічних і соціальних аспектів, є гуманізація будь-якої людської діяльності, зниження психічних і фізичних навантажень працівників.

Економічні інновації – нові механізми функціонування економіки, що забезпечують прогресивні зміни існуючого господарського укладу, сприяють розвиткові економіки на всіх рівнях – від суспільства в цілому до окремого підприємства. В умовах приватизації державних підприємств визначають позитивні зміни в їх фінансовій, платіжній, бухгалтерській і інших сферах діяльності.

Управлінські інновації – нові підходи та методи організації управління, реформування системи управління для адаптації до мінливих ринкових умов.

Політичні інновації – це нові механізми керування процесами облаштування держави, нові методи вирішення міждержавних проблем і проблем взаємин політичних суб'єктів.

Соціальні інновації – цілеспрямовані зміни в соціальній структурі та соціальних взаєминах, проведені державою (на рівні суспільства в цілому) або організацією для підвищення соціального статусу особистості й оптимального співвідношення особистих і суспільних інтересів. У рамках окремого підприємства соціальні інновації визначають підготовку й підвищення кваліфікації кадрів, поліпшення соціально-побутових умов життя працівників, умов безпеки та гігієни праці, культурної діяльності, організації вільного часу.

Юридичні інновації спрямовані на розробку нових або удосконалення існуючих законодавчих і підзаконних актів, які регулюють відносини в різних сферах суспільства.

Екологічні інновації на підприємстві – це також зміни в техніці, організаційній структурі та керуванні підприємством, що зменшують або запобігають негативному впливу виробництва на навколишнє середовище.

Локальні інновації, що складають основу еволюційних перетворень у сфері наукової та виробничої діяльності, не здійснюють принципового впливу на загальний рівень ефективності науки та техніки, у той же час глобальні нововведення, що є здебільшого принципово новими, об'єктивно вимагають адекватних змін у зазначених сферах діяльності людей.

Група вчених під керівництвом П. Друкера [6, с. 24] виділяє три групи інновацій за ступенем їх новизни:

- ✦ радикально нова продукція, новинка світового масштабу – винахід не має аналогів, це перше у світі впровадження винаходу;
- ✦ нова продукція, новинка в масштабах країни – немає аналогів в країні, але він існує за кордоном;
- ✦ новинка в масштабах даного підприємства.

А. В. Гриньов [1, с. 67 – 74] виділяє три найбільш загальних напрямки, згідно з якими систематизуються нововведення:

- ✦ за типом нововведення;
- ✦ за механізмом здійснення;
- ✦ за особливостями інноваційного процесу.

Серед останніх розробок можна виділити роботу Е. О. Уткіна [3, с. 151], у якій він наводить класифікацію інновацій щодо причин їх виникнення: реактивні й стратегічні. При цьому під реактивними автор розуміє інновації, що забезпечують виживання підприємства як реакцію на нові перетворення, що здійснюють конкуренти для того, щоб продовжувати вести боротьбу на ринку, а під стратегічними – інновації, мета яких – одержання конкурентних переваг на перспективу.

Аналіз різних типологій дозволив автору розробити морфологічний класифікатор інновацій (табл. 1). Формування класифікатора базувалося на принципах комплексності, можливості кількісного та якісного визначення критерію, наукову новизну та практичну цінність.

Таблиця 1

Морфологічний класифікатор інновацій з урахуванням запропонованих ознак

Класифікаційна ознака	Різновид інновацій
1. За формою реалізації	Економічні Технологічні Соціальні Продуктові
	Організаційні Управлінські Екологічні
2. За ступенем новизни та глибини змін	Абсолютна Відносна Умовна
	Часткова Слабка Рівномірна Масова
	Зміни Система Об'єкт Сукупність заходів
3. За предметом дослідження	Процес Результат Інше (регулятори і т. д.)
	Промислові У сфері будівництва Торгівельні У сфері громадського харчування
4. За галузевим напрямком	У сфері транспорту та зв'язку Фінансові Правові

Закінчення табл. 1

Класифікаційна ознака	Різновид інновацій
5. За метою використання	Для власного використання Для накопичення Для продажу
6. За спрямованістю	Розширюючі Раціоналізуючі Заміняючі
7. За періодичністю застосування	Разові Повторювані (дифузія)
8. За рівнем новизни	Базисні Покращені Псевдоінновації
9. За етапами життєвого циклу інновацій	Наукові Технічні Виробничі
	Конструкторські Інформаційні Інші
10. З причини виникнення	Стратегічні Реактивні
11. Залежно від планування	Запрограмовані Незапрограмовані Викликані необхідністю
12. За результативністю інновацій	Висока Низька Стабільна
13. За ефективністю інновацій	Економічна Науково-технічна Інтегральна
	Ресурсна Соціальна Екологічна

- Даний морфологічний класифікатор дозволяє:
- ✦ визначити безліч варіантів інновацій;
 - ✦ виявити на основі оцінки нововведень специфічні вимоги, запропоновані до їх розробки та впровадження на підприємстві;
 - ✦ конструювати економічні механізми та організаційні форми управління процесами формування інноваційної політики промислових підприємств залежно від типу інновацій;
 - ✦ визначити форми реалізації та просування інновацій на ринку.

ВИСНОВКИ

Обґрунтована і запропонована морфологічна класифікація інновацій з урахуванням запропонованих ознак забезпечує можливість врахування особливостей їх впливу на ефективність реалізації конкретних інноваційних технологій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління

на : монографія / А. В. Гриньов.– Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 304 с.

2. Лапин Н. И. Теория и практика инноватики : учеб. пособие / Н. И. Лапин. – М. : Университетская книга, Логос, 2008. – 328 с.

3. Уткин Э. А. Инновационный менеджмент / Э. А. Уткин, Н. И. Морозова. – М. : АКАЛИС, 1997. – 208 с.

4. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов – СПб. : Питер, 2002.– 400 с.

5. Burmester R., Vahs D. Innovations-management. Von der Produktidee zur erfolgreichen Vermarktung / R. Burmester, D. Vahs. – 3. Auflage, Stuttgart 2005. – 412 p.

6. Drucker P. F. The discipline of innovation / P. F. Drucker. – Harvard Business School Publishing. Product Number 3480, 2007. – 294 p.

7. Wahren H-K. Erfolgsfaktor innovation. Ideen systematisch generieren, bewerten und umsetzen / H-K. Wahren. – Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2008.– 283 p.

Науковий керівник – канд екон. наук, доцент кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету **Сотніков В. І.**

УДК 330.3:346.7

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

ОВЧИННИКОВА М. А.

УДК 330.3:346.7

Овчинникова М. А. Анализ проблем инновационно-инвестиционного законодательства Украины

У статті проаналізовано сучасний стан нормативно-правової бази інноваційно-інвестиційної діяльності України. Обґрунтовано актуальність модернізації інноваційно-інвестиційного законодавства та його відповідність світовим стандартам. Сформовано перелік основних вітчизняних нормативних актів у контексті напрямків державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку та визначено проблеми законодавчого забезпечення у цій галузі. Висновки про недоліки у правовому забезпеченні інноваційно-інвестиційної діяльності були підтверджені аналізом наукових праць провідних спеціалістів з цього питання.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційне законодавство, національна інноваційна система, державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку.
Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 26.

Овчинникова Марина Альбертівна – асистент, кафедра фінансів і кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)
E-mail: goldenmark@rambler.ru

УДК 330.3:346.7

Овчинникова М. А. Анализ проблем инновационно-инвестиционного законодательства Украины

В статье проанализировано современное состояние нормативно-правовой базы инновационно-инвестиционной деятельности в Украине. Обоснована актуальность модернизации инновационно-инвестиционного законодательства и его соответствие мировым стандартам. Сформирован перечень основных отечественных нормативных актов в контексте направлений государственного регулирования инновационно-инвестиционного развития и определены проблемы законодательного обеспечения в этой сфере. Выводы о недостатках в правовом обеспечении инновационно-инвестиционной деятельности были подтверждены анализом научных работ ведущих специалистов в этой области.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционное законодательство, национальная инновационная система, государственное регулирование инновационно-инвестиционного развития.
Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 26.

Овчинникова Марина Альбертовна – ассистент, кафедра финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)
E-mail: goldenmark@rambler.ru

UDC 330.3:346.7

Ovchinnikova M. A. Analysis of Problems of Innovative-Investment Legislation of Ukraine

In the article the modern state of normatively-legal base of innovative-investment activity in Ukraine is analysed. Actuality of modernisation of innovative-investment legislation and his accordance are reasonable to the world standards. The list of basic home normative acts is formed in the context of directions of government control of innovative-investment development and the problems of the legislative providing are defined in this sphere. Conclusions about defects in the legal providing of innovative-investment activity were confirmed by the analysis of the advanced studies of leading specialists in this area.

Key words: innovative-investment legislation, national innovative system, government control of innovative-investment development.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 26.

Ovchinnikova Marina A. – Assistant, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: goldenmark@rambler.ru

Даний морфологічний класифікатор дозволяє:

- ✦ визначити безліч варіантів інновацій;
- ✦ виявити на основі оцінки нововведень специфічні вимоги, запропоновані до їх розробки та впровадження на підприємстві;
- ✦ конструювати економічні механізми та організаційні форми управління процесами формування інноваційної політики промислових підприємств залежно від типу інновацій;
- ✦ визначити форми реалізації та просування інновацій на ринку.

ВИСНОВКИ

Обґрунтована і запропонована морфологічна класифікація інновацій з урахуванням запропонованих ознак забезпечує можливість врахування особливостей їх впливу на ефективність реалізації конкретних інноваційних технологій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління

ня : монографія / А. В. Гриньов.– Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 304 с.

2. Лапин Н. И. Теория и практика инноватики : учеб. пособие / Н. И. Лапин. – М. : Университетская книга, Логос, 2008. – 328 с.

3. Уткин Э. А. Инновационный менеджмент / Э. А. Уткин, Н. И. Морозова. – М. : АКАЛИС, 1997. – 208 с.

4. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов – СПб. : Питер, 2002.– 400 с.

5. Burmester R., Vahs D. Innovations-management. Von der Produktidee zur erfolgreichen Vermarktung / R. Burmester, D. Vahs. – 3. Auflage, Stuttgart 2005. – 412 p.

6. Drucker P. F. The discipline of innovation / P. F. Drucker. – Harvard Business School Publishing. Product Number 3480, 2007. – 294 p.

7. Wahren H-K. Erfolgsfaktor innovation. Ideen systematisch generieren, bewerten und umsetzen / H-K. Wahren. – Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2008.– 283 p.

Науковий керівник – канд екон. наук, доцент кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету **Сотников В. І.**

УДК 330.3:346.7

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

ОВЧИННИКОВА М. А.

УДК 330.3:346.7

Овчинникова М. А. Анализ проблем инновационно-инвестиционного законодательства Украины

У статті проаналізовано сучасний стан нормативно-правової бази інноваційно-інвестиційної діяльності України. Обґрунтовано актуальність модернізації інноваційно-інвестиційного законодавства та його відповідність світовим стандартам. Сформовано перелік основних вітчизняних нормативних актів у контексті напрямків державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку та визначено проблеми законодавчого забезпечення у цій галузі. Висновки про недоліки у правовому забезпеченні інноваційно-інвестиційної діяльності були підтверджені аналізом наукових праць провідних спеціалістів з цього питання.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційне законодавство, національна інноваційна система, державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку.
Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 26.

Овчинникова Марина Альбертівна – асистент, кафедра фінансів і кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)
E-mail: goldenmark@rambler.ru

УДК 330.3:346.7

Овчинникова М. А. Анализ проблем инновационно-инвестиционного законодательства Украины

В статье проанализировано современное состояние нормативно-правовой базы инновационно-инвестиционной деятельности в Украине. Обоснована актуальность модернизации инновационно-инвестиционного законодательства и его соответствие мировым стандартам. Сформирован перечень основных отечественных нормативных актов в контексте направлений государственного регулирования инновационно-инвестиционного развития и определены проблемы законодательного обеспечения в этой сфере. Выводы о недостатках в правовом обеспечении инновационно-инвестиционной деятельности были подтверждены анализом научных работ ведущих специалистов в этой области.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционное законодательство, национальная инновационная система, государственное регулирование инновационно-инвестиционного развития.
Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 26.

Овчинникова Марина Альбертовна – ассистент, кафедра финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)
E-mail: goldenmark@rambler.ru

UDC 330.3:346.7

Ovchinnikova M. A. Analysis of Problems of Innovative-Investment Legislation of Ukraine

In the article the modern state of normatively-legal base of innovative-investment activity in Ukraine is analysed. Actuality of modernisation of innovative-investment legislation and his accordance are reasonable to the world standards. The list of basic home normative acts is formed in the context of directions of government control of innovative-investment development and the problems of the legislative providing are defined in this sphere. Conclusions about defects in the legal providing of innovative-investment activity were confirmed by the analysis of the advanced studies of leading specialists in this area.

Key words: innovative-investment legislation, national innovative system, government control of innovative-investment development.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 26.

Ovchinnikova Marina A. – Assistant, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: goldenmark@rambler.ru

Протягом останніх років, враховуючи кризовий стан світової економіки, виникла необхідність у перегляді існуючих і формуванні нових напрямів розвитку національної економіки України, пріоритетом яких є становлення інноваційної моделі розвитку.

Актуальність інноваційної моделі розвитку зумовлюється стрімким зростанням впливу науки та нових технологій на соціально-економічний розвиток, що відбувся протягом останніх 20 – 30 років. Нові технології докорінно і швидко змінили структуру світової економіки. Виявилось, що неспроможність країни здійснити структурну перебудову економіки відповідно до нового технологічного укладу (чи зволікання з цим) не просто гальмує її розвиток, але й призводить до економічної деградації і відсуває її на периферію світових економічних процесів [12].

Досвід розвинених країн світу підтверджує, що ключова роль у забезпеченні умов інноваційного розвитку, формуванні національної інноваційної системи належить державі, яка встановлює стратегічні цілі, забезпечує ресурсну підтримку, зокрема бюджетне фінансування, податкове стимулювання, кредитування тощо. Особливе значення у процесах функціонування національної інноваційної системи має організація та стимулювання процесів оновлення технологій, передачі наукових розробок із сфери знань у виробничу сферу, що досягається за допомогою розвитку системи освіти, ринку інтелектуальної власності, створення інноваційної інфраструктури, фінансового та податкового стимулювання науково-технічної діяльності тощо [22].

Організація таких процесів потребує істотних інвестицій, що, у свою чергу, залежить від ефективності інвестиційної політики. Таким чином, активізація інноваційно-інвестиційної діяльності галузей економіки країни повинна сприяти якісно-кількісному економічному зростанню держави.

Розвиток національної інноваційної системи, як об'єкта державної політики, повинен мати належну нормативно-правову основу. Тим більше, враховуючи незмінний євроінтеграційний курс розвитку нашої країни, на порядок денний виходить питання про аналіз і модернізацію інноваційно-інвестиційного законодавства України та його відповідність світовим стандартам, які вимагають ефективної правової бази.

Важливу роль у дослідженні проблем, пов'язаних із законодавчими основами та організацією інноваційно-інвестиційної діяльності як держави, так і окремих підприємств, відіграють праці таких науковців і практиків: В. П. Александрова, Ю. Є. Атаманова, М. Д. Василенко, О. М. Вінник, В. Г. Володін, М. В. Гаман, Д. В. Задихайло, Л. І. Курило, В. І. Кухар, В. К. Мамутов, О. С. Марченко, О. П. Орлюк, О. С. Попович, О. Д. Святоцький, Г. С. Стефанишин, В. Я. Тацій, Н. П. Тиндик, та ін. [3 – 11; 13 – 21; 23 – 26].

Метою статті є аналіз законодавчої бази інноваційно-інвестиційної діяльності України, формування найбільш повного переліку нормативних актів у контексті напрямків державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку та виявлення недоліків у правовому забезпеченні.

Вітчизняне інноваційно-інвестиційне законодавство складається із сукупності нормативно-правових актів, а саме: закони та кодекси України, постанови та розпорядження Уряду, укази Президента України, накази профільних міністерств і відомств.

Деякі науковці [7; 10] здійснюють диференціацію інноваційно-інвестиційного законодавства на загальне та спеціальне (особливе).

Під загальним законодавством слід розуміти систему нормативних актів, які регулюють не тільки відношення у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності, а й інші види суспільних відношень [7].

Під особливим (спеціальним) законодавством можна розуміти систему нормативних актів, які регулюють саме інноваційно-інвестиційні відносини [7].

На рис. 1 наведено огляд основного інноваційно-інвестиційного законодавства України та інститутів, що беруть участь у законотворчому процесі в цій галузі.

Аналізуючи данні, наведені у рис. 1, можна визначити, що державою вже сформована нормативно-правова база з регулювання інноваційної та інвестиційної сфери діяльності. Але варто погодитися з думкою багатьох вітчизняних науковців, що законодавство перебуває в розгрупованому, суперечливому, незадовільному стані за відсутністю єдиної концептуальної основи правотворчого процесу у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності.

Так, у своїх роботах Василенко М. Д. [7] і Гаман М. В. [11] вагомим недоліком вважають порушення вимог законодавчої техніки до процесу формування нормативних дефініцій, зокрема термінів, які використовуються в національному законодавстві. Автори зазначають, що формування понятійного апарату в чинному законодавстві має відбуватися логічно і послідовно, з визначенням родових чи видових ознак того чи іншого терміна, включенні нормативних характеристик у концентрованій і узагальненій формі.

Гаман М. В., пропонуючи у своїй роботі [10] заходи з поліпшення інвестиційного клімату для підвищення конкурентоспроможності економіки України, відзначає, що передумовою забезпечення ефективності таких заходів має стати перегляд існуючих пріоритетів інвестиційного та інноваційного розвитку. Також автор бачить потребу в реформуванні дозвольної системи, насамперед, спрощенні механізму отримання дозволів і ліцензій у інноваційній діяльності та зменшенні їх кількості до необхідного мінімуму.

Стефанишин Г. С. [24] має спільну думку з Гаманом М. В. у питанні необхідності проведення системної реформи надання дозволів, а саме: інвентаризації та узагальнення переліку документів дозвольного характеру та визначення недоцільних і непередбачуваних законами України документів; ініціювання законодавчого визначення переліку видів інноваційно-інвестиційної діяльності, для яких слід отримувати дозволи.

Орлюк О. П. [19] зазначає, що однією з проблем створення ефективної правової бази інноваційно-інвестиційної діяльності є відсутність налагодженого механізму проведення детальних прогнозно-аналітичних

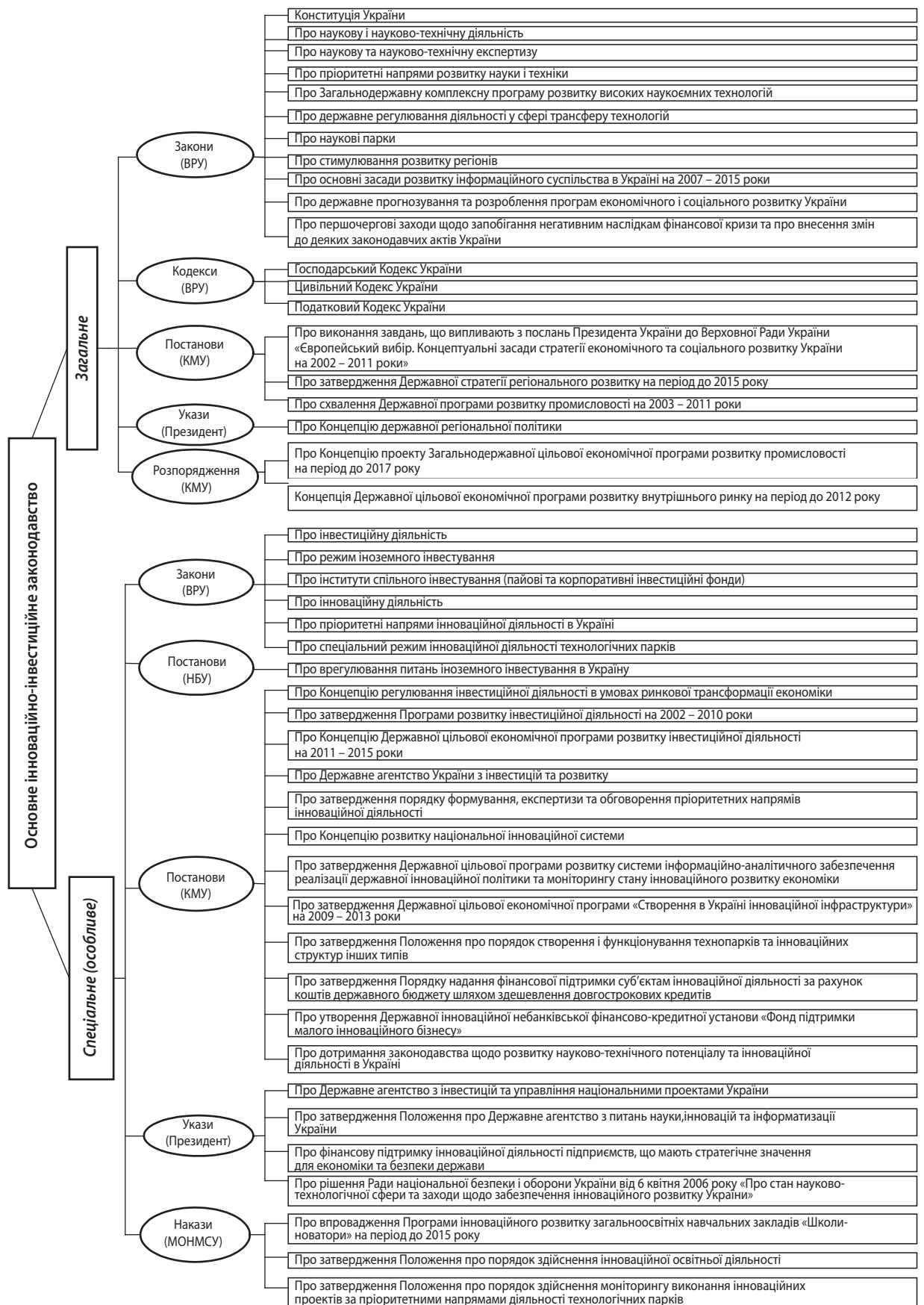


Рис. 1. Огляд основного інноваційно-інвестиційного законодавства

Примітка: ВРУ – Верховна Рада України, КМУ – Кабінет міністрів України, НБУ – Національний банк України, МОНМСУ – міністерство освіти і науки, молоді та спорту України.

досліджень для визначення науково-технологічних та інноваційних пріоритетів і систематичних досліджень фундаментального характеру щодо правового забезпечення інноваційної складової.

Попович О. С. [21] наголошує на необхідності приближення сукупності законів України, які регулюють науково-технологічну та інноваційну діяльність, до системи взаємозв'язаних нормативних актів, що цілеспрямовано діють на прискорення інноваційного розвитку країни, та перш за все звертає увагу на процес вдосконалення системи науково-технологічних та інноваційних пріоритетів.

У цьому напрямку державою вже зроблено певні кроки, а саме: у 2012 р. набув чинності Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [1]. На відміну від Закону України від 16 січня 2003 р. [2], у новому документі були зазначені засади формування саме цілісної системи пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. Для цього у Законі [1] чітко прописано ієрархію пріоритетних напрямів розвитку науки та техніки [21]. Вона визначає рівень пріоритету згідно з рівнем органу влади, який його затверджує та відповідно розподіляє відповідальність за їх реалізацію. Середньострокові пріоритетні напрями формуються на основі стратегічних пріоритетних напрямів і поділяються на загальнодержавні, галузеві, регіональні. У переліку стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на 2011 – 2021 роки зроблено акцент на освоєння та впровадження нових технологій та обладнання, а не на модернізацію та вдосконалення існуючих технологій, як це було зазначено в Законі [2].

Але для забезпечення розвитку національної інноваційної системи визначені державою пріоритетні напрями інноваційної діяльності повинні набути практичного значення через впровадження реальних механізмів реалізації [21].

Як зазначає Тацій В. Я., сьогодні на державному рівні встановлено правовий зміст національної інноваційної системи, що є необхідною передумовою змін векторності державної економічної політики у напрямку інноваційних трансформацій та оптимізації змісту її інноваційної складової з метою реалізації оптимальної, з урахуванням світових тенденцій інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки. Але, незважаючи на це, не відбулося адаптації вітчизняного інноваційного законодавства, його пристосування до формування всіх підсистем національної інноваційної системи та створення інноваційного ринку [25].

Атаманова Ю. Є. також наголошує, що у зв'язку з активною спеціалізацією суспільних відносин і особливою актуалізацією різних сторін інноваційних процесів доцільно порушити питання про виділення особливого сегмента національного ринку – інноваційного ринку. Основною передумовою становлення інноваційного ринку як особливої сфери обміну окремими видами товарів і як сукупності економічних відносин, які у ній складаються, треба вважати затребуваність інновацій не лише як фактора виробництва, але й як самостійного товару [4].

Для ефективного функціонування інноваційного сектора національної економіки необхідний комплексний, системний підхід до всіх елементів інноваційного ринку. Однак на сьогодні такий цілеспрямований, комплексний підхід до правового забезпечення інноваційних процесів ще не набув законодавчого оформлення [4].

З метою підвищення рівня ефективності законодавчого регулювання відносин в інноваційно-інвестиційній сфері деякі науковці, серед яких Атаманова Ю. Є., Задохайло Д. В., Тацій В. Я. [6; 13; 25], пропонують провести систематизацію всього масиву нормативно-правових актів і розробити за її результатами єдиний кодифікований акт, регулятивним впливом якого охоплювалися б усі основні аспекти реалізації відносин інноваційного процесу.

Тацій В. Я. зазначає, що кодифікація має забезпечити відповідними правовими засобами взаємодію державних органів і суб'єктів інноваційної діяльності в системі організаційно-господарських відносин, кінцевою метою яких є стимулювання та державна підтримка інноваційної діяльності на території України [25].

Атаманова Ю. Є. стверджує що впровадження єдиного кодифікованого акту дозволить не лише якісно підвищити рівень ефективності законодавчого регулювання інноваційних відносин завдяки відміні недієвих, застарілих правових норм та приведенні їх у гармонійну єдність, але й модернізувати його з урахуванням стану і проблем національної економіки, державних пріоритетів із впровадження інноваційних засад її розвитку та тенденцій руху глобальної, світової економічної системи [6].

Задохайло Д. В. ще одним аргументом на користь кодифікації інноваційного законодавства вважає необхідність сумісності законодавчого регулювання безпосередньо інноваційних відносин, з керуючим впливом на них державної інноваційної політики, що також має власну правову форму та механізм і за характером дії визначає режими інтенсивності функціонування тих чи інших типів інноваційних відносин. Адже саме реалізація державної інноваційної політики через діяльність уповноважених її органів, у процесі реального застосування державою власних організаційно-господарських повноважень, у тому числі організаційних, фінансових, інституційних тощо, і буде визначати напрямки та інтенсивність «спрацювання» визначених законодавством форм функціонування інноваційних відносин на різних ланках інноваційної системи [13].

Як бачимо із зазначеного вище, науковці мають майже єдину думку про доцільність проведення систематизації інноваційно-інвестиційного законодавства.

У табл. 1 наведено основні нормативно-правові акти за напрямами державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні, що існують на сьогодні.

Як видно з табл. 1, найбільшу кількість нормативно-законодавчих актів (40 документів) присвячено регулюванню загальних засад інноваційної діяльності. У цих нормативних документах прописані основні правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлені форми стимулювання державою інноваційних процесів, які спрямовані на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом.

Правове забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні

№ з/п	Основні законодавчі акти	Основні напрями державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності										
		Регулювання загальних засад інвестиційної діяльності	Регулювання процесу іноземного інвестування	Регулювання діяльності технологічних парків	Регулювання наукової та науково-технічної діяльності	Регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності промисловості	Регулювання інноваційного розвитку регіонів	Податкове регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності	Регулювання фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності	Загалом		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Конституція України	+	+									2
2	Закон України «Про інвестиційну діяльність»	+	+	+		+			+		+	6
3	Закон України «Про режим іноземного інвестування»	+		+						+		3
4	Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)»	+		+								2
5	Закон України Про інноваційну діяльність	+	+			+			+	+	+	6
6	Закон України Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні		+			+	+	+	+			6
7	Закон України Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків		+			+	+			+	+	6
8	Закон України Про наукову і науково-технічну діяльність		+			+		+	+	+	+	6
9	Закон України Про наукову та науково-технічну експертизу		+			+	+				+	4
10	Закон України Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки		+			+		+	+		+	5
11	Закон України Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих науко-ємних технологій	+	+			+	+				+	5
12	Закон України Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій	+	+			+			+		+	5
13	Закон України Про наукові парки	+	+			+				+	+	5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
14	Закон України Про стимулювання розвитку регіонів	+	+						+			3
15	Закон України Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки	+	+		+	+		+	+		+	7
16	Закон України Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України		+			+						2
17	Закон України Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України	+	+								+	3
18	Закон України «Про освіту»							+			+	2
19	Закон України «Про вищу освіту»				+	+		+			+	4
20	Господарський Кодекс України	+	+									2
21	Цивільний Кодекс України		+									1
22	Податковий Кодекс України									+		1
23	Постанова Про врегулювання питань іноземного інвестування в Україну	+		+								2
24	Постанова Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки	+		+						+	+	4
25	Постанова Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002 – 2010 роки	+	+	+		+	+		+	+	+	8
26	Постанова Про Концепцію Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011 – 2015 роки	+	+	+			+				+	5
27	Постанова Про Державне агентство України з інвестицій та розвитку	+	+	+					+			4
28	Постанова Про затвердження порядку формування, експертизи та обговорення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності		+		+	+			+			4
29	Постанова Про Концепцію розвитку національної інноваційної системи	+	+	+	+	+	+	+	+		+	8
30	Постанова Про затвердження Державної цільової програми розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки	+	+			+	+		+	+	+	7
31	Постанова Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009 – 2013 роки	+	+		+	+	+	+	+		+	8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
32	Постанова Про виконання завдань, що випливають з послань Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002 – 2011 роки»	+	+	+	+	+	+	+	+		+	9
33	Постанова Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року	+	+	+		+	+	+			+	8
34	Постанова Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки	+	+	+	+	+	+				+	7
35	Постанова Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів		+		+	+					+	4
36	Постанова Про затвердження Порядку надання фінансової підтримки суб'єктам інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету шляхом здевелювання довгострокових кредитів	+	+								+	3
37	Постанова Про утворення Державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»	+	+			+					+	4
38	Постанова Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні	+	+		+	+			+	+	+	7
39	Указ Про Концепцію державної регіональної політики	+	+	+		+			+			5
40	Указ Про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України	+		+					+		+	4
41	Указ Про затвердження Положення про Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України		+		+	+	+				+	5
42	Указ Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави						+				+	2
43	Указ Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 квітня 2006 року «Про стан науково-технологічної сфери та заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку України»	+	+		+	+	+		+	+	+	8
44	Указ Про Концепцію державної промислової політики	+	+			+	+				+	5
45	Розпорядження Про Концепцію проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року	+	+			+	+					4
46	Розпорядження Концепція Державної цільової економічної програми розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року	+	+				+				+	3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
47	Наказ МОНМСУ «Про впровадження Програми інноваційного розвитку загальноосвітніх навчальних закладів «Школи-новатори» на період до 2015 року»		+					+				2
48	Наказ МОНМСУ «Про затвердження Положення про порядок здійснення інноваційної освітньої діяльності»		+					+				2
49	Наказ МОНМСУ «Про затвердження Положення про порядок здійснення моніторингу виконання інноваційних проектів за пріоритетними напрямками діяльності технологічних парків»		+		+							2
	Разом	32	40	13	14	28	18	12	19	11	31	

Також велику кількість законодавчих актів присвячено регулюванню загальних засад інвестиційної діяльності (32 документи), фінансовому забезпеченню інноваційно-інвестиційної діяльності (31 документ) та регулюванню наукової та науково-технічної діяльності (28 документів).

Виходячи з аналізу табл. 1, можна виділити напрямки державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, яким присвячена найменша кількість нормативно-правових документів, а саме: податкове регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності (11 документів), регулювання інноваційного розвитку освітнянської діяльності (12 документів), регулювання процесу іноземного інвестування (13 документів), регулювання діяльності технологічних парків (14 документів).

Такий стан державного регулювання зазначених напрямків інноваційно-інвестиційної діяльності підтверджується аналізом наукових праць з цього питання.

Так, Василенко М. Д. на підставі проведеного дослідження [7] робить висновок про недосконалість законодавчих підходів як до інноваційної діяльності в цілому, так і до господарювання в спеціальному режимі технопарків та інших інноваційних структур. На необхідність оновлення нормативно-правової бази з регулювання діяльності технологічних парків наголошує Курило А. І. [16] та ін.

Проблеми у державному регулюванні та впровадженні системної стратегії залучення іноземних інвестицій в Україну визначають Гаман М. В. [10], Стефанішин Г. С. [24] та ін.

Також у роботі [14] зазначено що, інноваційність вищої освіти не була достатнього рівня ефективності через певну непослідовність та низьку ефективність державної освітньо-наукової та інноваційної політики. Як наслідок, соціально-економічний розвиток держави відбувається без належного інтелектуального забезпечення.

У своїх дослідженнях науковці [9; 10; 24] визначають, що одним із механізмів для залучення інвестицій в Україну є введення пільгового режиму в податковому регулюванні інвестиційної діяльності. Але, на жаль, на сьогоднішній податкова система України є однією з найбільш ускладнених.

ВИСНОВКИ

Таким чином, незважаючи на багаторічний період розвитку та вдосконалення законодавства України з інноваційно-інвестиційної діяльності, залишається багато проблем, що потребують негайного вирішення в умовах стрімкого оновлення технологій та з огляду на обрання євроінтеграційного шляху розвитку нашої країни. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» від 08 вересня 2011 р. № 3715-VI // ВВР.– 2012. – № 19-20, ст. 166.
2. Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» від 16 січня 2003 р. №433-IV // ВВР.– 2003. – № 13, ст. 93.
3. **Александрова В. П.** Законодавча база і розвиток інноваційної сфери / В. П. Александрова, Т. І. Щедрина // Проблеми науки. – 2005. – № 12. – С. 40 – 47.
4. **Атаманова Ю. Є.** До проблеми комплексного правового забезпечення державного регулювання інноваційних процесів в Україні / Ю. Є. Атаманова // Українське комерційне право. – 2005. – № 6. – С. 37 – 50.
5. **Атаманова Ю. Є.** До питання правового визначення інноваційної діяльності / Ю. Є. Атаманова // Вісник Національної юридичної академії України ім. Я. Мудрого. – Господарське право. – 2010. – № 1 – С. 124 – 134.
6. **Атаманова Ю. Є.** Концептуальні підходи до систематизації інноваційного законодавства та розроблення проекту Інноваційного кодексу України / Ю. Є. Атаманова // Проект Інноваційного кодексу України як новий етап розвитку нормотворення в інноваційній сфері : матеріали наук.-практ. конф., м. Харків, 14 червня 2011 р. / редкол.: С. М. Прилипко, Ю. Є. Атаманова, Д. В. Задихайло. – Х.: ФІНН, 2011. – С. 27 – 33.

7. Василенко М. Д. Реалізація інноваційного законодавства: деякі українські реалії в контексті створення ефективної правової бази / М. Д. Василенко // Науковий вісник Чернівецького університету. – Правознавство. – 2008. – Вип. 435. – С. 66 – 70.

8. Вінник О. М. Інвестиційне право : навчальний посібник / О. М. Вінник. – К. : Атіка, 2000. – 252 с.

9. Володін В. Г. Питання правового регулювання залучення інвестицій в інноваційний розвиток в Україні / В. Г. Володін // Інвестиції та інноваційний розвиток. – 2008. – № 1. – С. 54 – 55.

10. Гаман М. В. Нормативно-правове регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності / М. В. Гаман // Науковий вісник Академії муніципального управління : Зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_upravl/2010_3/4.pdf>

11. Гаман М. В. До проблеми термінології в законодавстві про інновації / М. В. Гаман // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – Пропозиції до законодавства. – 2003. – № 3-4(5-8). – С. 323 – 326 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.univer.km.ua/visnyk/602.pdf>>

12. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь Центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 7. – С. 2 – 25.

13. Задихайло Д. В. Проект Інноваційного кодексу в контексті інноваційної політики держави / Д. В. Задихайло // Проект Інноваційного кодексу України як новий етап розвитку нормотворення в інноваційній сфері : матеріали наук.-практ. конф., м. Харків, 14 червня 2011 р. / редкол.: С. М. Прилипко, Ю. Є. Атаманова, Д. В. Задихайло. – Х. : ФІНН, 2011. – С. 22 – 27.

14. Інновації у вищій освіті: проблеми, досвід, перспективи : монографія / за ред. П. Ю. Сауха. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. Івана Франка, 2011. – 444 с.

15. Кухар В. І. Удосконалення правового регулювання інвестиційних відносин як складова інвестиційної політики держави / В. І. Кухар // Вісник господарського судочинства. – 2004. – № 3. – С. 226 – 229.

16. Курило Л. І. Проблеми функціонування технопарків в Україні / Л. І. Курило // Інноваційна економіка. – 2010. – № 18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2010_4>

17. Мамутов В. К. Економіко-правові аспекти розвитку господарського комплексу / В. К. Мамутов // Вісник НАН України. – 2001. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.nbu.gov.ua/portal/all/herald/2001-03/5.htm>>

18. Марченко О. С. Економічний та правовий підходи до інноваційної діяльності: досвід порівняльного аналізу / О. С. Марченко // Вісник Національної юридичної академії України ім. Я. Мудрого. – Економічна теорія права. – 2011. – № 2(5) – С. 157 – 168.

19. Орлюк О. П. Законодавче забезпечення інноваційної діяльності в Україні / О. П. Орлюк // Наука та інновації. – 2008. – № 1. – С. 68 – 73.

20. Поєдинок В. В. До питання про систематизацію інвестиційного законодавства України / В. В. Поєдинок // Вісник Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка. – Юридичні науки. – 2009. – № 80. – С. 27 – 30.

21. Попович А. С. О необходимости придания системности законодательству Украины, регулиро-

ющей научно-технологическую и инновационную деятельность / А. С. Попович // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики : материалы XIII международной научно-практической конференции по инновационной деятельности. – Симферополь : ФЛП Бражникова Н. А., 2008. – С. 54 – 58.

22. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [Електронний ресурс]. Законодавство України. – Режим доступу : <<http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2632-vi>>

23. Святоцький О. Д. Правове забезпечення інноваційної діяльності в Україні: питання теорії та практики / О. Д. Святоцький, П. П. Крайнев, С. Ф. Ревуцький; за ред. О. Д. Святоцького. – К. : Ін Юре, 2003. – 80 с.

24. Стефанишин Г. С. Інноваційна діяльність як об'єкт правового регулювання / Г. С. Стефанишин, О. І. Лиса // Науковий вісник НЛТУ України : Збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.11. – С. 302 – 309.

25. Тацій В. Я. Напрями вдосконалення інноваційного законодавства на сучасному етапі розвитку держави / В. Я. Тацій // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 9. – С. 43 – 51.

26. Тиндик Н. П. Інноваційна діяльність як об'єкт правового регулювання / Н. П. Тиндик // Митна справа. – 2011. – № 2(74). Ч. 2. – С. 72 – 76.

НОВЫЙ СТАТУС БЫТОВЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В КОНТЕКСТЕ РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЭНЕРГОСЕКТОРА

ГАВРИКОВА А. О.

УДК 332.122

Гаврикова А. О. Новый статус бытовых потребителей в контексте рыночных преобразований отечественного энергосектора

В статье предложено ввести в обращение дополнительную систему классификационных признаков бытового потребителя, которые более полно отражают изменения, произошедшие в потребительском сообществе за последнее десятилетие. Выявлены группы потребителей, которые являются активными инвесторами и могут рассматриваться системой как бизнес-партнеры.

Ключевые слова: энергосистема, бытовой потребитель, тариф, инвестиционная активность, классификация потребителя, теплоэнергетика.

Табл.: 1. **Библ.:** 9.

Гаврикова Алина Олеговна – аспирантка, кафедра менеджмента, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: alina270684@gmail.com

УДК 332.122

Гаврикова А. О. Новый статус побутових споживачів у контексті ринкових перетворень вітчизняного енергосектора

У статті запропоновано ввести в обіг додаткову систему класифікаційних ознак побутового споживача, які більш повно відображають зміни, що відбулися в споживчому співтоваристві за останнє десятиліття. Виявлені групи споживачів, які є активними інвесторами і можуть розглядатися системою як бізнес-партнери.

Ключові слова: енергосистема, побутовий споживач, тариф, інвестиційна активність, класифікація споживача, теплопостачання.

Табл.: 1. **Бібл.:** 9.

Гаврикова Аліна Олегівна – аспірантка, кафедра менеджменту, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: alina270684@gmail.com

UDC 332.122

Gavrikova A. O. The New Status of Domestic Consumer in the Context of Market Reforms of the Domestic Energy Sector

In this article the authors proposed to issue additional system classification signs of domestic consumers, that more fully reflects the changes that occurred in the consumer community for the past decade. It was defined groups of consumers, which are active investors and may be considered the system as business partners.

Key words: energy system, domestic consumer, tariff, investment activity, the classification of the consumer, heating industry.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 9.

Gavrikova Alina O. – Postgraduate Student, Department of Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: alina270684@gmail.com

Отечественный энергокомплекс – это весьма сложный и в технологическом, и в организационно-экономическом отношении механизм, который не только обеспечивает жизнедеятельность регионов Украины, но и в большой степени предопределяет эффективность функционирования национальной экономики.

С технологической точки зрения Украина обладает мощными энергогенерирующими и энерготранспортирующими предприятиями, доставшимися ей в наследство от СССР. Но, рассматривая современную энергетику в структурно-функциональном аспекте, мы наталкиваемся на ряд проблем, также берущих свое начало в социалистическом прошлом, в том числе в ролевых представлениях тех лет о формах и порядке взаимодействия производителей, поставщиков и потребителей энергетической продукции.

В этом свете актуальной темой исследования является изменение роли бытовых, то есть наиболее массовой категории, потребителей в организации работы региональных энергосистем в период перехода отечественного энергокомплекса к рыночным условиям хозяйствования.

Цель настоящей работы – выявить особенности протекающей в последние годы дифференциации быто-

вых потребителей (БП) на группы, отличающиеся между собой степенью готовности взаимодействовать с энергопредприятиями как в режимно-технологическом, так и в инновационно-инвестиционном ракурсе.

Представления о роли потребителей, сложившиеся в эпоху строительства коммунизма в СССР.

Этот методический вопрос представляет для нас интерес, поскольку он относится к разряду тех исторически изживающих себя стереотипов мышления, существование которых в общественном сознании препятствует формированию новых, а именно – интерактивных отношений между участниками (игроками) нарождающихся рынков тепловой и рынков электрической энергии.

Итак, в процессе энергетического строительства в СССР роли между организаторами и участниками процесса энергоснабжения распределились следующим образом:

- ✦ единый инвестор энергетики – советское государство;
- ✦ регуляторы энергетики – в первую очередь, министерства энергетики республиканского и союзного уровня с подведомственными им учреждениями и организациями, другие министерства, формирующие финансово-экономическую среду в энергокомплексе;

- ✦ технологический регулятор – диспетчерские центры многоуровневой системы оперативно-диспетчерского управления (ОДУ) Единой энергетической системой СССР, на низовом уровне (уровне производственных энергетических объединений) включающие подразделения, ответственные за управление энергопотреблением, кроме того, имеющие разветвленную сеть аффилированных структур в форме служб энергетика на предприятиях;
- ✦ производители энергетической продукции – электрические станции, теплоэлектроцентрали (ТЭЦ), котельные;
- ✦ транспортирующие организации – магистральные электрические и, по аналогии с ними, тепловые сети; распределительные электрические и, по аналогии с ними, тепловые сети;
- ✦ потребители энергетической продукции – промышленные, транспортные, сельскохозяйственные, коммунальные и прочие предприятия, учреждения и организации, а также БП.

Поскольку объектом нашего исследования являются именно БП, отметим, что в функционировании советских энергосистем им отводилась предельно простая роль – потреблять строго регламентированные объемы тепловой и электрической энергии в тех формах, которые сложились в силу условий их проживания (город или село, если город, то тип жилого дома, оснащенность квартиры электро- и теплоприемниками, мощность подводящих энергосетей и пр.). Именно в те десятилетия складывался экономически-пассивный тип БП, с одной стороны, лишенный какой-либо возможности влиять на тип потребления, а с другой стороны, воспитанный в духе иждивенческого отношения к коммунальным благам, в том числе, в сфере энергоснабжения.

В противоположность бытовым потребителям, промышленные предприятия были строго регламентированы и по величине потребляемой мощности, и по неравномерности потребления на протяжении суток. Нередко их принуждали работать в 2 и даже в 3 смены с целью выравнивания графика электрической нагрузки, кроме того, разгружаться (даже в ущерб их производственным программам) по команде диспетчеров региональных служб управления энергопотреблением.

Изменение функций потребителя в новых экономических условиях.

В 1991 г. СССР распался, а в 1995 с подписанием Указа президента Украины [1] началась реструктуризация украинской электроэнергетики по функциональному принципу в отличие от прежнего – территориального.

На смену производственным энергетическим объединениям, организовывающим работу энергопредприятий электро- и теплоэнергетического профиля на определенной территории (обыкновенно – три соседствующие друг с другом области), пришли генерирующие компании (в форме АО), облэнерго (в форме АО), НЭК «Укрэнерго» (в форме ГП). Предприятия же теплоэнергетики, находившиеся в государственной собствен-

ности, были переданы в коммунальную собственность (в форме КП). Ответственность за их эффективное функционирование перешла к органам местного самоуправления [2]. Притом, что представляется важным, так и не было создано органа управления, отвечающего за эффективность координации ветвей энергоснабжения друг с другом, имеющей целью удовлетворение взаимосвязанного и взаимозависимого спроса на все виды топливно-энергетических ресурсах в бытовом секторе. Тем не менее, даже оказавшись в подчинении новым собственникам, получив новые организационно-правовые формы, предприятия энергокомплекса и после реструктуризации продолжали оставаться неформальной (виртуальной, если пользоваться категориями международного стандарта [3]) корпорацией, миссия которой состоит в том, чтобы обеспечивать всеми видами энергетической продукцией одну и ту же группу потребителей, населяющих выделенную им для обслуживания административную территорию.

Качественный прорыв в организации украинского энергокомплекса произошел в 1997 г. с принятием Закона Украины «Об электроэнергетике», в котором органом государственного регулирования электроэнергетики была признана Национальная комиссия регулирования электроэнергетики (НКРЭ) Украины, подчиненная непосредственно Президенту Украины. Также появилось понятие потребителя энергии, которым признаются субъекты хозяйственной деятельности и физические лица, использующие энергию для собственных потребностей на основании договора купли-продажи. Однако роль потребителя по-прежнему ограничивается лишь использованием энергии, и абсолютно отсутствуют законные полномочия энергокомпаний для управления энергоиспользованием в быту, что, по нашему мнению, является индикатором экономически неэффективного взаимодействия БП и поставщиков энергии.

Легитимизация бытового потребителя как потребителя тепловой энергии произошла в 2005 г. с принятием Закона Украины «О теплоснабжении». Появление этого акта являет собой бесспорный прогресс на пути создания энергетического законодательства. Также достижением является разделение сфер электро- и теплоснабжения на законодательном уровне.

В Законе Украины «О теплоснабжении» потребитель тепловой энергии трактуется как физическое или юридическое лицо, использующее тепловую энергию на основании договора [4]. На «использовании» миссия потребителя в системе ограничивается, а его способность принимать участие в регулировании теплоснабжения путем изменения нагрузки приобретенных им же приемников электрической и/или тепловой энергии игнорируется. Точно так же, как игнорируется способность части потребителей вкладывать средства в развитие находящихся в их собственности энергетических активов.

Впервые внимание на усиление роли БП в режимно-технологическом регулировании региональных энергосистем было обращено на рубеже веков в трудах [5 – 7]. Концепция осознанного и целенаправленного управления отпуском тепла от крупных источников цен-

трализованного теплоснабжения, опирающаяся на понимание особенностей проявления и эволюции «избыточно-го» потребления электроэнергии в бытовом секторе, сфокусировала внимание именно на бытовом потребителе как на виртуальном диспетчере энергопредприятий, взаимодействующих друг с другом в рамках выполнения миссии виртуальной корпорации. Авторам указанной концепции удалось убедительно доказать, что ухудшение качества централизованного теплоснабжения и в краткосрочной, и в среднесрочной перспективе приводит к выраженным адаптивным реакциям БП, сперва приобретающих за собственные средства ставшую более доступной мощную электроотопительную технику, а затем включающим ее в работу при каждом случае ухудшения микроклиматического комфорта во время отопительного сезона.

Понятно, что по мере роста электроотопительного потенциала, стихийно накапливаемого населением, угроза выведения, по крайней мере, распределительных электрических сетей далеко за рамки проектных режимов постоянно нарастала, что не могло не вызывать беспокойства и у самих энергетиков, и у местных органов самоуправления. Особую актуальность в свете сказанного стали приобретать мероприятия, направленные на сдерживание катастрофически быстро нарастающей энерговооруженности БП и превращение уже накопленного ими потенциала в централизованно контролируемый ресурс для реализации стратегий управления энергоиспользованием.

Не менее важное изменение коснулось экономической стороны взаимоотношений потребителя и энергетика – тарифы на энергию постепенно довели до уровня, покрывающему затраты на ее производство, транспортировку и поставку. Тем самым содержание предприятий энергосектора переложили на плечи потребителей. Что же касается инвестиционной политики, то здесь роль государства значительно ослабилась, зато в тарифы на энергию стали включать инвестиционную составляющую (надбавку), приобщая тем самым потребителей к процессам организованного энергетического строительства. Так, доля инвестиционной составляющей в тарифе на тепловую энергию, утвержденном для харьковчан в 2011 г., составляет 11,53%.

Государство, наоборот, стало сокращать объемы прямых государственных инвестиций в развитие энергосистем, сосредоточив свои усилия на создании благоприятного инвестиционного климата в энергетике.

Таким образом, в новых экономических условиях роль БП в функционировании энергосистем стала более многогранной и более активной в экономическом плане. БП не только стали инвесторами строящихся и реконструируемых энергопредприятий, они превратились в могучую силу, способную инвестировать значительные средства в развитие принадлежащих им систем энергопотребления и систем управления энергопотреблением.

Существующие типы классификации бытовых потребителей.

Классификацию бытовых потребителей, направляющую сегодняшнюю практику энергоснабжающих компаний по взаимодействию с ними (посредством раз-

решительной системы и тарифной политики), можно назвать достаточно развитой, хотя, как будет показано далее, не исчерпывающе полной.

Так, существует огромная разница между БП, проживающими в городах, и БП, проживающими в сельской местности (прежде всего, по надежности электроснабжения). И первых, и вторых можно разделить на тех, кто занимается предпринимательской деятельностью на дому, и тех, кто не занимается, кто использует электрическую энергию для отопления жилья, и кто не использует. Среди городских жителей отдельную обширную группу образуют те, у кого квартиры оборудованы электрическими плитами, и абонентский ввод в электроэнергию в квартиру, естественно, выполнен усиленным. Объемы их электропотребления существенно отличаются (в большую сторону) от объемов электропотребления квартир, оборудованных газовыми плитами. Наконец, по тому, насколько полно и своевременно потребители оплачивают счета за потребленную энергию, их делят на добросовестных плательщиков (никогда не имеют задолженности), недобросовестных (платят нерегулярно и/или не в полном объеме) и злых неплательщиков (имеют задолженность больше нескольких месяцев). Относительно новую категорию потребителей составляют те, кто использует в расчетах с энергоснабжающей компанией многозонные счетчики.

Если говорить о взаимоотношениях БП с поставщиками тепловой энергии, то здесь система градации бытовых потребителей выглядит более бедной. Их делят на тех, кто потребляет тепловую энергию только для отопления жилья, и тех, кто не только отапливает жилье, но и пользуется услугами системы горячего водоснабжения (СГВ). И теплоснабжающие компании делят потребителей на добросовестных, недобросовестных и злых неплательщиков. Последней разработкой экономистов, специализирующихся в сфере теплоснабжения, является двухставочный тариф на тепловую энергию, делающий расчеты с потребителями более прозрачными и справедливыми. [8]

Бытовые потребители как потенциальные инвесторы распределенной системы управления энергопотреблением.

Ограниченность методического подхода, вытесняющего БП за пределы круга претендентов на роль бизнес-партнеров энергоснабжающих компаний, за пределы участников виртуальной «корпорации по энергоснабжению», обрекает их и дальше оставаться на позициях пассивного иждивенца либо, захоти они проявить активность, тратить свои ресурсы не на пользу, а во вред энергокомпаниям. В действительности, современный бытовой потребитель имеет реальную возможность приобретать и самое современное электрооборудование, в том числе для обеспечения достойных микроклиматических условий, и управляющее, а также коммуникационное оборудование к нему, которое, будучи подключенным к корпоративным системам распределенного управления энергоиспользованием, позволит

найти компромисс между интересами отдельного потребителя и интересами энергетики. Все это позволяет нам сделать вывод, что бытовой потребитель может и должен рассматриваться как потенциальный инвестор энергетики. Заинтересованность потребителя в становлении инвестором должна подпитываться системой в рамках региональной рыночной структуры, если мы говорим об интеграции на основе РРТЭ [9].

Представляется своевременным и целесообразным ввести в обращение дополнительную систему классификационных признаков, которые более полно отражают изменения, произошедшие в потребительском сообществе за последнее десятилетие. Она базируется на таких парных взаимоисключающих понятиях, как «технологическая активность ↔ технологическая пассивность» и «инвестиционная активность ↔ инвестиционная пассивность», которые рассматриваются как атрибуты (признаки) отдельных групп БП (табл. 1).

Технологическую активность потребителя будем интерпретировать, как наличие у него возможности самостоятельно изменять объемы энергопотребления в зависимости от своих предпочтений либо в соответствии со специальным договором, заключенным с энергопоставщиком (на сегодняшний день отсутствует), в интересах энергосистемы либо других потребителей. Под технологической пассивностью будем понимать отсутствие у потребителя такой способности.

Под инвестиционной активностью будем понимать наличие у потребителя финансовых и прочих возможностей улучшать принадлежащую ему систему энергопотребления, а под инвестиционной пассивностью – отсутствие таких возможностей.

Таблица 1

Новые группы потребителей.

Классифицирующие признаки	Инвестиционно-пассивный тип	Инвестиционно-активный тип
Технологически пассивный тип	А	Б
Технологически активный тип	–	В

Тип А – к нему относится потребитель, который не прикладывает усилий к улучшению имеющейся у него системы энергопотребления и поэтому даже потенциально не может участвовать в регулировании нагрузки энергосистемы.

Тип Б – такие потребители вкладывают собственные средства для обеспечения микроклиматического комфорта, повышения надежности энергоснабжения, снижения доли ручного труда при ведении домашнего хозяйства, но игнорируют необходимость считаться с объективными трудностями энергоснабжающих компаний и не видят необходимости принимать участия в регулировании потребляемого ими ресурса.

Тип В – это потребители, имеющие техническую возможность контролировать объемы собственного энергопотребления и проявляющие готовность к вло-

жению собственных средств в развитие системы управления энергопотреблением.

Наиболее развитой в количественном отношении является группа потребителей, принадлежащих к типу А. Накануне развала СССР эта группа была доминантной, но за последние 5 – 8 лет из нее выделилась довольно-таки большая часть, вобравшая в себя потребителей типа Б. В пользу этого свидетельствует интенсивный рост электропотребления в быту. Наконец, в последние годы из группы потребителей типа Б выделилась немногочисленная пока группа потребителей типа В, которая вобрала в себя потенциальных бизнес-партнеров энергоснабжающих компаний, способных сотрудничать с энергокомпаниями на пути совершенствования сферы системных услуг.

ВЫВОДЫ

Проведенный анализ свидетельствует в пользу существования такого явления, как появление в ансамблях БП энергетической продукции новых групп, обладающих реальными возможностями и проявляющими готовность инвестировать собственные средства в развитие распределенной системы управления энергоиспользованием. Появление этих новых групп выдвигает перед энергокомпаниями и регуляторами энергетики новые задачи в сфере совершенствования энергетической политики и энергетического законодательства с целью создания экономических стимулов и рычагов для участия БП в управлении энергопотреблением.

Предложенная в статье классификация бытовых потребителей фокусирует внимание энергокомпаний на внутренней неоднородности потребительских ансамблей, которая должна быть принята во внимание при совершенствовании компаниями стратегий поведения на рынке. Энергокомпаниям предстоит пересмотреть свою маркетинговую политику таким образом, чтобы количественный состав группы инвестиционно- и технологически активных потребителей непрерывно увеличивался, способствуя интеграции в виртуальную корпорацию по энергоснабжению все новых и новых игроков. В условиях произошедшего спада спроса на электроэнергию в промышленном секторе и сокращении количества промышленных потребителей-регуляторов рост количества потребителей нового типа может сыграть ключевую роль при решении одной из важнейших технико-экономических задач энергетики – выравнивания графика нагрузки энергосистем. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента України від 4 квітня 1995р. № 282/95 «Про структурну перебудову в електроенергетичному комплексі України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/282/95>
2. Закон України «Про електроенергетику» № 575/97-ВР від 16.10.1997 р. // Відомості Верховної Ради України –1998 р., № 1, стаття 1.
3. Национальный стандарт Российской Федерации «Промышленные автоматизированные системы. Требования к стандартным архитектурам предприятия и мето-

дологіям» : ГОСТ Р ИСО 15704-2008. – [действующий от 2010.01.01]. – М. : Стандартинформ, 2010. – С. 8.

4. Закон України «Про теплопостачання» №2633-IV, від 02.06.2005р. // Офіційний вісник України – 2005. – № 27. – С. 11, стаття 1532, код акту 32892/2005.

5. **Котляр А. В.** Через інформатизацію – к открытости информации и здоровой конкуренции в региональной энергетике / А. В. Котляр, Г. Г. Сергеенкова, С. А. Сергеев, А. В. Сушков. // Вісник Українського Будинку економічних та науково-технічних знань. – 1998. – № 5. – С. 55 – 58.

6. **Вороновский Г. К.** Внедрение экономических критериев в практику оперативного управления отпуском тепла / Г. К. Вороновский, С. В. Кирик, С. А. Сергеев // Бизнес Информ. – 1999. – № 13-14. – С. 79 – 82.

7. **Ольшевский А. М.** Активное управление спросом и потреблением ТЭР в коммунально-бытовом секторе как средство раскрытия стабилизационного потенциала муни-

ципальных энергокомплексов / А. М. Ольшевский, Г. К. Вороновский, С. А. Сергеев // Энергетика: економіка, технології, екологія. – 2001. – № 4. – С. 37 – 40.

8. **Гаврикова А. О.** Анализ тарифной политики в региональной системе тепловых сетей / А. О. Гаврикова // Вісник НТУ «ХПІ»: Збірник наукових праць. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2011. – № 14. – 138 с. – С. 20 – 28.

9. **Гаврикова А. О.** Анализ зарубежного опыта рыночного реформирования централизованного теплоснабжения / А. О. Гаврикова // Вісник НТУ «ХПІ»: Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2009. – № 35-2. – 179 с. – С. 103 – 109.

Рецензент – канд. экон. наук, проф., декан факультета «Бизнес и финансы» НТУ «Харьковский политехнический институт»

А. Н. Гавриль

УДК 338.45 (477)

ФОРМУВАННЯ ЦІЛІСНОГО ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ГРИГОРЕНКО А. А.

УДК 338.45 (477)

Григоренко А. А. Формування цілісного промислового комплексу національної економіки як основа забезпечення сталого економічного розвитку

У статті проведено аналіз сучасного стану промисловості України, теоретично обґрунтовано необхідність формування цілісного промислового комплексу. Виявлено основні зміни в структурі промисловості, котрі необхідно усунути для досягнення сталого економічного розвитку країни.

Ключові слова: національна економіка, валовий внутрішній продукт, цілісний промисловий комплекс, структура промисловості, експорт.

Табл.: 4. **Бібл.:** 10.

Григоренко Аліна Анатоліївна – аспірантка, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 338.45 (477)

Григоренко А. А. Формирование целостного промышленного комплекса национальной экономики как основа обеспечения устойчивого экономического развития

В статье проведен анализ современного состояния промышленности Украины, теоретически обосновано необходимость формирования целостного промышленного комплекса. Выявлены основные изменения в структуре промышленности, которые необходимо устранить для достижения устойчивого экономического развития страны.

Ключевые слова: национальная экономика, валовой внутренний продукт, целостный промышленный комплекс, структура промышленности, экспорт.

Табл.: 4. **Библ.:** 10.

Григоренко Алина Анатольевна – аспирантка, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 338.45 (477)

Grigorenko A. A. Formation of the Integral Industrial Complex of National Economy as a Basis for Sustainable Economic Development

In this article the analysis of the contemporary Ukrainian industry state was carried out and the necessity of the formation of the integral industrial complex was theoretically substantiated. Also in this article are determined the main changes in the sphere of industrial structure that are necessary to eliminate for stable economic development of the country.

Key words: national economy, gross domestic product, integral industrial complex, structure of industry, export.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 10.

Grigorenko Alina A. – Postgraduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Адаптація національної економіки до сучасних умов глобалізації вимагає модернізації функціонування національного господарства України з метою включення його в мережу світових економічних зв'язків. Особливо це стосується промислового комплексу, адже він відіграє важливу роль у створенні національного продукту країни. Тут створюється 29 – 31% валової доданої вартості, випускається 45 – 49% продукції, використовується 32 – 37% основних фондів, працює 26 – 28% найманих працівників [1]. Від стабільної робо-

ти промисловості залежить ефективність національного господарства в цілому.

Для держав, які характеризуються слабкою внутрішньою об'єднаністю та взаємопов'язаністю галузей промисловості, глобалізаційні процеси загрожують розпадом на окремі складові з подальшою переорієнтацією відтворювальних процесів на задоволення зовнішніх інтересів.

Щоб уникнути такої загрози, в Україні необхідно сформувати самодостатній національний промисловий

дологіям» : ГОСТ Р ИСО 15704-2008. – [действующий от 2010.01.01]. – М. : Стандартинформ, 2010. – С. 8.

4. Закон України «Про теплопостачання» №2633-IV, від 02.06.2005р. // Офіційний вісник України – 2005. – № 27. – С. 11, стаття 1532, код акту 32892/2005.

5. **Котляр А. В.** Через інформатизацію – к открытости информации и здоровой конкуренции в региональной энергетике / А. В. Котляр, Г. Г. Сергеенкова, С. А. Сергеев, А. В. Сушков. // Вісник Українського Будинку економічних та науково-технічних знань. – 1998. – № 5. – С. 55 – 58.

6. **Вороновский Г. К.** Внедрение экономических критериев в практику оперативного управления отпуском тепла / Г. К. Вороновский, С. В. Кирик, С. А. Сергеев // Бизнес Информ. – 1999. – № 13-14. – С. 79 – 82.

7. **Ольшевский А. М.** Активное управление спросом и потреблением ТЭР в коммунально-бытовом секторе как средство раскрытия стабилизационного потенциала муни-

ципальных энергокомплексов / А. М. Ольшевский, Г. К. Вороновский, С. А. Сергеев // Энергетика: економіка, технології, екологія. – 2001. – № 4. – С. 37 – 40.

8. **Гаврикова А. О.** Анализ тарифной политики в региональной системе тепловых сетей / А. О. Гаврикова // Вісник НТУ «ХПІ»: Збірник наукових праць. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2011. – № 14. – 138 с. – С. 20 – 28.

9. **Гаврикова А. О.** Анализ зарубежного опыта рыночного реформирования централизованного теплоснабжения / А. О. Гаврикова // Вісник НТУ «ХПІ»: Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2009. – № 35-2. – 179 с. – С. 103 – 109.

Рецензент – канд. экон. наук, проф., декан факультета «Бизнес и финансы» НТУ «Харьковский политехнический институт»

А. Н. Гавриль

УДК 338.45 (477)

ФОРМУВАННЯ ЦІЛІСНОГО ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ГРИГОРЕНКО А. А.

УДК 338.45 (477)

Григоренко А. А. Формування цілісного промислового комплексу національної економіки як основа забезпечення сталого економічного розвитку

У статті проведено аналіз сучасного стану промисловості України, теоретично обґрунтовано необхідність формування цілісного промислового комплексу. Виявлено основні зміни в структурі промисловості, котрі необхідно усунути для досягнення сталого економічного розвитку країни.

Ключові слова: національна економіка, валовий внутрішній продукт, цілісний промисловий комплекс, структура промисловості, експорт.

Табл.: 4. **Бібл.:** 10.

Григоренко Аліна Анатоліївна – аспірантка, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 338.45 (477)

Григоренко А. А. Формирование целостного промышленного комплекса национальной экономики как основа обеспечения устойчивого экономического развития

В статье проведен анализ современного состояния промышленности Украины, теоретически обосновано необходимость формирования целостного промышленного комплекса. Выявлены основные изменения в структуре промышленности, которые необходимо устранить для достижения устойчивого экономического развития страны.

Ключевые слова: национальная экономика, валовой внутренний продукт, целостный промышленный комплекс, структура промышленности, экспорт.

Табл.: 4. **Библ.:** 10.

Григоренко Алина Анатольевна – аспирантка, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 338.45 (477)

Grigorenko A. A. Formation of the Integral Industrial Complex of National Economy as a Basis for Sustainable Economic Development

In this article the analysis of the contemporary Ukrainian industry state was carried out and the necessity of the formation of the integral industrial complex was theoretically substantiated. Also in this article are determined the main changes in the sphere of industrial structure that are necessary to eliminate for stable economic development of the country.

Key words: national economy, gross domestic product, integral industrial complex, structure of industry, export.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 10.

Grigorenko Alina A. – Postgraduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Адаптація національної економіки до сучасних умов глобалізації вимагає модернізації функціонування національного господарства України з метою включення його в мережу світових економічних зв'язків. Особливо це стосується промислового комплексу, адже він відіграє важливу роль у створенні національного продукту країни. Тут створюється 29 – 31% валової доданої вартості, випускається 45 – 49% продукції, використовується 32 – 37% основних фондів, працює 26 – 28% найманих працівників [1]. Від стабільної робо-

ти промисловості залежить ефективність національного господарства в цілому.

Для держав, які характеризуються слабкою внутрішньою об'єднаністю та взаємопов'язаністю галузей промисловості, глобалізаційні процеси загрожують розпадом на окремі складові з подальшою переорієнтацією відтворювальних процесів на задоволення зовнішніх інтересів.

Щоб уникнути такої загрози, в Україні необхідно сформувати самодостатній національний промисловий

комплекс, який попри свою відкритість, орієнтувався б на власні шляхи розвитку на основі максимального використання внутрішніх ресурсів. Вхідження до глобальної мережі без власної самодостатності небезпечне, оскільки може призвести до руйнування цілісності національної господарської системи. Тому дослідження проблеми формування цілісного промислового комплексу національної економіки є вельми актуальним.

Мета статті – визначити реальний стан розвитку промислового комплексу України та виробити теоретичне обґрунтування необхідності формування його як цілісної промислової системи.

Проблемам структурної модернізації національного промислового комплексу країни присвячені праці відомих вітчизняних дослідників, зокрема В. І. Хомякова, В. М. Геєця, Т. П. Шинкоренко, Я. Б. Базилюка. Однак у цих дослідженнях недостатньо визначено процеси дезінтеграції промислового комплексу України в процесі перебудови, не наголошується необхідність формування його як цілісної системи.

Впродовж приблизно двадцяти років відбувається процес інтеграції економіки України в систему світового господарства. Цей процес відбувається як на шляху вступу до міжнародних організацій, регіональних спільнот, так і шляхом запровадження світових стандартів господарської діяльності: статистики, обліку, звітності, ведення міжнародних торговельних операцій тощо. В умовах глобалізації закономірним результатом інтеграційних процесів є збільшення відкритості національної економіки. Така ситуація відповідає загальносвітовій тенденції, проте має неоднозначні наслідки для динаміки розвитку України.

Орієнтація на зовнішні ринки є потужним стимулом розвитку національної економіки в умовах сприятливої зовнішньої кон'юнктури. Однак якщо зовнішній попит зменшується, спад національної економіки може бути непропорційно великим.

Таблиця 1

Темпи річного приросту (зниження) реального ВВП, % [1,3,10]

Країна	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
Польща	6,8	5,1	1,6	3,8	3,8
Білорусь	8,6	10,2	0,2	7,6	5,0
Туреччина	4,7	0,7	-4,8	8,9	6,6
Австрія	3,7	2,2	-3,9	2,1	3,3
Угорщина	0,8	0,8	-6,8	1,3	1,4
Румунія	6,3	7,3	-7,1	-1,3	1,5
РФ	8,5	5,2	-7,8	4,0	4,3
Естонія	6,9	-5,1	-13,9	3,1	7,0
Литва	9,8	2,9	-14,7	1,3	5,9
Україна	7,9	2,1	-15,1	4,2	4,7
Латвія	10,0	-4,2	-18,0	-0,3	5,5

Надмірна відкритість мала вкрай негативні наслідки для економіки України під час світової фінансової кризи 2008 – 2010 рр. За величиною спаду реального ВВП у 2009 р. серед країн Центральної та Східної Європи Україна поступилась тільки Латвії (табл. 1). За окремими даними, Латвія та Україна були також «лідерами» щодо спаду реального ВВП у 2009 р. і у світовому масштабі [1, 3, 10].

За даними Держкомстату України, у 2011 р. ВВП країни становив лише 69,3% від рівня 1990 р. Згідно з урядовими прогнозами, він перевищить рівень 1990 р. не раніше, ніж у 2015 р. Іншими словами, за роки незалежності країна не тільки не здійснила прорив, але і втратила свій економічний потенціал [1].

Зниження обсягів ВВП України є наслідком деформації внутрішнього ринку. Близько половини ВВП країни, а в 2011 р. – 53,8% сукупної вартості усіх кінцевих товарів і послуг, створених упродовж року, було виключено з господарчого споживання та направлено на експорт [1].

Для порівняння представлено розмір реального ВВП та частки експорту в його структурі серед найбільш розвинених країн світу (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, ступінь прив'язки економічно розвинених країн до світового ринку різна. Якщо Німеччина експортує майже половину свого валового внутрішнього продукту, то США – 10% від ВВП. У першу чергу це пояснюється найбільш об'ємним серед розвинених країн американським внутрішнім ринком. Він поглинає левову частку своєї продукції, створюючи умови для ефективного розвитку національної економіки в умовах великого індустріального виробництва. Інші країни змушені більшою мірою конкурувати на зовнішньому ринку, що підтверджується даними про частину експорту країн в структурі ВВП. Для цих країн міжнародна торгівля – це взаємні потоки високотехнологічних товарів, що сприяють розвитку національних економік. Чого не скажеш про Україну. Основною експортною галуззю країни є металургійна промисловість. За даними Укрпромзовнішекспертиза із загального обсягу експорту металопродукції України в країни ЄС напівфабрикати склали 38%, металобрухт – 15%, чавун – 19%, феросплави – 8%, плоский прокат – 10%, довгий прокат – 7%, інша металопродукція – 3% [4].

Нераціональна експортоорієнтована промислова політика України на потреби зовнішнього ринку, поглиблення сировинної спеціалізації в промисловості не тільки прив'язує національну економіку до її індустріальних партнерів, але й призводить до дезінтеграції промислового комплексу країни.

За своїм структурним пропорціям промисловість України не відповідає сучасним тенденціям глобального розвитку (табл. 3).

На основі аналізу статистичних даних табл. 3 можна зробити висновок, що в Україні у структурі промисловості спостерігається:

1. Істотне збільшення частки сировинних галузей – у металургії та обробці металу до 18,1%, а в електроенергетиці до 22,1%. У 1990 р. у структурі промислового виробництва ці галузі займали лише 11,0% та 3,2% відповідно.

ВВП та частка експорту в структурі ВВП економічно розвинених країн [3]

Країна	Рік	Реальний ВВП, млрд дол.	Експорт, млрд дол.	Частка експорту в структурі ВВП, %
Китай	2011	6 989,0	1 897,0	27,1
Німеччина	2011	3 629,0	1 543,0	42,5
Італія	2011	2 246,0	508,9	22,7
Великобританія	2011	2 481,0	495,4	20,0
Франція	2011	2 776,3	578,4	20,8
Японія	2011	5 855,0	800,8	13,7
Канада	2011	1 759	450,6	25,6
США	2011	15 060,0	1 511,0	10,0

Таблиця 3

Структура промислового виробництва в Україні, % [1,5]

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

2. Частки хімічної та харчової промисловості в загальній структурі промислового виробництва України майже не змінилася і в 2011р. склали відповідно 6,7% та 16,6%.

3. З 1900 по 2011 рр. частка легкої промисловості в загальній структурі зменшилась з 10,8% до 0,7%. Занепад легкої промисловості спостерігається з 1995 р., коли закрилися більшість швейних фабрик через нерівні умови для українських учасників ринку та імпортерів.

4. Низька частка машинобудування, яке є важливою галуззю національної економіки, що забезпечує відносно високу додану вартість кінцевої продукції в порівнянні із сировинними галузями. У 1990 р. машинобудування займало 32% у загальному обсязі промислового виробництва України [5]. Після двох десятиріччів реформ частка машинобудування у структурі переробної промисловості України в 2011 р. склала 11,6%. При цьому слід відзначити, що в розвинених країнах на частку машинобудування припадає від 30 до 50% загального обсягу промислової продукції. До прикладу, у Німеччині цей показник – 44,9%, Японії – 47,0%, Італії – 44,9%, Китаї – 33,7% (див. табл. 3). Лише такий рівень машинобудування дає можливість здійснювати кожне десятиліття технічне переозброєння всієї промисловості. Власне кажучи, наявність великого машинного виробництва і роблять країну індустріальною.

Таким чином, спостерігається дуже небезпечна розбіжність у напрямках руху структурної перебудови галузей промисловості. Замість наполегливого комплексного відтворення цілісності промислового комплексу національної економіки як системи, що веде до розвитку і зміцнення внутрішнього ринку країни, перевага надається «проривам» на окремих ділянках глобального фронту: чорних металів, електроенергетики, частково – продукції хімічної промисловості. Відтворюється національна економіка монокультурного типу.

Україна, що обрала європейський вектор розвитку, повинна рухатись у напрямі більш раціональної структури промислового комплексу. Порівняння структури обробної промисловості України з аналогічними показниками провідних економічно розвинених країн світу наведено в табл. 4.

Проаналізувавши дані табл. 4, можна зробити висновки, що кожна розвинена держава, незважаючи на певний рівень спеціалізації в системі міжнародного поділу праці, спирається на власний багатогалузевий промисловий комплекс, основу якого складає машинобудування.

На нашу думку, вирішення існуючих проблем, що спрямовані на усунення диспропорційності розвитку галузей промисловості України, забезпечення сталого економічного зростання країни, підтримку оптимального рівня відкритості та розвитку внутрішнього ринку,

можливо лише за умови формування в країні свого цілісного промислового комплексу.

У теорії систем цілісними вважаються системи, які при найвищих рівнях складності та структурної розчленованості зберігають такий міцний зв'язок між своїми підсистемами й елементами, який сильніший за зв'язки із зовнішнім середовищем, що й забезпечує системі можливість самозбереження, самовдосконалення, саморозвитку при незмінній якійсь визначеності [2].

Вирішення існуючих проблем, що спрямовані на усунення диспропорційності розвитку економіки України, можливе лише за умови формування власного цілісного промислового комплексу. Він має стати не тільки гарантією самодостатності економіки, економічної безпеки держави, але й фактором зміцнення країни в глобальній системі економічних відносин.

Стратегія трансформаційних процесів у напрямку побудови цілісного промислового комплексу націо-

Таблиця 4

Галузева структура обробної промисловості окремих країн, % [7,8]

Країна	Рік	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Легка промисловість	Обробка деревини та Виробництво виробів з деревини, целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	Виробництво коксу, продуктів нафто переробки	Хімічна та нафтохімічна промисловість	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	Машинобудування
Україна	2011	16,6	0,7	2,8	5,7	6,7	2,7	18,1	11,6
Німеччина	2006	10,0	1,6	6,7	6,2	13	2,4	12,8	44,9
Італія	2007	11,8 ¹⁾	10,4	7,4	4,3	10,5	4,9	19,6	25,6
Великобританія	2007	14,2 ¹⁾	1,3	10,5	7,0	16,9	3,1	10,2	29,8
Франція	2007	15,8 ¹⁾	2,7	7,0	6,1	16,4	3,3	11,5	32,9
Китай	2007	9,0	9,5	4,3	4,8	13,3	4,2	18,9	33,7
Японія	2005	10,9	1,7	5,9	4,6	13,1	2,5	12,3	47,0
США	2006	13,2	2,2	7,7	10,5	17,4	2,9	10,6	32,5
Канада	2003	13,8	2,7	13,8	6,5	11,5	2,4	11,9	33,6

Примітка: ¹⁾ – без урахування виробництва тютюнових виробів.

Рух до цілісного промислового комплексу означає формування єдиної взаємопов'язаної системи галузей промисловості, яка спирається на розгалужену інфраструктуру, на спільність інтересів регіонів, що сприяє усуненню нерівномірності їх розвитку. Цілісний промисловий комплекс утворює ядро самодостатньої економіки, виступає гарантією економічної безпеки держави, фактором зміцнення позицій країни в глобальній системі економічних відносин.

ВИСНОВКИ

Нераціональна експортоорієнтована промислова політика держави призводить до структурної розбалансованості промислового комплексу України. Так, при гострій потребі у розвитку таких металоємких галузей, як машинобудування, промислове та дорожнє будівництво, Україна експортує до двох третин продукції, що вироблена металургійною промисловістю.

нальної економіки повинна реалізовуватися за такими напрямами:

- ✦ посилення плановірності у формуванні цілісного промислового комплексу;
- ✦ розширення попиту і пропонування вітчизняних промислових товарів на внутрішньому ринку шляхом підвищення збалансованості виробництва, створення замкнутих технологічних циклів із виробництва кінцевої продукції;
- ✦ диверсифікація товарної структури виробництва з поступовим нарощуванням у ньому продукції поглибленої переробки з порівняно високим рівнем доданої вартості;
- ✦ збільшення частки технологічно новітніх промислових виробництв. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. **Каган М. С.** Системность и целостность / М. С. Каган [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.philosophy.kiev.ua/library/kagan/kagan.html>

3. Макроэкономические показатели стран мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.erereport.ru/>

4. **Кулиш Е. В.** Направления структурного обновления промышленности в условиях вхождения Украины в мировой хозяйственный комплекс / Е. В. Кулиш, В. А. Телюк // Экономика промышленности : Сб. науч. тр. – Донецк : ИЭП, 2005. – С. 111 – 121.

5. Народное хозяйство СССР в 1990 г. : стат. ежегодник / Госкомстат СССР. – М. : Финансы и статистика, 1990. – С. 641.

6. **Юрик Я. І.** Передумови формування та поточний стан галузевої структури виробництва в Україні / Я. І. Юрик,

Ю. І. Коновалов // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 72 – 84.

7. Россия и страны мира – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_39/Main.htm

8. Россия и страны – члены Европейского союза – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_65/Main.htm

9. **Данилишин Б. М.** Формування цілісної національної господарської системи: соціолого-економічні аспекти / Б. М. Данилишин, В. В. Пилипів // Вісник НАН України. – 2008. – № 7. – С. 3 – 11.

10. Europe in figures – Eurostat yearbook 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ec.europa.eu/eurostat/>

УДК 005.2:629.5.081

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУДНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

КИРИЧЕНКО О. П.

УДК 005.2:629.5.081

Кириченко О. П. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю суднобудівних підприємств

У статті обґрунтовано необхідність створення організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю суднобудівних підприємств, проаналізовано підходи до визначення поняття ОЕМУІД. Запропоновано модель формування ОЕМУІД, яка повинна реагувати на безперервні зміни в зовнішньому середовищі та не передбачає структурні перебудови управлінського апарату, які зазвичай призводять до зниження ефективності роботи підприємства.

Ключові слова: управління, інноваційна діяльність, суднобудівні підприємства, інноваційний розвиток, інституціональні фактори, організаційно-економічний механізм.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Кириченко Оксана Петрівна – здобувач, кафедра економіки та організації виробництва, Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

E-mail: kirko86@mail.ru

УДК 005.2:629.5.081

UDC 005.2:629.5.081

Кириченко О. П. Формирование организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью судостроительных предприятий

Kirichenko O. P. Formation of Organizational and Economical Mechanism of Management Innovation of Shipbuilding Enterprises

В статье обоснована необходимость создания организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью судостроительных предприятий, проанализированы подходы к определению понятия ОЭМУИД. Предложена модель формирования ОЭМУИД, которая должна реагировать на непрерывные изменения во внешней среде и не предусматривает структурные перестройки управленческого аппарата, которые обычно приводят к снижению эффективности работы предприятия.

In the article the formation of organizational and economical mechanism of management innovation shipyards is grounded. It was analyzed approaches to the definition of OEMMI. A model of OEMMI was proposed, which must respond to the continuous changes in the environment and does not involve structural reorganization of the administrative apparatus, which usually lead to a decrease in the efficiency of the enterprise.

Ключевые слова: управление, инновационная деятельность, судостроительные предприятия, инновационное развитие, институциональные факторы, организационно-экономический механизм.

Key words: management, innovative activities, shipbuilding enterprises, innovative development, institutional factors, organizational and economic mechanism.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Кириченко Оксана Петровна – соискатель, кафедра экономики и организации производства, Национальный университет кораблестроения им. адмирала Макарова (пр. Героев Сталінграда, 9, Николаев, 54025, Украина)

E-mail: kirko86@mail.ru

Kirichenko Oksana P. – Applicant, Department of Economy and Organization of Production, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (pr. Geroyiv Stalingrada, 9, Nikolaev, 54025, Ukraine)

E-mail: kirko86@mail.ru

Глобалізація економічних процесів, входження України у світове економічне співтовариство вимагають дослідження особливостей розвитку суднобудівного комплексу як найважливішої складової національної економіки. Для успіху своєї діяльності судноза-

водам необхідно постійно перебувати в русі, зміцнювати позиції на ринку, вдосконалюватися і шукати шляхи розвитку. Усе це підтверджує необхідність впровадження інновацій на суднобудівних підприємствах з метою забезпечення їх подальшого розвитку. Однак мало генерувати

2. **Каган М. С.** Системность и целостность / М. С. Каган [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.philosophy.kiev.ua/library/kagan/kagan.html>

3. Макроэкономические показатели стран мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.erereport.ru/>

4. **Кулиш Е. В.** Направления структурного обновления промышленности в условиях вхождения Украины в мировой хозяйственный комплекс / Е. В. Кулиш, В. А. Телюк // Экономика промышленности : Сб. науч. тр. – Донецк : ИЭП, 2005. – С. 111 – 121.

5. Народное хозяйство СССР в 1990 г. : стат. ежегодник / Госкомстат СССР. – М. : Финансы и статистика, 1990. – С. 641.

6. **Юрик Я. І.** Передумови формування та поточний стан галузевої структури виробництва в Україні / Я. І. Юрик,

Ю. І. Коновалов // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 72 – 84.

7. Россия и страны мира – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_39/Main.htm

8. Россия и страны – члены Европейского союза – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_65/Main.htm

9. **Данилишин Б. М.** Формування цілісної національної господарської системи: соціолого-економічні аспекти / Б. М. Данилишин, В. В. Пилипів // Вісник НАН України. – 2008. – № 7. – С. 3 – 11.

10. Europe in figures – Eurostat yearbook 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ec.europa.eu/eurostat/>

УДК 005.2:629.5.081

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУДНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

КИРИЧЕНКО О. П.

УДК 005.2:629.5.081

Кириченко О. П. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю суднобудівних підприємств

У статті обґрунтовано необхідність створення організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю суднобудівних підприємств, проаналізовано підходи до визначення поняття ОЕМУІД. Запропоновано модель формування ОЕМУІД, яка повинна реагувати на безперервні зміни в зовнішньому середовищі та не передбачає структурні перебудови управлінського апарату, які зазвичай призводять до зниження ефективності роботи підприємства.

Ключові слова: управління, інноваційна діяльність, суднобудівні підприємства, інноваційний розвиток, інституціональні фактори, організаційно-економічний механізм.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Кириченко Оксана Петрівна – здобувач, кафедра економіки та організації виробництва, Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

E-mail: kirko86@mail.ru

УДК 005.2:629.5.081

UDC 005.2:629.5.081

Кириченко О. П. Формирование организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью судостроительных предприятий

Kirichenko O. P. Formation of Organizational and Economical Mechanism of Management Innovation of Shipbuilding Enterprises

В статье обоснована необходимость создания организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью судостроительных предприятий, проанализированы подходы к определению понятия ОЭМУИД. Предложена модель формирования ОЭМУИД, которая должна реагировать на непрерывные изменения во внешней среде и не предусматривает структурные перестройки управленческого аппарата, которые обычно приводят к снижению эффективности работы предприятия.

In the article the formation of organizational and economical mechanism of management innovation shipyards is grounded. It was analyzed approaches to the definition of OEMMI. A model of OEMMI was proposed, which must respond to the continuous changes in the environment and does not involve structural reorganization of the administrative apparatus, which usually lead to a decrease in the efficiency of the enterprise.

Ключевые слова: управление, инновационная деятельность, судостроительные предприятия, инновационное развитие, институциональные факторы, организационно-экономический механизм.

Key words: management, innovative activities, shipbuilding enterprises, innovative development, institutional factors, organizational and economic mechanism.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Кириченко Оксана Петровна – соискатель, кафедра экономики и организации производства, Национальный университет кораблестроения им. адмирала Макарова (пр. Героев Сталінграда, 9, Николаев, 54025, Украина)

E-mail: kirko86@mail.ru

Kirichenko Oksana P. – Applicant, Department of Economy and Organization of Production, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (pr. Geroyiv Stalingrada, 9, Nikolaev, 54025, Ukraine)

E-mail: kirko86@mail.ru

Глобалізація економічних процесів, входження України у світове економічне співтовариство вимагають дослідження особливостей розвитку суднобудівного комплексу як найважливішої складової національної економіки. Для успіху своєї діяльності судноза-

водам необхідно постійно перебувати в русі, зміцнювати позиції на ринку, вдосконалюватися і шукати шляхи розвитку. Усе це підтверджує необхідність впровадження інновацій на суднобудівних підприємствах з метою забезпечення їх подальшого розвитку. Однак мало генерувати

інноваційні ідеї, необхідно чітко визначати цілі конкретного інноваційного рішення, планувати процес його реалізації відповідно до встановлених цілей. Тому для ефективної реалізації інновацій на підприємстві доцільно розробити спеціальний організаційно-економічний механізм забезпечення інноваційної діяльності. Це і визначило актуальність наукового дослідження та його спрямованість.

Розробці теоретичних засад організації ефективного управління інноваціями присвячені праці вітчизняних і зарубіжних дослідників, таких як: Анчишкін О., Бажал Ю., Бляхман А., Глазьев С., Краснокутська Н., Менш Т., Нельсон Р., Фатхутдінов А. та інші. Важливі аспекти організаційно-економічного механізму знайшли відображення в працях таких вчених, як Головова А. С., Малицький А. Однак суднобудування має свої специфічні особливості. Тому шаблонно перенести накопичений досвід з діяльності інших галузей народного господарства на суднозаводи – не можна.

Ефективність управління інноваційним розвитком підприємства здебільшого визначається наявністю та успішним функціонуванням відповідного діючого механізму. Поняття «механізм» означає систему або пристрій, що визначає порядок будь-якого виду діяльності [1]. З точки зору менеджменту механізм може бути представлений як специфічна сукупність елементів та процесів, що розташовані в певній послідовності, знаходяться певних зв'язках і визначають порядок управління діяльністю [8].

Визначення поняття *організаційно-економічного механізму* (ОЕМУ) можна знайти в роботах різних авторів. Кульман А. А. стверджує, що «...організаційно-економічний механізм є певною сукупністю або послідовністю економічних явищ» [3]. Мільнер Б. З., Кочетков А. В., Левчук Д. Г. [4] під організаційно-економічним механізмом управління розуміють сукупність елементів організації процесу прийняття рішення; системи розподілу і забезпечення ресурсами; основні способи впливу на об'єкт управління, які включають різні методи управління, наприклад, адміністративно-організаційні та економічні. Стало класичним, на думку Федоровича О. В. [7], визначення ОЕМУ як складної взаємозалежної сукупності елементів – організаційно, економічно, а іноді і технологічно пов'язаних між собою підсистем більш низького рівня.

Розглядаючи організаційно-економічний механізм як систему управління, слід розуміти під цією категорією не тільки сукупність форм, методів, видів і функцій управління (це те, що відноситься до поняття «економічний механізм управління»), але й апарат управління. Сюди додатково включаються люди і організаційний фактор, що виконує функції управління. Між тим, з цього приводу існує й інша точка зору. Райзберг Б. А. визначає організаційно-економічний механізм як «... сукупність організаційних структур і конкретних форм і методів управління, а також правових форм, за допомогою яких реалізуються в діючі в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення» [6]. На його думку, система управління і механізм управління – це не одне і те ж. Відрізняються вони тим, що механізм включає до свого складу методи, види, форми і функції управління.

Система, крім переліченого, включає ще й апарат управління, що виконує функції управління [5]. Але, оскільки система приводиться в дію механізмом, виявити сутність ОЕМУ неможливо без розгляду всіх суспільних відносин, що проявляються через цей механізм.

Серед факторів зовнішнього середовища, що роблять визначальний вплив на розвиток підприємства, на нашу думку, доцільно виділити найбільш значимі, що формують умови і середовище розвитку підприємства. Це інституційні чинники і конкуренція. Прямо впливати на них підприємство не може, однак, саме ці чинники обумовлюють управління інноваційним розвитком на конкретному підприємстві в процесі пошуку найбільш ефективних механізмів адаптації до умов конкурентного середовища в заданих інституціональних рамках загальноекономічного розвитку.

Взаємозв'язок інституціональних факторів, ресурсів і конкуренції при реалізації механізмів інноваційної діяльності науково обґрунтовані в роботі Ковальчук Ю. А. [2]. Автор виділяє, що рух за траєкторією до необхідного ресурсного потенціалу промислового підприємства з урахуванням НТП, інституціонального середовища та конкуренції можливо тільки на основі модернізації, яка поєднує властивості нового проекту та інновації, оскільки ресурси можуть бути замінені, оновлені і збережені в поточному стані.

Однією з проблем, що стоїть найгостріше перед вітчизняними суднобудівними підприємствами, є використання застарілих технологічних процесів і слабка активізація інноваційної діяльності. Тож постає питання застосування підходу до розробки ОЕМУІД суднобудівного підприємства (ОЕМУІДСП).

Узагальнюючи практичну діяльність суднобудівних підприємств, слід зазначити, що загальна структура ОЕМУІД має вигляд функціонально-цільової схеми взаємодії підсистем (блоків), системи забезпечення та економічних методів, комплекс яких спрямований на забезпечення досягнення цілей управління інноваційною діяльністю. При формуванні такої структури виділяються підсистеми за функціональною ознакою:

- ✦ *постановочний блок* цілей і завдань управління інноваційною діяльністю;
- ✦ *державно-правовий блок*, що характеризує систему управління інноваційною діяльністю;
- ✦ *економічний блок*, що характеризує методи управління інноваційною діяльністю;
- ✦ *організаційно-адміністративний блок*, що визначає повноваження органів управління, контроль, порядок реалізації нової або вдосконаленої продукції.

Отже, виходячи з набору відокремлених елементів та на основі аналізу основних функцій управління, нами запропоновано ОЕМУІДСП (рис. 1).

Дія ОЕМУІД підприємств полягає в тому, що в процесі управління керуюча система (суб'єкт управління), ґрунтуючись на об'єктивно існуючих принципах, впливає різними методами на керовану систему (об'єкт управління – інноваційна діяльність) з тим, щоб забезпечити виконання поставлених цілей інноваційної діяльності.

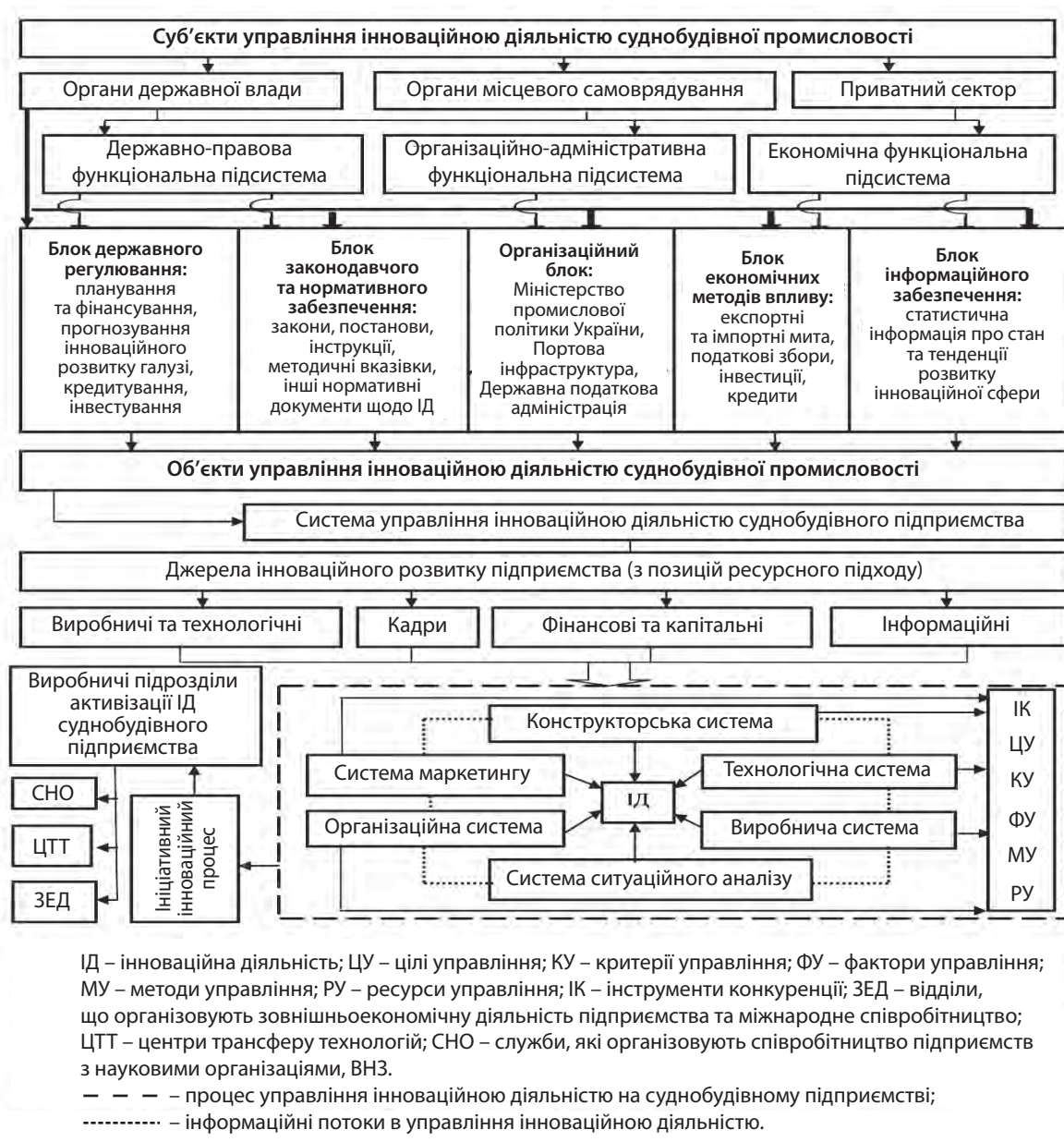


Рис. 1. Модель організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю на суднобудівному підприємстві

Запропонована модель дозволяє виявити і формалізувати основні взаємозв'язки між керуючою ланкою і об'єктом управління. При цьому в ній врахована ініціативна складова інноваційної діяльності суднобудівного підприємства. Це означає, що якщо в рамках державної та регіональної політики створюються стимули розвитку інноваційної діяльності, то самі підприємства, орієнтуючись на інноваційний шлях розвитку, більш ініціативно беруть участь у всіх інноваційних програмах, заохочують інноваційну активність учасників інноваційного процесу всередині підприємства.

Так, важливий аспект формування механізму управління інноваційною діяльністю – організація взаємодії підрозділів і служб підприємств суднобудівної галузі, безпосередньо задіяних у ході інноваційного процесу, із зовнішніми інноваційно активними суб'єктами, зокрема, науково-дослідними інститутами і ВНЗ, які найчастіше є генераторами інновацій та, насамперед, зацікавлені

в їх комерціалізації, впровадженні на підприємствах. У той же час самі суднобудівні підприємства, виступаючи також центрами створення інновацій, можуть не тільки впровадити їх у власний процес виробництва і управління, але і використовувати їх як продукт реалізації для досягнення цілей зовнішньоекономічної діяльності, підвищення конкурентоспроможності, при галузевій інтеграції та кооперації.

ВИСНОВКИ

Розробка OEMУІДСП з урахуванням специфіки інноваційної діяльності конкретного підприємства, дозволить суднобудівним підприємствам перейти до динамічного і гнучкого управління, забезпечуючи тим самим ефективність останнього, а також зберегти конкурентоспроможність створюваної інноваційної продукції, фінансову стійкість та інвестиційну привабливість у ринкових умовах господарювання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Економічний словник [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://abc.informbureau.com/html/%20oics-sepoaaiiue>
2. Ковальчук Ю. А. Стратегическое управление эффективностью модернизации : монография / Ю. А. Ковальчук. – М. : БИНОМ: Лаборатория знаний, 2010. – 246 с.
3. Кульман А. А. Экономические механизмы / А. А. Кульман ; пер с фр. ; под общ. редакцией Н. И. Хрусталева. – М. : Прогресс; Универс., 1993. – 92 с.
4. Мильнер Б. З. Управление территориально-производственными комплексами и программами их создания / Б. З. Мильнер, А. В. Кочетков, Д. Г. Левчук. – М. : Наука, 1985. – 232 с.
5. Москаленко В. П. Развитие финансово-экономического механизма на предприятии : курс лекций / В. П. Мос-

каленко, О. В. Шипунова. – Сумы : ВВП «Мария-1» ЛТД, УАБС, 2003. – С. 17.

6. Райзберг Б. А. Экономика и управление / Б. А. Райзберг. – М., 2005. – 284 с.
7. Федорович В. О. Состав и структура организационно-экономического механизма управления собственностью крупных промышленных корпоративных образований / В. О. Федорович. – Новосибирск // Сибирская финансовая школа. – 2006. – № 2. – С. 45 – 54.
8. Федулова Л. І. Організаційно-економічний механізм функціонування суднобудівних підприємств в ринкових умовах / Л. І. Федулова, М. О. Коблова. – Д. : ІЕП НАН України, 1998. – 343 с.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент, докторант Інституту економіки та прогнозування НАН України
Н. Є. Терешкіна

УДК 658.5:622.271

ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАНОВОЇ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ ВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ОБОЛОНСЬКА І. В.

УДК 658.5:622.271

Оболонська І. В. Оптимізація організаційно-технічного забезпечення планової виробничої потужності видобувного підприємства

У статті висвітлено основні ресурсні фактори, що впливають на виробничу потужність видобувного підприємства. Обґрунтовано доцільність урахування мінерально-сировинного чинника у критерії оцінки планової потужності кар'єра. Розроблено економіко-математичну модель оптимізації організаційно-технологічного забезпечення планової виробничої потужності. Наведено приклад реалізації моделі в умовах кар'єра ПАТ ІнГЗК.

Ключові слова: виробнича потужність, ресурси, кар'єр, організаційно-технічне забезпечення, оптимізація.

Табл.: 1. **Формул:** 8. **Бібл.:** 9.

Оболонська Ірина Василівна – здобувач, кафедра економіки, організації та управління підприємствами, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)
E-mail: kovalchuk.knu@list.ru

УДК 658.5:622.271

Оболонская И. В. Оптимизация организационно-технического обеспечения плановой производственной мощности добывающего предприятия

В статье освещены основные ресурсные факторы, влияющие на производственную мощность добывающего предприятия. Обоснована целесообразность учета минерально-сырьевого фактора в критерии оценки плановой мощности карьера. Разработана экономико-математическая модель оптимизации организационно-технического обеспечения плановой производственной мощности. Приведен пример реализации модели в условиях карьера ПАО ИнГЗК.

Ключевые слова: производственная мощность, ресурсы, карьер, организационно-техническое обеспечение, оптимизация.

Табл.: 1. **Формул:** 8. **Библ.:** 9.

Оболонская Ирина Васильевна – соискатель, кафедра экономики, организации и управления предприятиями, Криворожский национальный университет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)
E-mail: kovalchuk.knu@list.ru

UDC 658.5:622.271

Obolonskaya I. V. Optimization of Organizational and Engineering Providing Mining Enterprise Target Production Capacity

Basic resources factors that influence production capacity of enterprise are considered in the article. Expediency of raw minerals factor calculation in the criterion of target capacity estimation is grounded. Economic-mathematical model of optimization of organizational and engineering providing of target production capacity is elaborated. An example of model realization in the conditions of OJSC «InGZK» pit is given.

Key words: production capacity, resources, pit, organizational and engineering providing, optimization

Tabl.: 1. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 9.

Obolonskaya Irina V. – Applicant, Department of Economics, Organization and Management of Enterprises, Kryvyi Rig National University (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)
E-mail: kovalchuk.knu@list.ru

В умовах жорсткої конкуренції на ринках метало-місткої продукції, яка зумовлює й мінливість попиту на залізорудну сировину, ефективне використання виробничих потужностей гірничовидобувних підприємств стає проблематичним, і на сьогодні освоєння їх проектних значень складає у середньому

84%. Переобтяженість таких підприємств основними фондами, більшість з яких зношена на 50 – 90%, та інерційність технологій видобутку корисних копалин відкритим способом зокрема, потребує пошуку шляхів організаційно-технічного та організаційно-економічного характеру, спрямованих на забезпечення

ЛІТЕРАТУРА

1. Економічний словник [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://abc.informbureau.com/html/%20oics-sepoaaiiue>

2. Ковальчук Ю. А. Стратегическое управление эффективностью модернизации : монография / Ю. А. Ковальчук. – М. : БИНОМ: Лаборатория знаний, 2010. – 246 с.

3. Кульман А. А. Экономические механизмы / А. А. Кульман ; пер с фр. ; под общ.редакцией Н. И. Хрусталевой. – М. : Прогресс; Универс., 1993. – 92 с.

4. Мильнер Б. З. Управление территориально-производственными комплексами и программами их создания / Б. З. Мильнер, А. В. Кочетков, Д. Г. Левчук. – М. : Наука, 1985. – 232 с.

5. Москаленко В. П. Развитие финансово-экономического механизма на предприятии : курс лекций / В. П. Мос-

каленко, О. В. Шипунова. – Сумы : ВВП «Мария-1» ЛТД, УАБС, 2003. – С. 17.

6. Райзберг Б. А. Экономика и управление / Б. А. Райзберг. – М., 2005. – 284 с.

7. Федорович В. О. Состав и структура организационно-экономического механизма управления собственностью крупных промышленных корпоративных образований / В. О. Федорович. – Новосибирск // Сибирская финансовая школа. – 2006. – № 2. – С. 45 – 54.

8. Федулова Л. І. Організаційно-економічний механізм функціонування суднобудівних підприємств в ринкових умовах / Л. І. Федулова, М. О. Коблова. – Д. : ІЕП НАН України, 1998. – 343 с.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент, докторант Інституту економіки та прогнозування НАН України
Н. Є. Терешкіна

УДК 658.5:622.271

ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАНОВОЇ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ ВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ОБОЛОНСЬКА І. В.

УДК 658.5:622.271

Оболонська І. В. Оптимізація організаційно-технічного забезпечення планової виробничої потужності видобувного підприємства

У статті висвітлено основні ресурсні фактори, що впливають на виробничу потужність видобувного підприємства. Обґрунтовано доцільність урахування мінерально-сировинного чинника у критерії оцінки планової потужності кар'єра. Розроблено економіко-математичну модель оптимізації організаційно-технологічного забезпечення планової виробничої потужності. Наведено приклад реалізації моделі в умовах кар'єра ПАТ ІнГЗК.

Ключові слова: виробничу потужність, ресурси, кар'єр, організаційно-технічне забезпечення, оптимізація.

Табл.: 1. **Формул:** 8. **Бібл.:** 9.

Оболонська Ірина Василівна – здобувач, кафедра економіки, організації та управління підприємствами, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)
E-mail: kovalchuk.knu@list.ru

УДК 658.5:622.271

Оболонская И. В. Оптимизация организационно-технического обеспечения плановой производственной мощности добывающего предприятия

В статье освещены основные ресурсные факторы, влияющие на производственную мощность добывающего предприятия. Обоснована целесообразность учета минерально-сырьевого фактора в критерии оценки плановой мощности карьера. Разработана экономико-математическая модель оптимизации организационно-технического обеспечения плановой производственной мощности. Приведен пример реализации модели в условиях карьера ПАО ИнГЗК.

Ключевые слова: производственная мощность, ресурсы, карьер, организационно-техническое обеспечение, оптимизация.

Табл.: 1. **Формул:** 8. **Библ.:** 9.

Оболонская Ирина Васильевна – соискатель, кафедра экономики, организации и управления предприятиями, Криворожский национальный университет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)
E-mail: kovalchuk.knu@list.ru

UDC 658.5:622.271

Obolonskaya I. V. Optimization of Organizational and Engineering Providing Mining Enterprise Target Production Capacity

Basic resources factors that influence production capacity of enterprise are considered in the article. Expediency of raw minerals factor calculation in the criterion of target capacity estimation is grounded. Economic-mathematical model of optimization of organizational and engineering providing of target production capacity is elaborated. An example of model realization in the conditions of OJSC «InGZK» pit is given.

Key words: production capacity, resources, pit, organizational and engineering providing, optimization

Tabl.: 1. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 9.

Obolonskaya Irina V. – Applicant, Department of Economics, Organization and Management of Enterprises, Kryvyi Rig National University (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)
E-mail: kovalchuk.knu@list.ru

В умовах жорсткої конкуренції на ринках метало-місткої продукції, яка зумовлює й мінливість попиту на залізорудну сировину, ефективне використання виробничих потужностей гірничовидобувних підприємств стає проблематичним, і на сьогодні освоєння їх проектних значень складає у середньому

84%. Переобтяженість таких підприємств основними фондами, більшість з яких зношена на 50 – 90%, та інерційність технологій видобутку корисних копалин відкритим способом зокрема, потребує пошуку шляхів організаційно-технічного та організаційно-економічного характеру, спрямованих на забезпечення

планової виробничої потужності видобувного підприємства.

Вагомий внесок у розвиток питань щодо визначення величини та рівня використання виробничої потужності промислового підприємства, організаційного механізму її забезпечення зробили такі вчені, як: Александрова В. П., Астахов О. С., Ганштат В. І., Градов О. П., Ковальчук В. А., Петрович Й. М., Маніловський Р. Г., Онищенко В. О., Рамазанов Б. М., Склокін М. Ф., Шваб А. І. та ін. Проте, для гіничовидобувних підприємств залишається багато питань, які потребують додаткових досліджень. Зокрема, недостатньо або зовсім не відображено у показниках оцінки величини та рівня використання виробничої потужності видобувного підприємства ресурси організаційно-технологічного та мінерально-сировинного характеру. Комплексне врахування основних потужнісних ресурсів у організаційно-технологічному і економічному критеріях оцінки забезпечення планової виробничої потужності видобувного підприємства й зумовило актуальність даного дослідження.

Таким чином, метою даного дослідження є визначення оптимальних параметрів складових організаційно-технічного забезпечення планової виробничої потужності видобувного підприємства за допомогою економіко-математичного моделювання їх взаємозв'язків. Проведені дослідження виконано в рамках Державної цільової програми комплексного розв'язання проблем Криворізького басейну до 2015 р., затвердженої наказом Державного комітету промислової політики України від 06.09.2010 р. № 53583/1/1-10.

Показник «виробнича потужність» має дуже важливе значення для обґрунтування планових обсягів виробництва продукції, оскільки він найбільш повно характеризує всі виробничі можливості підприємства і є максимальним обмеженням, яке можна досягнути лише за результатами використання всіх наявних резервів і повному забезпеченні необхідними ресурсами [1, 2]. Розбіжність у поглядах до планування виробничої потужності промислових підприємств спонукає до необхідності вдосконалення організаційно-економічного механізму її визначення та оцінки, який поєднував би сумісний вплив та комплексне використання потужнісних ресурсів техніко-технологічного, організаційного та мінерально-сировинного характеру. Планування величини та ступеня використання виробничої потужності будь-якого виробництва залежить від організаційно-технічного рівня його забезпечення. З огляду на те, що проблема оцінки організаційно-технічного рівня виробництва не є новою, у науковій літературі [3, 4] з цієї проблеми немає єдності навіть у застосуванні термінології до визначення вихідного рівня його розвитку. Виходячи з цього, обґрунтована необхідність розроблення та застосування комплексного показника оцінки організаційно-технічного рівня гірничого виробництва на основі часткових показників як інтенсивного і екстенсивного використання найактивнішого потужнісного ресурсу в кар'єрі – гірничотранспортного комплексу, так і показників організаційного та мінерально-сировинного його забезпечення [5].

Аналіз роботи сучасних кар'єрів, який є первинною ланкою у формуванні та подальшому використанні виробничої потужності підприємства в цілому, показує суттєву відмінність у існуючих класифікаціях і підходах щодо встановлення факторів, які впливають на величину та рівень використання виробничої потужності підприємства. Іноді складається ситуація, коли такі фактори, як склад і рівень техніко-технологічної бази підприємства, спроможні забезпечити не тільки виробничу програму, а навіть перевищення ступеня освоєння проектної потужності. Проте гірничогеологічні умови розробки родовища, які обумовлюють наявність необхідного фронту робіт, ширини робочої площадки та обсягу запасів корисної копалини, готового до виймання, є стримуючим фактором у забезпеченні заізородною сировиною навіть виробничої програми підприємства.

Чітке визначення факторів, які впливають на величину виробничої потужності кар'єра по гірничій масі, саме і є основою для обґрунтування показника оцінки організаційно-технічного та організаційно-технологічного забезпечення її планової величини A_{nn} , який можна представити у такому вигляді:

$$A_{nn} = \frac{h \cdot 12 \cdot \Delta B \cdot l}{\mu} = \frac{h \cdot 12}{\mu} \left(\sum_{i=1}^n a_i \cdot Q_e^i + c \right) \left(\sum_{j=1}^m b_j \cdot Q_d^j + d \right), \quad (1)$$

де h – висота уступу, м;

ΔB – приріст ширини робочої площадки, м;

l – активний фронт гірничих робіт, м;

μ – забезпеченість кар'єра запасами корисної копалини, готовими до виймання, міс.;

a_i, c та b_j, d – коефіцієнти апроксимації кореляційного взаємозв'язку приросту ширини робочої площадки і активного фронту гірничих робіт, відповідно, частка од.;

Q_e^i, Q_d^j – річні обсяги виймально-навантажувальних робіт екскаватором i -го типорозміру і технологічних перевезень автосамоскидом j -го типорозміру, відповідно, м³.

Зважаючи на те, що до показника (1) введено фронт гірничих робіт, ширину робочої площадки та забезпеченість готовими до виймання запасами корисної копалини, що є адаптованими організаційно-технологічними і гірничо-геологічними факторами впливу на величину виробничої потужності у відомих класифікаціях [6, 7], у даних дослідженнях використано встановлені взаємозв'язки між продуктивністю гірничотранспортного устаткування і зазначеними факторами [8, 9].

На підставі проведених досліджень удосконалено організаційно-економічний механізм забезпечення планової виробничої потужності видобувного підприємства. Оскільки ширина робочої площадки та активний фронт гірничих робіт виражені відповідно через річні обсяги екскавації та автоперевезень і ці процеси мають різний вплив на загальну собівартість гірничої маси в кар'єрі, встановлена множинна кореляційна залежність між загальною собівартістю 1 м³ гірничої маси та її собівартістю за окремими технологічними процесами.

Враховуючи вищевикладене, цільову функцію економіко-математичної моделі оптимального забезпечення планової виробничої потужності кар'єра запропоновано у вигляді:

$$z = \frac{h \cdot 12(r_1 \cdot c_e^r + r_2 \cdot c_a^r + r_3)}{\mu} \times \left(\sum_{i=1}^n a_i \cdot Q_e^i + c \right) \left(\sum_{j=1}^m b_j \cdot Q_a^j + d \right) \rightarrow \min, \quad (2)$$

де r_1, r_2, r_3 – коефіцієнти апроксимації множинного кореляційного взаємозв'язку за процесами екскавації та автоперевезень;

c_e^r, c_a^r – собівартість гірничої маси за процесами екскавації та автоперевезень, відповідно, грн.

На цільову функцію (2) накладено такі обмеження:

- ★ за умовою забезпечення планової виробничої потужності:

$$\sum_{i=1}^n Q_e^i = A_{nn}; \quad (3)$$

- ★ за умовою забезпечення планових обсягів перевезень гірничої маси автосамоскидами:

$$\sum_{j=1}^m Q_a^j = Q_a^{nl}, \quad (4)$$

де Q_a^{nl} – плановий обсяг перевезень гірничої маси технологічним автотранспортом, м³/рік;

- ★ за відповідністю типорозмірів експлуатації екскаваторів і автосамоскидів:

$$Q_e^i = \sum_{j=1}^m k_{ij} \cdot Q_a^j, \quad (5)$$

де k_{ij} – коефіцієнт закріплення автотранспорту j -го типорозміру за екскаватором i -го типорозміру, який визначається за формулою:

$$k_{ij} = \frac{Q_a^{ji}}{\sum_{j=1}^m Q_a^j},$$

де Q_a^{ji} – обсяги перевезень автотранспортом j -го типорозміру від екскаватора i -го типорозміру;

- ★ за плановою собівартістю c_{nn}^r гірничої маси:

$$c^r \leq c_{nn}^r \text{ або } r_1 \cdot c_e^r + r_2 \cdot c_a^r + r_3 \leq c_{nn}^r; \quad (6)$$

- ★ за нормативною забезпеченістю кар'єра готовими до виймання запасами корисної копалини:

$$\mu = \mu_n \text{ міс.}; \quad (7)$$

- ★ за умовою невід'ємності:

$$Q_e^1 \geq 0; Q_e^2 \geq 0; Q_e^3 \geq 0; Q_a^1 \geq 0; Q_a^2 \geq 0; Q_a^3 \geq 0. \quad (8)$$

Розроблена економіко-математична модель (2) – (8) відноситься до класу задач нелінійного програмування і вирішується методом множників Лагранжа. Вона відображає економічну сутність факторів впливу як складової організаційно-економічного механізму забезпечення планової виробничої потужності кар'єра

по гірничій масі. Реалізація моделі в умовах кар'єра ПАТ ІнГЗК дозволила підвищити організаційно-технічний рівень виробництва на 7,5% і зменшити річні експлуатаційні затрати на 4,2% (табл. 1).

Ця економія витрат одержана за рахунок перерозподілу обсягів екскаваторних робіт та автоперевезень як між групами гірничотранспортного устаткування, так і між типорозмірами устаткування певної групи. Окрім оптимальної відповідності типорозмірів експлуатації гірничотранспортного устаткування, враховано також зміну його продуктивності при формуванні оптимальної ширини робочої площадки і фронту гірничих робіт у межах нормативної забезпеченості кар'єра, готового до виймання запасів корисної копалини.

ВИСНОВКИ

При плануванні виробничої потужності видобувних підприємств до складу потужнісних ресурсів організаційно-технічного характеру необхідно обов'язково включати ресурси мінерально-сировинного та гірничотехнічного характеру, що найбільш повно і об'єктивно відображає специфіку роботи таких підприємств.

Оптимізація показників організаційно-технічного забезпечення планової виробничої потужності в комплексі з факторами мінерально-сировинного характеру дозволяє без суттєвих капітальних вкладень підвищити економічну ефективність роботи кар'єра. Результати оптимізації забезпечення планової виробничої потужності дозволяють виявити напрями щодо відновлення найпоширеніших у використанні типорозмірів гірничотранспортного устаткування та часткової заміни його на більш потужне. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Астахов А. С. Экономика горной промышленности: [учеб. для вузов] / Астахов А. С., Каменецкий Л. Е., Чернегов Ю. А. – М.: Недра, 1982. – 406 с.
2. Маниловский Р. Г. Производственные мощности в промышленности (статистические и математические методы изучения) / Р. Г. Маниловский, В. Н. Калинина. – М.: Статистика, 1977. – 191 с.
3. Ганштак В. И. Анализ технического и организационного уровня / В. И. Ганштак, И. А. Розенберг. – М.: Экономика, 1999. – 212 с.
4. Александрова В. П. Эффективность повышения технического уровня производства / Александрова В. П. – М.: Высш. шк., 1990. – 226 с.
5. Ковальчук В. А. Класифікація факторів впливу на величину і рівень використання виробничої потужності видобувного підприємства / В. А. Ковальчук, І. В. Оболонська // Сталій розвиток економіки / Всеукр. науково-виробн. журн. – Хмельницький, 2012. – № 5 [15]. – С. 249 – 254.
6. Організація виробництва: [навч. посіб.] / В. О. Онищенко, О. В. Редкін, А. С. Старовірець, В. Я. Чевганова. – К.: Лібра, 2005. – 336 с.
7. Економіка підприємства / [Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, О. М. Семенів та ін.]. – Львів: Новий Світ, 2004. – 680 с.
8. Ковальчук В. А. Визначення організаційних та ресурсно-технологічних факторів впливу на продуктивність кар'єрного автотранспорту / В. А. Ковальчук, І. В. Оболонська

Ефективність результатів оптимізації складових організаційно-технічного забезпечення планової виробничої потужності кар'ра ПАТ ІнГЗК

№ з/п	Показник	Одиниця виміру	Варіант	
			базовий	рекомендований
1	Обсяги екскавації:	тис. м ³	25355,2	25355,2
	у т. ч.: ЕКГ – 5; ЕКГ – 6,ЗУС	тис. м ³	2432,6	1692,6
	ЕКГ – 8И; ЕКГ – 10	тис. м ³	19451,2	18691,1
	ЕКГ – 12,5; НІТАСНІ	тис. м ³	3471,4	4971,5
2	Обсяги транспортування:	тис. м ³	22595,5	22595,5
	у т. ч.: БелАЗ-75131 (130 т)	тис. м ³	13519,7	14613,4
	БелАЗ-7522 (120 т)	тис. м ³	7951,8	6975,8
	БелАЗ-7523 (42 т); 785С (45 т)	тис. м ³	1124,0	1006,3
3	Забезпеченість готовими до виймання запасами	міс.	2,0	2,5
4	Собівартість екскавації 1 м ³ гірничої маси, грн	грн/м ³	13,01	12,54
5	Собівартість транспортування 1 м ³ гірничої маси автотранспортом, грн	грн/м ³	14,09	13,67
6	Собівартість 1 м ³ гірничої маси, грн	грн/м ³	49,07	47,01
7	Планова виробнича потужність	тис. м ³	25355,2	25355,2
8	Експлуатаційні затрати	тис. грн	1244179,664	1191947,952
9	Економічний ефект	тис. грн	52231,712	

ська // Вісник Криворізького національного університету. Економічні науки. – Кривий Ріг, 2012. – Вип. 30. – С. 262 – 265.

9. Оболонська І. В. Встановлення впливу потужнісних ресурсів гірничовидобувного підприємства на його виробничу потужність / І. В. Оболонська // Інноваційна еко-

номіка / Всеукр. науково-виробн. журн. – Тернопіль, 2012. – № 5. – С. 194 – 199.

Науковий керівник – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, організації та управління підприємствами ДВНЗ «Криворізький національний університет» **В. А. Ковальчук**

РАЗВИТИЕ ЛЬНЯНОГО КОМПЛЕКСА КАК ПРИОРИТЕТНАЯ ЗАДАЧА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ИВАНОВА М. М., РОДИНОВА Н. П.

УДК 332.024

Иванова М. М., Родинова Н. П. Развитие льняного комплекса как приоритетная задача социально-экономического развития Российской Федерации

Авторы статьи рассматривают льняной комплекс в качестве перспективного направления легкой промышленности. Обоснована цель Концепции развития льняного комплекса – повышение конкурентоспособности продукции льняного комплекса России и удовлетворение совокупного спроса потребителей в льняной продукции. В статье также освещены проблемы льняного комплекса, предлагаются перспективные пути его развития по инновационному и инерционному сценариям, анализируются мероприятия по поддержке льняного комплекса и источники финансирования.

Ключевые слова: льняной комплекс, социально-экономическое развитие, субсидирование, инновационный и инерционный пути развития, бюджетное финансирование.

Табл.: 3. **Библ.:** 8.

Иванова Мария Михайловна – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра экономики и бухгалтерского учета, Московский государственный университет технологии и управления им. К. Г. Разумовского (Институт текстильной и легкой промышленности) (ул. Земляной вал, 73, Москва, 109004, Россия)

E-mail: migal@yandex.ru

Родинова Надежда Петровна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и бухгалтерского учета, Московский государственный университет технологии и управления им. К. Г. Разумовского (Институт текстильной и легкой промышленности) (ул. Земляной вал, 73, Москва, 109004, Россия)

E-mail: rozitlp-byx@yandex.ru

УДК 332.024

UDC 332.024

Иванова М. М., Родинова Н. П. Развитие льняного комплекса как приоритетная задача социально-экономического развития Российской Федерации

Авторы статьи рассматривают льняной комплекс как перспективное направление легкой промышленности. Обоснована цель Концепции развития льняного комплекса – повышение конкурентоспособности продукции льняного комплекса России и удовлетворения совокупного спроса потребителей в льняной продукции. В статье также освещены проблемы льняного комплекса, предлагаются перспективные пути его развития по инновационному и инерционному сценариям, анализируются мероприятия по поддержке льняного комплекса и источники финансирования.

Ключевые слова: льняной комплекс, социально-экономическое развитие, субсидирование, инновационный и инерционный пути развития, бюджетное финансирование.

Табл.: 3. **Библ.:** 8.

Иванова Мария Михайловна – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра экономики и бухгалтерского учета, Московский государственный университет технологии и управления им. К. Г. Разумовского (Институт текстильной и легкой промышленности) (ул. Земляной вал, 73, Москва, 109004, Россия)

E-mail: migal@yandex.ru

Родинова Надежда Петровна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и бухгалтерского учета, Московский государственный университет технологии и управления им. К. Г. Разумовского (Институт текстильной и легкой промышленности) (ул. Земляной вал, 73, Москва, 109004, Россия)

E-mail: rozitlp-byx@yandex.ru

Ivanova M. M., Rodinova N. P. The Development of Flax Complex as the Priority Task of Socio-Economic Development of Russia

The author considers the flax complex as a promising area of light industry. The purpose of the Concept of flax complex development is justified. This aim is to increase the competitiveness of flax products of Russia and satisfy the aggregate consumer demand in linen products. The article highlights the problems of the flax complex, offers promising ways of its development on the base of innovation and slow ways, analyzes activities of the flax complex support and funding sources.

Key words: flax complex socio-economic development, subsidies, innovation and slow ways of development, government funding.

Tabl.: 3. **Bibl.:** 8.

Ivanova Maria M. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department Economy and Accounting, Moscow State University of Technology and Management (ITLI) (ul. Zemlyanoy val, 73., Moscow, 109004, Russia)

E-mail: migal@yandex.ru

Rodinova Nadezhda P. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economy and Accounting, Moscow State University of Technology and Management (ITLI) (ul. Zemlyanoy val, 73., Moscow, 109004, Russia)

E-mail: rozitlp-byx@yandex.ru

В соответствии с положениями Стратегии развития легкой промышленности России на период до 2020 года [1] определяющим направлением развития легкой промышленности является увеличение в розничном товарообороте доли продукции российского производства до 50,5% (1,43 трлн рублей), что обусловлено повышением внутреннего спроса на продукцию отрасли, в первую очередь, на основе: роста популярности в мире продукции из натуральных волокон и прогнозируемом расширении их использования в модных коллекциях. Так как российские швейные предприятия

традиционно ориентированы на европейские модные тенденции, то и они будут стремиться к использованию в производстве одежды и других изделий тканей из натуральных волокон, особенно изо льна.

Рост цен на хлопковое сырье, которые за последние 3 года возросли более чем в 3,5 раза, делает производство хлопчатобумажных тканей чрезмерно зависимым от конъюнктуры хлопкового рынка. В связи с этим, по оценкам отраслевых экспертов, спрос на льняные и льносодержащие ткани и изделия из них на мировом рынке является устойчиво растущим. По данным Про-

довольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций [2] производство льноволокна в мире за 2001 – 2010 гг. составило 7697 тыс. тонн. В России в этот период произведено 490,3 тыс. тонн, или 6,3% к мировому уровню, в среднем около 50 тыс. тонн в год.

С учетом вызовов предстоящего периода (усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы [3], но и системы национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала и ожидаемой новой волны технологических изменений, усиливающей роль инноваций в социально-экономическом развитии и снижающей влияние многих традиционных факторов роста), определенных Концепцией федеральной целевой программы «Развитие льняного комплекса России на период до 2020 года» [4], Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [5], положениями Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [6] и Стратегий социально-экономического развития федеральных округов [7], в которых функционирует льняной комплекс, в Концепции сформулированы основные направления развития льняного комплекса России на период до 2020 года, определены основные показатели развития (количественные показатели подъема производства по всем составляющим льняного комплекса, механизмы стимулирования их развития, в том числе с привлечением частного капитала и средств бюджетной системы, основные направления проведения НИОКР и другие и мероприятия).

Целями Программы ставятся повышение конкурентоспособности продукции льняного комплекса России и удовлетворение совокупного спроса потребителей в льняной продукции.

Создание отечественной сырьевой базы и увеличение выпуска продукции из льна широкого ассортимента и назначения, соответствующего международным требованиям по качеству, позволит обеспечить импортозамещение готовой продукции, в том числе стратегического значения, и снижение зависимости государства от импорта хлопка.

Предусматривается насыщение внутреннего рынка страны экологически безопасной и качественной продукцией, удовлетворяющей потребности различных слоев населения, решения проблем занятости, в первую очередь, на селе и градообразующих предприятиях, что позволит повысить заработную плату и увеличить благосостояние людей, работающих в сельской местности и моногородах.

Создание научной и технико-технологической основы для модернизации действующих мощностей и организации современных комплексов по переработке лубяных волокон в конкурентоспособный ассортимент товаров позволит снизить на 15 – 20% материалоемкость продукции, на 25 – 30% энергоёмкость производства, повысить рентабельность продукции до 25 – 40%, увеличить экспорт льняной продукции к 2020 году в 1,6 – 1,8 раза.

В условиях растущей конкуренции, дефицита трудовых ресурсов для повышения рентабельности отечественной отрасли льноводства необходимо разработать и модернизировать ресурсосберегающие, экологически безопасные средства механизации и автоматизации нового поколения с высокой производительностью на принципах блочно-модульности для устойчивого производства льна-долгунца в различных природно-экономических зонах льносеяния.

По предварительным данным на льнозаводах в 2011 г. выработано 33 тыс. тонн льноволокна. Его расход в промышленном секторе составил 28 тыс. тонн, в агропромышленном секторе – 8,5 тыс. тонн, или всего израсходовано 36,5 тыс. тонн льноволокна. Дефицит в 3,5 тыс. тонн восполнен завозом из-за рубежа.

Концепцией предусматривается довести выпуск льняных и подульняных тканей к 2020 г. до 231,3 млн м², для выработки которых потребуется 73 тыс. тонн длинного льноволокна. Кроме того, организация выпуска ваты, льняной целлюлозы, нетканых материалов и строительных утеплителей потребует еще 122 тыс. тонн короткого льноволокна, в результате общая внутренняя потребность в льноволокне составит 185 тыс. тонн.

Таким образом, подъем льняного комплекса России на основе собственной сырьевой базы является стратегически важным приоритетом социально-экономического развития страны.

Однако успешной реализации имеющегося потенциала отрасли и устойчивого развития льняного комплекса России препятствует высокая изношенность, а также техническая и технологическая отсталость основных фондов. Дальнейшее функционирование льняного комплекса в условиях недостаточного выделения бюджетных средств на поддержание производства и первичной переработки льна, а также межведомственной разобщенности будет характеризоваться нарастанием тенденций старения основных фондов, снижением уровня безопасности, увеличением количества и частоты возникновения локальных дефицитов льняного сырья, сохранением высокого уровня потерь при переработке льняной продукции, увеличением негативного воздействия производств на окружающую среду, снижением уровня занятости в льносеющих регионах России.

Для выполнения приоритетных задач социально-экономического развития Российской Федерации в соответствии с положениями упомянутых ранее Концепций и Стратегий, необходимо осуществить модернизацию сырьевых производств, увеличить глубину переработки сырья, снизить энергоёмкость производств и повысить их экологичность, обеспечить рост объемов производства и повышение конкурентоспособности продукции льняного комплекса на основе его перехода на новую технологическую базу и наиболее перспективные технологии, увеличить экспорт продукции льняного комплекса при опережающих поставках на внутренний рынок.

В целях сохранения и развития отечественного производства продукции текстильной и легкой промышленности на федеральном уровне осуществляются следующие меры государственной поддержки [8]:

- ✦ предоставление российским предприятиям, занимающимся производством продукции легкой промышленности, субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на сезонную закупку сырья и материалов и техническое перевооружение;
- ✦ обнуление ставок ввозных таможенных пошлин на импорт не производимого в России оборудования и на отдельные виды сырья. Также не взимается налог на добавленную стоимость при ввозе технологического оборудования, аналоги которого не производятся в России.

Однако полноценное решение проблем по подъему льняного комплекса с увеличением производства льноволокна до 161 тыс. тонн и выпуска тканей льняных и полульняных к 2020 г. до 231,3 млн м² возможно только с использованием программно-целевых методов, ориентирующих на достижение конкретных конечных результатов, чего невозможно достигнуть в рамках ведомственных целевых программ из-за межведомственной разобщенности технически сопряженных агропромышленного, промышленного и научного секторов льняного комплекса.

Программно-целевой подход к решению проблем позволит объединить в систему отдельные мероприятия агропромышленного, промышленного и научного секторов и добиться максимального социально-экономического эффекта, выраженного в:

- ✦ гарантированном обеспечении потребностей текстильной и другой промышленности в качественном льняном сырье, смежных отраслей экономики – в льнопродукции;
- ✦ снижении уровня негативного воздействия на окружающую среду обитания человека и на его здоровье, в повышении защищенности населения от технологических выбросов и техногенных воздействий, в снижении заболеваемости и увеличении продолжительности жизни населения;
- ✦ активном включении российских предпринимателей в льняной бизнес с привлечением масштабных частных инвестиций;
- ✦ создании современных инновационных центров;
- ✦ координации работ на всех уровнях от федерального до регионального и местного самоуправления в деле восстановления и развития льняного комплекса.

Государственная поддержка текстильной и легкой промышленности в форме субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на техническое перевооружение, а также невзимание налога на добавленную стоимость при ввозе технологического оборудования, аналоги которого не производятся в России, не обеспечивают проведение коренной модернизации производства и технического перевооружения предприятий и ускорение масштабного освоения прогрессивных технологий по глубокой и эффективной

переработке льняного сырья и не позволяют стать ей одной из наиболее значимых источников дополнительных налоговых поступлений во все уровни бюджетной системы, источником модернизации и развития других видов деятельности и смежных отраслей экономики.

Учитывая сложившуюся ситуацию в отрасли, наиболее действенной мерой государственной поддержки на федеральном уровне должно стать прямое субсидирование затрат (*табл. 1*), которое предусматривается в Концепции.

Таблица 1

Субсидирование производства льна (млн руб.)

Расходы	2011 г.	2012 г.
Федеральный бюджет	228,77	300
Бюджеты субъектов РФ	160,3	195

Кроме того, за счет федерального бюджета осуществлялась поддержка посредством предоставления бюджетам субъектов Российской Федерации субсидий на приобретение элитных семян и страхование урожая льна по договорам страхования.

Расходы бюджетов субъектов Российской Федерации на осуществление мероприятий по производству льна в 2011 г. составили 160,3 млн руб., в 2012 г. должны составить 195,0 млн руб. (*табл. 2*).

Таблица 2

Поддержка региональных программ развития льняного комплекса в 2012 г. (млн руб.)

Регион	Федеральный бюджет	Бюджет субъектов РФ
Вологодская область	105,709	100,4
Тверская область	55,369	79,6
Ярославская область	56,0	50,2
Омск	12,921	5,53
ИТОГО	230	235,73

В промышленном секторе в рамках программы предусматривается проведение научных работ, направленных на создание гибких высокоавтоматизированных технологических процессов для выработки смесовых пряж и льносодержащих тканей высокого качества и разнообразного ассортимента на базе использования льняного и других натуральных волокон, а также синтетических и искусственных волокон и нитей; разработка технологий переработки льняного волокна в продукцию нового поколения, востребованную на рынке; создание модульных принципов управления технологическими процессами на базе использования современных средств вычислительной техники и регулируемых приводов, обеспечивающих гибкость, адекватность получаемой информации о ходе технологического процесса, а также методической и приборной базы для объективной оценки качества сырья, полуфабрикатов и готовой продукции.

Для удовлетворения растущих потребностей различных секторов экономики в высококачественном сырье необходимо выявить другие экономически эффек-

тивные прядильные культуры с необходимыми технологическими свойствами волокна.

Концепция ФЦП предусматривает реализацию Программы осуществить в два этапа в соответствии с двумя сценариями: инерционным и инновационным (табл. 3).

совместных предприятий государства и частного бизнеса, которые могут быть либо акционерными обществами, либо совместными предприятиями с долевым участием сторон. При расчете потребности в средствах доля инвестиционного участия государства составляет 65% (федеральный бюджет 50% от стоимости объекта,

Таблица 3

Мероприятия по восстановлению льняного комплекса в соответствии со сценариями развития.

№	Содержание мероприятия	Инерционный сценарий (тыс. руб.)	Инновационный сценарий (тыс. руб.)
1	Мероприятие обеспечит доступность приобретения семян, удобрений, средств защиты растений и технических средств, используемых на производство льна, а также повышение доходности производства льноволокна	6 249 433,82	8 918 046,44
2	Мероприятие обеспечит проведение научных исследований и выполнение опытно-конструкторских работ, соответствующих потребностям развития льняного комплекса	686 100,00	2 812 200,00
3	Мероприятие привлечет бизнес к строительству, реконструкции и модернизации материально-технической и приборно-аналитической базы производства и переработки льна	12 309 501,75	34 693 479,76
4	Мероприятие повысит доступность к краткосрочным и инвестиционным кредитным ресурсам	1 127 122,61	11 733 365,84
5	Мероприятие предусматривает создание единой информационно-аналитической системы управления льняным комплексом страны		658 900,00
6	Мероприятие направлено на экспертно-аналитическое, научно-методическое и информационное сопровождение реализации мероприятий Программы, текущее управление и контроль за эффективным исполнением средств, выделенных на её реализацию		116 093,63
7	Мероприятие должно обеспечить перевод научного обеспечения льноводства на современный уровень		8 635 923,84
8	Мероприятие должно обеспечить внедрение систем идентификации готовой льнопродукции и продвижение ее на рынок		7 668 200
Всего на реализацию Программы из федерального бюджета по инновационному сценарию предусматривается			66 568 109, 5

На *первом этапе* (2013 – 2015 гг.) реализации Программы предусматривается выполнение проектов, базирующихся на уже имеющемся научно-техническом заделе, обеспечивающих на следующем этапе перевод льняного комплекса в режим инновационного развития.

На *втором этапе* (2016 – 2020 гг.) будут осуществлены мероприятия по техническому перевооружению и модернизации производств, реализации пилотных проектов с привлечением инвестиций отечественных и иностранных инвесторов.

За весь период реализации программы по инновационному сценарию намечено осуществить строительство, реконструкцию и модернизацию 103 объектов первичной и углубленной переработки льна и 32 объектов текстильной промышленности.

ВЫВОДЫ

Оказание государственной поддержки на строительство, реконструкцию и модернизацию объектов льняного комплекса предлагается осуществить в форме

региональный бюджет – 30% от федерального бюджета) и 35% – частный инвестор.

Также предусматривается внедрение энергосберегающих технологий, малоотходных и безотходных технологических процессов, создание конкурентоспособных производственных систем, развитие межтерриториальной и межотраслевой кооперации.

В этот период в льняном комплексе:

- ✦ будут освоены новые рынки сбыта продукции, увеличатся поставки продукции на экспорт, объем которых может составить более ПО млрд рублей, или 30% производимой продукции, что соответствует уровню ведущих европейских стран – производителей льноволокна;
- ✦ возрастет доля изделий с высокой добавленной стоимостью, что приведет к росту средней стоимости экспортируемой продукции в 1,6 – 1,8 раза;
- ✦ будут созданы условия для развития интеллектуального потенциала и международного сотрудничества в сфере высоких технологий. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегии развития легкой промышленности России на период до 2020 года (Источник: Минпромторг России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/3>

2. Сайт продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fao.org/index_en.htm

3. **Иванова М. М.** Роль повышения квалификации и переподготовки кадров в повышении экономической эффективности предприятия : сб. науч. ст. / М. М. Иванова // Непрерывное образование-2011 : Международная научно-методическая конференция / В 2-х книгах. Книга 1. – М. : РосЗИТЛП, 2011. – С. 129 – 132.

4. Концепция федеральной целевой программы «Развитие льняного комплекса России на период до 2020 года» (Источник: Минсельхоз России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : mcs.ru/documents/file_document/show/18529.133.htm

5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Текст] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601>

6. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (Источник: Минэкономразвития России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/doc20101231_016

7. Стратегии социально-экономического развития федеральных округов (Источник: Минрегионразвития России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.minregion.ru/activities/territorial_planning/strategy/federal_development/

8. **Иванова М. М.** Современное положение швейной промышленности в России : сб. науч. ст. / М. М. Иванова // Теоретические знания – в практические дела : XII Международная научно-инновационная конференция аспирантов, студентов и молодых ученых с элементами научной школы. / В двух частях. Ч. 1. – Омск : Филиал ГОУ ВПО «РосЗИТЛП» в г. Омске, 2011. – С. 234 – 238.

УДК 631.151.2:633.853.494(477)

ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ РІПАКІВНИЦТВА В АГРОФОРМУВАННЯХ УКРАЇНИ

БЕЛЕНКОВА М. І., СИНИЦЯ Ю. С.

УДК 631.151.2:633.853.494(477)

Беленкова М. І., Синиця Ю. С. Характерні особливості інтенсифікації ріпаківництва в агроформуваннях України

У статті проаналізовано вплив рівня інтенсифікації на показники ефективності вирощування озимого ріпаку з огляду на його домінуючі позиції. Встановлено кількісну залежність урожайності досліджуваного різновиду олійної культури від величини витрат на гектар зібраної площі.

Ключові слова: ріпаківництво, озимий ріпак, виробництво, витрати, урожайність, ефективність.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 4.

Беленкова Марія Іванівна – кандидат економічних наук, професор, кафедра бухгалтерського обліку та аудиту, Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва (Харківська обл., Харківський район, п/в «Комуніст-1», 62483, Україна)

Синиця Юлія Сергіївна – аспірантка, кафедра бухгалтерського обліку та аудиту, Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва (Харківська обл., Харківський район, п/в «Комуніст-1», 62483, Україна)

E-mail: julia_sinitza@meta.ua

УДК 631.151.2:633.853.494(477)

Беленкова М. И., Синица Ю. С. Характерные особенности интенсификации рапсоводства в агроформированиях Украины

В статье проанализировано влияние уровня интенсификации на показатели эффективности выращивания озимого рапса, учитывая его доминирующие позиции. Установлена количественная зависимость урожайности изучаемого вида масличной культуры от величины затрат на гектар убранный площади.

Ключевые слова: рапсоводство, озимый рапс, производство, затраты, урожайность, эффективность.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 4.

Беленкова Мария Ивановна – кандидат экономических наук, профессор, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Харьковский национальный аграрный университет им. В. В. Докучаева (Харьковская обл., Харьковский район, п/о «Коммунист-1», 62483, Украина)

Синица Юлия Сергеевна – аспирантка, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Харьковский национальный аграрный университет им. В. В. Докучаева (Харьковская обл., Харьковский район, п/о «Коммунист-1», 62483, Украина)

E-mail: julia_sinitza@meta.ua

UDC 631.151.2:633.853.494(477)

Belenkova M. I., Sinitza Y. S. Characteristic Features the Intensification Growing of Rapeseed at Agricultural Enterprises of Ukraine

The impact of intensification level on efficiency indicators of growing winter rapeseed, due to its dominant position, are analyzed in the article. It was established a quantitative relationship of the studied species yields the value of oilseed costs per hectare of harvested area.

Key words: growing of rapeseed, winter rapeseed, production, costs, crop yield, efficiency.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 4.

Belenkova Mariya I. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Accounting and Auditing, Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev (Kharkivska obl., Kharkivskiy rayon, p/v «Komunist-1», 62483, Ukraine)

Sinitza Yuliya S. – Postgraduate Student, Department of Accounting and Audit, Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev (Kharkivska obl., Kharkivskiy rayon, p/v «Komunist-1», 62483, Ukraine)

E-mail: julia_sinitza@meta.ua

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегии развития легкой промышленности России на период до 2020 года (Источник: Минпромторг России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/3>

2. Сайт продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fao.org/index_en.htm

3. **Иванова М. М.** Роль повышения квалификации и переподготовки кадров в повышении экономической эффективности предприятия : сб. науч. ст. / М. М. Иванова // Непрерывное образование-2011 : Международная научно-методическая конференция / В 2-х книгах. Книга 1. – М. : РосЗИТЛП, 2011. – С. 129 – 132.

4. Концепция федеральной целевой программы «Развитие льняного комплекса России на период до 2020 года» (Источник: Минсельхоз России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : mcs.ru/documents/file_document/show/18529.133.htm

5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Текст] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601>

6. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (Источник: Минэкономразвития России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016

7. Стратегии социально-экономического развития федеральных округов (Источник: Минрегионразвития России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.minregion.ru/activities/territorial_planning/strategy/federal_development/

8. **Иванова М. М.** Современное положение швейной промышленности в России : сб. науч. ст. / М. М. Иванова // Теоретические знания – в практические дела : XII Международная научно-инновационная конференция аспирантов, студентов и молодых ученых с элементами научной школы. / В двух частях. Ч. 1. – Омск : Филиал ГОУ ВПО «РосЗИТЛП» в г. Омске, 2011. – С. 234 – 238.

УДК 631.151.2:633.853.494(477)

ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ РІПАКІВНИЦТВА В АГРОФОРМУВАННЯХ УКРАЇНИ

БЕЛЕНКОВА М. І., СИНИЦЯ Ю. С.

УДК 631.151.2:633.853.494(477)

Беленкова М. І., Синиця Ю. С. Характерні особливості інтенсифікації ріпаківництва в агроформуваннях України

У статті проаналізовано вплив рівня інтенсифікації на показники ефективності вирощування озимого ріпаку з огляду на його домінуючі позиції. Встановлено кількісну залежність урожайності досліджуваного різновиду олійної культури від величини витрат на гектар зібраної площі.

Ключові слова: ріпаківництво, озимий ріпак, виробництво, витрати, урожайність, ефективність.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 4.

Беленкова Марія Іванівна – кандидат економічних наук, професор, кафедра бухгалтерського обліку та аудиту, Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва (Харківська обл., Харківський район, п/в «Комуніст-1», 62483, Україна)

Синиця Юлія Сергіївна – аспірантка, кафедра бухгалтерського обліку та аудиту, Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва (Харківська обл., Харківський район, п/в «Комуніст-1», 62483, Україна)

E-mail: julia_sinitza@meta.ua

УДК 631.151.2:633.853.494(477)

Беленкова М. И., Синица Ю. С. Характерные особенности интенсификации рапсоводства в агроформированиях Украины

В статье проанализировано влияние уровня интенсификации на показатели эффективности выращивания озимого рапса, учитывая его доминирующие позиции. Установлена количественная зависимость урожайности изучаемого вида масличной культуры от величины затрат на гектар убранный площади.

Ключевые слова: рапсоводство, озимый рапс, производство, затраты, урожайность, эффективность.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 4.

Беленкова Мария Ивановна – кандидат экономических наук, профессор, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Харьковский национальный аграрный университет им. В. В. Докучаева (Харьковская обл., Харьковский район, п/о «Коммунист-1», 62483, Украина)

Синица Юлия Сергеевна – аспирантка, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Харьковский национальный аграрный университет им. В. В. Докучаева (Харьковская обл., Харьковский район, п/о «Коммунист-1», 62483, Украина)

E-mail: julia_sinitza@meta.ua

UDC 631.151.2:633.853.494(477)

Belenkova M. I., Sinitza Y. S. Characteristic Features the Intensification Growing of Rapeseed at Agricultural Enterprises of Ukraine

The impact of intensification level on efficiency indicators of growing winter rapeseed, due to its dominant position, are analyzed in the article. It was established a quantitative relationship of the studied species yields the value of oilseed costs per hectare of harvested area.

Key words: growing of rapeseed, winter rapeseed, production, costs, crop yield, efficiency.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 4.

Belenkova Mariya I. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Accounting and Auditing, Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev (Kharkivska obl., Kharkivskiy rayon, p/v «Komunist-1», 62483, Ukraine)

Sinitza Yuliya S. – Postgraduate Student, Department of Accounting and Audit, Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev (Kharkivska obl., Kharkivskiy rayon, p/v «Komunist-1», 62483, Ukraine)

E-mail: julia_sinitza@meta.ua

Серед провідних напрямів, які сприяють підвищенню економічної ефективності аграрного виробництва, важливе місце виправдано належить інтенсифікації. Зазначений процес є складним і багатограним, а його основна мета зводиться до знаходження таких економічно обґрунтованих рівнів інтенсивності виробництва, які забезпечуватимуть найкраще функціонування галузей сільського господарства. Виходячи зі сказаного, інтенсифікація ріпаківництва має розглядатися з точки зору встановлення оптимального розміру понесених витрат у розрахунку на гектар зібраної площі ріпаку, за якого буде одержуватися максимальний вихід продукції з цієї площі та підвищуватиметься ефективність використання вкладених ресурсів. За таких обставин питання інтенсифікації вирощування ріпаку мають свої особливості та набувають посиленої актуальності.

Науковим підґрунтям для дослідження проблеми інтенсифікації аграрного виробництва виступають напрацювання В. Г. Андрійчука, П. С. Березівського, М. С. Віткова, Л. О. Дорогань, Н. П. Особи, В. Й. Шияна та інших. Вивчення окремих аспектів зазначеного процесу у ріпаківництві пов'язане з роботами багатьох вітчизняних дослідників, а саме Т. І. Лазаря, О. М. Лапи, Д. І. Мазоренка, Г. Є. Мазнева, І. Л. Маркова, А. В. Чехова, В. Щоткіна [1 – 4]. Разом із цим майже відсутні наукові розробки щодо аналізу досягнутого рівня інтенсифікації цієї галузі, що й зумовлює необхідність наших подальших пошуків у відповідному спрямуванні.

Метою даної публікації є виявлення та обґрунтування характерних особливостей інтенсифікації вирощу-

вання ріпаку в аграрних підприємствах нашої держави.

Дослідження здійснено на основі даних 2183 агроформувань України, що в 2011 р. вирощували і реалізовували озимий ріпак. Варто підкреслити, що даний різновид ріпаку взятий для дослідження через його домінуючі позиції в структурі посівів (91% проти 9% по ярому ріпаку). На початковому етапі роботи було проведено групування ріпакосіючих господарств за рівнем інтенсивності виробництва (витрати на гектар зібраної площі досліджуваної культури) та рівнем результативності інтенсифікації (урожайність ріпаку). Результати впливу величини витрат у розрахунку на гектар на показники ефективності вирощування озимого ріпаку містяться в такій таблиці (табл. 1).

Як бачимо, всю досліджувану сукупність було вирішено поділити на 10 груп з інтервалом в 500 грн/га (перша половина груп) та 1000 грн/га (решта груп). При цьому, 452 підприємства, або 21% витрачали на гектар зібраної площі цього різновиду ріпаку менше 2000 грн, 24% (534 агроформування) – більше 5000 грн, у решти підприємств – близько 55% – величина виробничих витрат варіювалася від 2000 до 5000 грн/га. Амплітуда коливань зазначеного показника виявилася значною – від 680 до 8581 грн – при середніх витратах на гектар озимого ріпаку в цілому по Україні в розмірі 4328 грн.

Аналізуючи наведені дані, слід зауважити, що зі зростанням величини витрат відбувалося цілком закономірне збільшення урожайності озимого ріпаку. Так, якщо в ріпакосіючих підприємств першої групи урожайність в середньому становила 4,7 ц/га, то в господарствах остан-

Таблиця 1

Групування сільськогосподарських підприємств України за витратами на 1 га зібраної площі озимого ріпаку (2011 р.)*

Групи підприємств за величиною витрат на 1 га, грн	Кількість підприємств у групі	Витрати на 1 га, грн	Зібрана площа на підприємство, га	Урожайність, ц/га	Валовий збір на підприємство, ц	Рівень товарності, %	Питома вага ріпаку у вирощуванні, %	Повна собівартість, грн/ц	Ціна реалізації, грн/ц	Маса прибутку (+), збитку (-) на 1 га, грн	Рівень рентабельності (збитковості), %
до 1000	107	680	122	4,7	579	83,5	3,9	189,56	364,19	829	92,1
1001 – 1500	150	1261	154	8,2	1256	81,2	6,4	197,08	377,55	1471	91,6
1501 – 2000	195	1759	147	9,9	1446	80,4	7,3	226,88	379,23	1502	67,2
2001 – 2500	195	2251	217	11,7	2526	81,4	8,7	237,02	381,33	1683	60,9
2501 – 3000	239	2734	250	12,3	3068	76,5	8,6	281,94	385,37	1269	36,7
3001 – 4000	430	3508	263	15,7	4117	85,8	11,2	284,98	396,87	1751	39,3
4001 – 5000	333	4478	300	18,8	5637	84,2	10,7	298,20	396,69	1848	33,0
5001 – 6000	231	5426	372	20,4	7582	89,6	11,6	333,29	407,02	1504	22,1
6001 – 7000	122	6377	493	22,5	11071	95,5	16,1	332,55	418,07	1921	25,7
понад 7000	181	8581	306	27,8	8493	93,7	11,4	360,66	417,77	1586	15,8
У середньому	2183	4328	266	17,3	4601	87,5	11,0	309,39	402,76	1613	30,2

* – сільськогосподарські підприємства, що звітують по ф. № 50 с-г.

Джерело: розраховано за даними Державного комітету статистики України.

ньої групи значення цього показника зросло в 5,9 раза та дорівнювало 27,8 ц/га. При цьому витрати на 1 га зібраної площі в досліджуваних групах зростали набагато істотнішими темпами (з першої по десятю групу їх розмір збільшився майже в 13 разів). Доречно також вказати на наявність чітко вираженої залежності між рівнем інтенсифікації та масштабами виробництва. Так, нарощування витрат було характерним для підприємств з більшими розмірами площі та валового збору ріпаку. Зазначене пояснюється кращими інвестиційними можливостями великотоварних агровиробників і виступає своєрідним аргументом на користь того, що концентрація є передумовою високоінтенсивного виробництва.

Привертає особливу увагу і той факт, що в міру зростання витрат спостерігалось збільшення рівня товарності. Так, якщо для перших груп підприємств значення цього показника знаходилося в межах 80 – 83%, то останні групи демонстрували найвищий його розмір – 94 – 96%. Відносно питомої ваги досліджуваної культури у виручці, зазначимо, що, незважаючи на незначні коливання, у цілому можна говорити про існування певного впливу інтенсивності виробництва на рівень спеціалізації в галузі. Про правомірність цього твердження свідчить відчутне зростання частки ріпаку у виручці з 3,9% (у групі, де витрачалось найменше ресурсів на гектар) до 11 – 16% (у групах господарств з високими витратами). Дана ситуація є цілком прогнозованою, адже зростання питомої ваги в міру нарощування витрат було зумовлене зростаючими масштабами виробництва і високим рівнем товарності.

Підсумки проведеного групування дали змогу також виявити ще одну закономірність: істотне випередження темпів зростання витрат над урожайністю призводить до постійного підвищення величини повної

собівартості 1 ц озимого ріпаку. Так, її розмір зріс з 189,56 грн/ц (у першій групі) до 360,66 грн/ц (в останній групі). У той же час добре помітним стало поступове збільшення ціни реалізації цієї олійної культури. Так, для агроформувань з мінімальними витратами на 1 га її розмір становив 364,19 грн/ц, тоді як для підприємств з рекордно високим їх рівнем ціна вже дорівнювала 417,77 грн/ц. Це дозволяє припустити, що господарства з вищим рівнем інтенсивності мають кращу якість вирощеного насіння та вигідніші ринкові позиції, а отже і сприятливіші умови реалізації. Як відомо, ці переваги досягаються агровиробниками за рахунок формування великих товарних партій, добре налагодженого довготривалого зберігання продукції та реалізації її в період з максимальним рівнем цін.

Виходячи з вищевикладеного, зазначимо, що зростання цін на озимий ріпак (14,7%) був відчутно меншим за темпи зростання його повної собівартості (90,3%). Така ситуація в кінцевому підсумку призвела до того, що зі зростанням витрат на гектар рівень рентабельності в групах постійно знижувався. Незважаючи на це, маса прибутку озимого ріпаку поступово зростала (з 829 грн/га в першій групі до 1921 грн/га в передостанній групі), правда при певних коливаннях.

Ефективна інтенсифікація ріпаківництва потребує зростання урожайності цієї олійної культури, адже високий її рівень є одним з пріоритетних факторів підвищення результативності виробництва насіння ріпаку. Беззаперечним аргументом в підтримку зазначеного виступають дані *табл. 2*. У першу чергу, відмітимо, що всю сукупність підприємств було поділено на 7 груп з однаковим інтервалом в 5 ц/га. Розмах коливань урожайності по сформованих групах виявився суттєвим – від 3,7 до 34,2 ц/га – при середньому значенні 17,3 ц/га.

Таблиця 2

Групування сільськогосподарських підприємств України за урожайністю озимого ріпаку (2011 р.)*

Групи підприємств за рівнем урожайності, ц/га	Кількість підприємств у групі	Середня урожайність, ц/га	Зібрана площа на підприємство, га	Валовий збір на підприємство, ц	Рівень товарності, %	Питома вага ріпаку у виручці, %	Виробничі витрати на 1 га, грн	Повна собівартість, грн/ц	Ціна реалізації, грн/ц	Маса прибутку (+), збитку (-) на 1 га, грн	Рівень рентабельності (збитковості), %
до 5,0	182	3,7	156	582	91,0	4,0	1579	472,28	377,20	-355	-20,1
5,1 – 10,0	432	7,9	183	1438	85,5	6,7	2577	373,78	385,43	92	3,1
10,1 – 15,0	517	12,6	268	3365	87,2	8,3	3560	349,20	396,09	590	13,4
15,1 – 20,0	459	17,5	316	5526	88,9	12,4	4515	310,59	402,98	1615	29,7
20,1 – 25,0	303	22,5	299	6706	88,5	10,9	5047	285,59	407,89	2746	42,8
25,1 – 30,0	147	27,3	406	11100	88,1	17,7	6255	308,46	412,69	2849	33,8
понад 30,0	143	34,2	282	9639	84,0	13,1	7197	249,97	400,84	5163	60,4
У середньому	2183	17,3	266	4601	87,5	11,0	4328	309,39	402,76	1613	30,2

* – сільськогосподарські підприємства, що звітують по ф. № 50 с.-г.

Джерело: розраховано за даними Державного комітету статистики України.

Результати проведеного групування переконливо свідчать, що в основу зростання урожайності озимого ріпаку покладено поступове збільшення розміру виробничих витрат, інакше кажучи, підвищення рівня інтенсивності виробництва. Так, величина витрат зросла з 1579 грн/га (перша група) до 7197 грн/га (сьома група), тобто в 4,6 раза. При цьому нарощування урожайності відбулося значно швидшими темпами (її розмір зріс в 9,2 раза), що в кінцевому підсумку призвело до закономірного зниження повної собівартості. Слід також зазначити, що в міру збільшення урожайності прослідковувалося постійне підвищення ціни реалізації, за виключенням останньої групи. Привертає увагу і той факт, що зі зростанням урожайності спостерігалось поглиблення рівня концентрації та спеціалізації досліджуваної галузі. Так, якщо розмір зібраної площі озимого ріпаку в агроформуваннях з найнижчою урожайністю дорівнював 156 га на підприємство, то в останніх групах господарств його значення істотно зросло та сягало 300 – 400 га. Те ж саме стосувалося і частки цієї культури у виручці від реалізації, яка збільшилась з 4,0 до 17,7%.

Усі вищеописані тенденції дають чітке пояснення загальній закономірності, за якої з підвищенням рівня урожайності відбувається зменшення збитковості та зростає обсяг прибутку. При цьому, якщо урожайність озимого ріпаку була нижче 5 ц/га, то його вирощування приносило збитки. У той же час, чим більше урожайність переважала відмітку в 5 ц/га, тим вищими ставали показники прибутковості. Отже, ріпакосіючі підприємства, які досягли максимальної реалізації генетичного потенціалу, одержали найкращу економічну віддачу у вигляді маси прибутку з гектара в середньому на рівні 5163 грн.

У контексті дослідження наступним етапом роботи стало використання кореляційно-регресійного аналізу для вивчення залежності урожайності ріпаку від величини

виробничих витрат в розрахунку на гектар. Здійснення такого аналізу було пов'язане з побудовою економетричних моделей прямолінійної та параболічної форми зв'язку в середовищі Microsoft Office Excel 2010 (рис. 1).

Як відомо, у загальному вигляді регресійні рівняння мають параметр a_0 , який показує значення y за умови, що $x = 0$. У нашому випадку ці рівняння не містять такого показника. Дана обставина пояснюється спеціально заданою умовою: отримання врожаю ріпаку без здійснення відповідних витрат є неможливим, а звідси, якщо витрати дорівнюють нулю, то і врожайність має дорівнювати нулю.

З графіку лінійного тренда видно, що нарощування витрат на гектар зібраної площі озимого ріпаку на 1 грн сприяло зростанню урожайності на 0,0037 ц/га. Значення коефіцієнта детермінації дало підстави говорити про те, що в середньому по Україні урожайність озимого ріпаку залежала від величини витрат на 36,7%. У свою чергу, розрахований коефіцієнт кореляції (0,606) вказав на існування прямого помірного зв'язку між досліджуваними величинами. Рівняння параболі другого порядку (побудоване на основі результатів групування) засвідчило, що зі зростанням виробничих витрат до певного рівня спостерігалось підвищення урожайності, подальше їх збільшення давало все менший ефект та ставало невірним. Такий стан справ дозволяє припустити, що в даній ситуації мав місце прояв дії закону спадної віддачі. Подальший аналіз на екстремум функції дав змогу виявити найсприятливіший рівень витрат за максимальної урожайності. Так, в Україні в цілому оптимальна величина витрат, за якої могла б бути одержана найвища технологічна ефективність озимого ріпаку, складала 9000 грн/га.

ВИСНОВКИ

Підбиваючи підсумки, хочеться відмітити, що проведений аналіз дав можливість виявити характерні особливості рівня інтенсифікації ріпаківництва. При цьому,

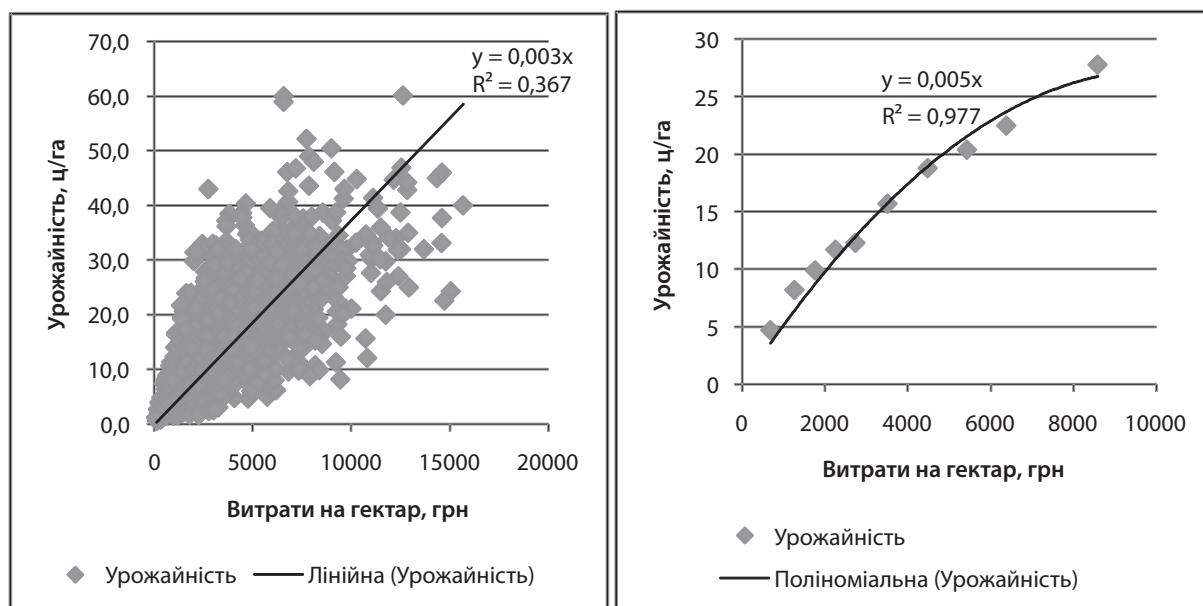


Рис. 1. Графіки залежності урожайності озимого ріпаку від витрат на гектар зібраної площі у агроформуваннях України, 2011 р.

варто зауважити, що кожне агроформування самостійно повинно вирішувати, яку стратегію при виборі інтенсивності виробництва йому обрати: мінімізації витрат (низький рівень інтенсивності і, як правило, низькі врожаї) або максимізації урожайності (отримання надвисокої урожайності шляхом максимальної інтенсивності виробництва). Як показує практика, обидві стратегії можуть бути економічно виправданими. Головна задача, на нашу думку, полягає в можливості їх вдалого поєднання (досягнення як високих рівнів технологічної ефективності, так і ресурсозбереження) з метою отримання найбільшої прибутковості від вирощування ріпаку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Інтенсивна технологія вирощування озимого ріпаку в Україні / [Т. І. Лазарь, О. М. Лапа, А. В. Чехов та ін.]; за ред. О. М. Лапи. – К.: Універсал-Друк, 2006. – 102 с.
2. Інноваційні ресурсозберігаючі технології вирощування ріпаку / Д. І. Мазоренко, Г. Є. Мазнев, Л. М. Тищенко та ін.; за ред. Д. І. Мазоренко, Г. Є. Мазнев. – Х.: Майдан, 2008. – 142 с.
3. **Марков І.** Інтенсивна технологія вирощування ріпаку / І. Марков // Агробізнес сьогодні. – 2011. – № 10 (209). – С. 4 – 10.
4. **Щоткін В.** Шляхи інтенсифікації вирощування ріпаку / В. Щоткін // Пропозиція. – 2006. – № 4. – С. 42 – 45.

УДК 338.43 (477)

ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

БОВСУНОВСЬКИЙ В. В.

УДК 338.43 (477)

Бовсуновський В. В. Ефективність сільськогосподарського виробництва в аграрних підприємствах України

Проведено дослідження ефективності сільськогосподарського виробництва в аграрних підприємствах України. Проаналізовано основні тенденції та особливості функціонування сільгоспдідприємств. Наведено динаміку рівня рентабельності основних видів продукції рослинництва і тваринництва. Визначено найбільш прийнятні напрями підвищення ефективності виробництва у сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: агробізнес, ефективність, продуктивність, рентабельність, рослинництво, тваринництво.

Рис: 4. **Бібл.:** 5.

Бовсуновський Віктор Володимирович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, Інститут тваринництва НААН України (вул. 7-ї Гвардійської армії, 3, смт. Кулиничі, Харківський р-н, Харківська обл., 62404, Україна)

E-mail: bovsv@inbox.ru

УДК 338.43 (477)

Бовсуновский В. В. Эффективность сельскохозяйственного производства в аграрных предприятиях Украины

Проведено исследование эффективности сельскохозяйственного производства в аграрных предприятиях Украины. Проанализированы основные тенденции и особенности функционирования сельхозпредприятий. Приведена динамика уровня рентабельности основных видов продукции растениеводства и животноводства. Определены наиболее приемлемые направления повышения эффективности производства в сельхозпредприятиях.

Ключевые слова: агробизнес, эффективность, производительность, рентабельность, растениеводство, животноводство.

Рис.: 4. **Библ.:** 5.

Бовсуновский Виктор Владимирович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Институт животноводства НААН Украины (ул. 7-ой Гвардейской армии, 3, пгт. Кулинич, Харьковский р-н, Харьковская обл., 62404, Украина)

E-mail: bovsv@inbox.ru

UDC 338.43 (477)

Bovsunovskiy V. V. Efficiency of Agricultural Production in Agricultural Enterprises of Ukraine

It was investigated the efficiency of agricultural production in agricultural enterprises of Ukraine. The main trends and patterns of functioning farms was analyzed. It was defined the most appropriate ways to increase efficiency in agricultural.

Key words: agribusiness, efficiency, productivity, profitability, crops, livestock
Fig.: 4. **Bibl.:** 5.

Bovsunovskiy Viktor V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow, Institute of Animal Science NAAN of Ukraine (vul. 7-yi Gvardiyskoyi armiyi, 3, Kharkov area, Kharkov region, village Kulynychy, 62404, Ukraine)
E-mail: bovsv@inbox.ru

Аграрний сектор є важливою стратегічною галуззю української національної економіки, яка забезпечує продовольчу безпеку та незалежність нашої держави, дає значній частині сільського населення робочі місця. Він формує 15 – 17% валового внутрішнього продукту та близько 60% фонду споживання населення, займає провідне місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту і залишається практично єдиною галуззю, яка багато років поспіль забезпечує позитивне зовнішньоторговецьке сальдо [1].

Значний диспаритет цін став причиною економічно невиправданого перерозподілу прибутку із сільсько-

го господарства у торгівельні, переробні, обслуговуючі та інші галузі й сфери економіки. Як наслідок, сільське господарство, де разом із землею нині сконцентровано більше 40% капіталу держави, зайнято 13% працюючих і створюється 15% ВВП, не лише не отримує прибутків на рівні, що відповідав би місцю галузі в структурі економіки, а й взагалі збиткове [2, 3].

Незважаючи на позитивні зрушення, аграрний сектор економіки країни не виконує повною мірою свої функції, оскільки досягнутий приріст ефективності виробництва далеко не повністю забезпечує не тільки розширене, а й просте відтворення виробництва. Найбільш

варто зауважити, що кожне агроформування самостійно повинно вирішувати, яку стратегію при виборі інтенсивності виробництва йому обрати: мінімізації витрат (низький рівень інтенсивності і, як правило, низькі врожаї) або максимізації урожайності (отримання надвисокої урожайності шляхом максимальної інтенсивності виробництва). Як показує практика, обидві стратегії можуть бути економічно виправданими. Головна задача, на нашу думку, полягає в можливості їх вдалого поєднання (досягнення як високих рівнів технологічної ефективності, так і ресурсозбереження) з метою отримання найбільшої прибутковості від вирощування ріпаку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Інтенсивна технологія вирощування озимого ріпаку в Україні / [Т. І. Лазарь, О. М. Лапа, А. В. Чехов та ін.]; за ред. О. М. Лапи. – К.: Універсал-Друк, 2006. – 102 с.
2. Інноваційні ресурсозберігаючі технології вирощування ріпаку / Д. І. Мазоренко, Г. Є. Мазнев, Л. М. Тищенко та ін.; за ред. Д. І. Мазоренко, Г. Є. Мазнев. – Х.: Майдан, 2008. – 142 с.
3. **Марков І.** Інтенсивна технологія вирощування ріпаку / І. Марков // Агробізнес сьогодні. – 2011. – № 10 (209). – С. 4 – 10.
4. **Щоткін В.** Шляхи інтенсифікації вирощування ріпаку / В. Щоткін // Пропозиція. – 2006. – № 4. – С. 42 – 45.

УДК 338.43 (477)

ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

БОВСУНОВСЬКИЙ В. В.

УДК 338.43 (477)

Бовсуновський В. В. Ефективність сільськогосподарського виробництва в аграрних підприємствах України

Проведено дослідження ефективності сільськогосподарського виробництва в аграрних підприємствах України. Проаналізовано основні тенденції та особливості функціонування сільгоспдідприємств. Наведено динаміку рівня рентабельності основних видів продукції рослинництва і тваринництва. Визначено найбільш прийнятні напрями підвищення ефективності виробництва у сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: агробізнес, ефективність, продуктивність, рентабельність, рослинництво, тваринництво.

Рис: 4. **Бібл.:** 5.

Бовсуновський Віктор Володимирович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, Інститут тваринництва НААН України (вул. 7-ї Гвардійської армії, 3, смт. Кулиничі, Харківський р-н, Харківська обл., 62404, Україна)

E-mail: bovsv@inbox.ru

УДК 338.43 (477)

Бовсуновський В. В. Эффективность сельскохозяйственного производства в аграрных предприятиях Украины

Проведено исследование эффективности сельскохозяйственного производства в аграрных предприятиях Украины. Проанализированы основные тенденции и особенности функционирования сельхозпредприятий. Приведена динамика уровня рентабельности основных видов продукции растениеводства и животноводства. Определены наиболее приемлемые направления повышения эффективности производства в сельхозпредприятиях.

Ключевые слова: агробизнес, эффективность, производительность, рентабельность, растениеводство, животноводство.

Рис.: 4. **Библ.:** 5.

Бовсуновский Виктор Владимирович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Институт животноводства НААН Украины (ул. 7-ой Гвардейской армии, 3, пгт. Кулинич, Харьковский р-н, Харьковская обл., 62404, Украина)

E-mail: bovsv@inbox.ru

UDC 338.43 (477)

Bovsunovskiy V. V. Efficiency of Agricultural Production in Agricultural Enterprises of Ukraine

It was investigated the efficiency of agricultural production in agricultural enterprises of Ukraine. The main trends and patterns of functioning farms was analyzed. It was defined the most appropriate ways to increase efficiency in agricultural.

Key words: agribusiness, efficiency, productivity, profitability, crops, livestock
Fig.: 4. **Bibl.:** 5.

Bovsunovskiy Viktor V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow, Institute of Animal Science NAAN of Ukraine (vul. 7-yi Gvardiyskoyi armiyi, 3, Kharkov area, Kharkov region, village Kulynychy, 62404, Ukraine)
E-mail: bovsv@inbox.ru

Аграрний сектор є важливою стратегічною галуззю української національної економіки, яка забезпечує продовольчу безпеку та незалежність нашої держави, дає значній частині сільського населення робочі місця. Він формує 15 – 17% валового внутрішнього продукту та близько 60% фонду споживання населення, займає провідне місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту і залишається практично єдиною галуззю, яка багато років поспіль забезпечує позитивне зовнішньоторговецьке сальдо [1].

Значний диспаритет цін став причиною економічно невиправданого перерозподілу прибутку із сільсько-

го господарства у торгівельні, переробні, обслуговуючі та інші галузі й сфери економіки. Як наслідок, сільське господарство, де разом із землею нині сконцентровано більше 40% капіталу держави, зайнято 13% працюючих і створюється 15% ВВП, не лише не отримує прибутків на рівні, що відповідав би місцю галузі в структурі економіки, а й взагалі збиткове [2, 3].

Незважаючи на позитивні зрушення, аграрний сектор економіки країни не виконує повною мірою свої функції, оскільки досягнутий приріст ефективності виробництва далеко не повністю забезпечує не тільки розширене, а й просте відтворення виробництва. Найбільш

впливовим фактором, що спричиняє низьку ефективність виробництва, є недосконалість цінового механізму господарювання. При переході до ринкових відносин для всіх галузей економіки було створено умови вільного ціноутворення, а для сільського господарства запроваджено орієнтовні ціни, які зростали значно нижчими темпами, ніж на товари і послуги, що споживаються сільським господарством. Сільськогосподарський товаровиробник постійно втрачав купівельну спроможність, оскільки головною причиною зниження ефективності було порушення закону вартості, коли ціни на продукцію в більшості випадків навіть не відшкодовували затрат на її виробництво [4, 5].

Не дивлячись на притаманні аграрному бізнесу високі ризики, сільське господарство є одним з найбільш прибуткових видів діяльності в Україні. У 2011 р. рентабельність операційної діяльності сільгоспідприємств складала 26,5%. Підкріплює високу привабливість агробізнесу й доля прибуткових господарств даного сектора економіки України. За результатами 2011 р. більше 80% сільгоспідприємств були прибутковими, що є найкращим показником серед інших галузей економіки (рис. 1).

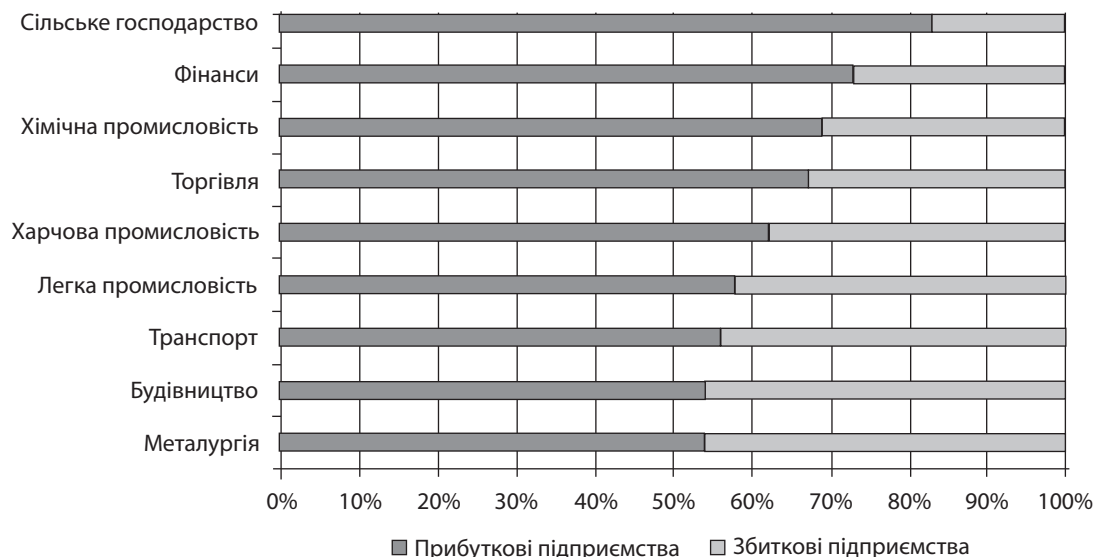


Рис. 1. Співвідношення прибуткових і збиткових підприємств різних галузей економіки України у 2011 р.

У розрізі галузей сільського господарства очевидно є більш висока доходність рослинництва, рівень рентабельності якого в останні роки коливається в межах 10 – 30% (рис. 2). Основними факторами конкурентоспроможності рослинництва є родючі чорноземи, помірний континентальний клімат, низький рівень заробітних плат, наявність морських торговельних портів. Тваринництво тільки в останні роки вийшло на беззбитковий рівень лише по деяким видам продукції. Низька продуктивність тварин і праці, конверсія кормів, якість продукції, – усе це в комплексі робить українську продукцію тваринництва недостатньо конкурентоспроможною та рентабельною.

Якщо поглянути на ефективність вирощування окремих сільськогосподарських культур, то стає зрозумілим, чому Україна збільшує виробництво зернових та олійних культур і займає лідируючі позиції в списку

основних експортерів зерна, ріпаку, олії та насіння соняшнику (рис. 3).

Як бачимо, рекордні показники прибутковості за останні п'ять років демонструє соняшник; рівень рентабельності ріпаку також є доволі високим і до того ж більш стабільним у порівнянні з соняшником. Ефективність виробництва зернових дещо нижча, ніж олійних, але все ж рентабельність у середньому знаходиться на достатньому рівні для стимулювання зростання виробництва. Ефективність виробництва цукрових буряків значно залежить від державної підтримки та рівня покриття внутрішнього споживання цукру в Україні за рахунок власного виробництва. Виробництво картоплі та овочів не є пріоритетною галуззю для сільгоспідприємств в силу капіталоємності виробництва та його концентрації в господарствах населення, проблем з інфраструктурою (зберігання та реалізація) і обмеженості експортного потенціалу, однак рентабельність їх виробництва в тих підприємствах, які займаються картоплярством і овочівництвом, знаходиться на відносно непоганому рівні.

Як видно з рис. 4, ефективність виробництва основних видів тваринницької продукції в Україні в цілому до-

волі низька. Винятком є галузь птахівництва, яка за показниками витрат праці, кормів та інших матеріально-технічних ресурсів на виробництво одиниці продукції значно відрізняється від інших галузей тваринництва. І це при тому, що ціни на м'ясо птиці з урахуванням поживної цінності істотно нижче, ніж на свинину, яловичину і баранину, що важливо для нашої країни, де низькою є купівельна спроможність населення. Птахівництво зберігає значні потенційні можливості для відновлення і розвитку, що дозволяють забезпечити виробництво в обсягах, які відповідають потребам населення.

Виробництво молока в силу дефіцитності українського ринку мало певну прибутковість, однак, враховуючи нерозривність молочного виробництва з неефективним вирощуванням молодняку великої рогатої худоби, результат молочних підприємств є кінцевому підсумку переважно негативний.

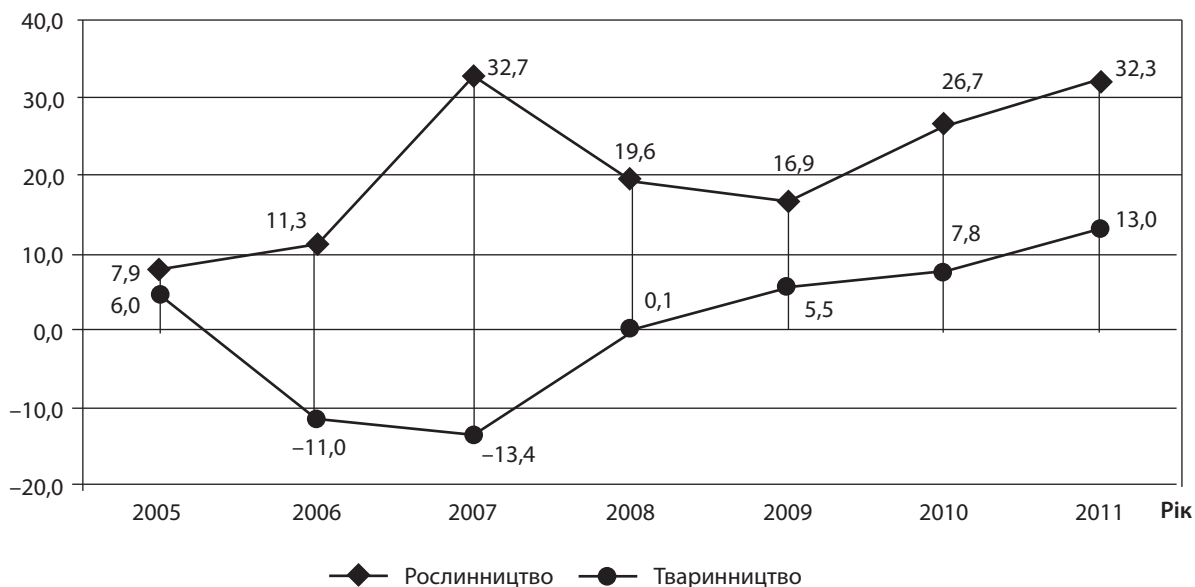


Рис. 2. Динаміка рівня рентабельності (збитковості) рослинництва та тваринництва у сільгоспдіприємствах України у 2005 – 2011 рр.

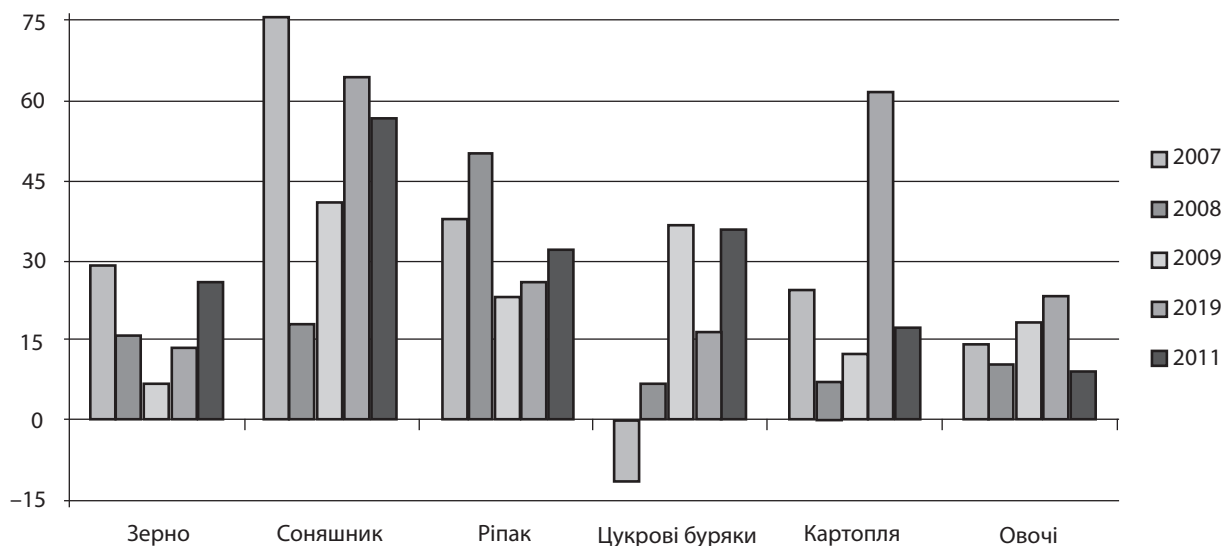


Рис. 3. Рентабельність (збитковість) продукції рослинництва у сільгоспдіприємствах України у 2007 – 2011 рр.

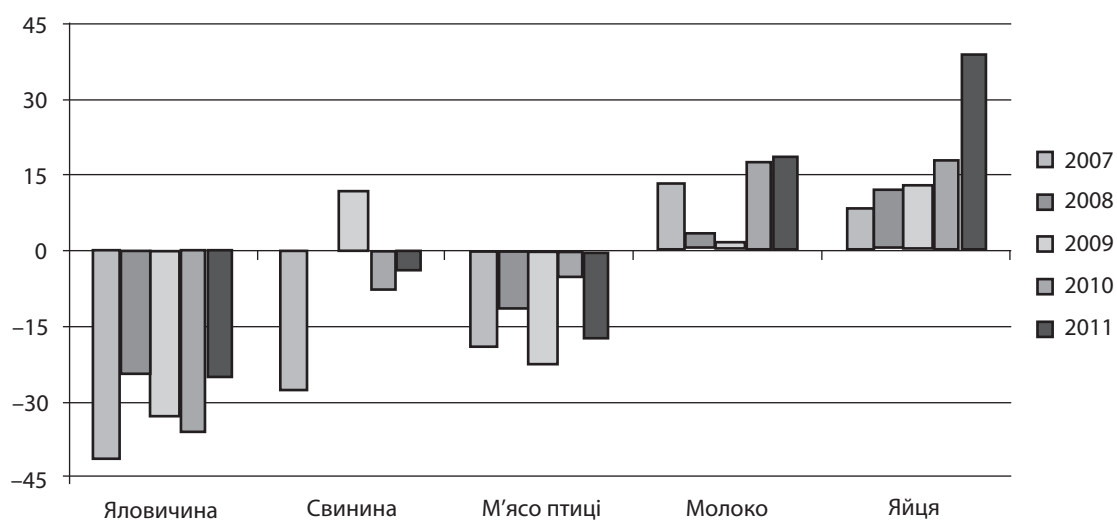


Рис. 4. Рентабельність (збитковість) продукції тваринництва у сільгоспдіприємствах України у 2007 – 2011 рр.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин спостерігається низький рівень економічної ефективності виробництва в даній галузі. Вкрай негативний вплив на її функціонування справляють: домінування стихійних процесів на ринку молока і молокопродуктів; відсутність нормативного забезпечення системи договорних, у тому числі інтеграційних, відносин; монополізація ланцюжків просування молочної продукції від виробника до споживача з відповідним впливом на цінову ситуацію; неналежний рівень селекційно-племінної роботи та технологічного забезпечення галузі; відсутність підтримки інтегрування виробництва, переробки і реалізації молочної продукції, що посилює диспаритет міжгалузевих цін; відсутність дієвої державної політики щодо створення економічних умов для розвитку галузі.

Погана генетика свиней, незбалансованість годівлі, неефективність праці – є ключовими недоліками свинарства, які разом зі зниженням цін на внутрішньому ринку повернули виробництво свинини в зону збитковості. Лише деякі свинокомплекси з найбільш сучасними технологіями дивляться впевнено в перспективу за таких умов.

Незважаючи на значні труднощі та проблеми, з якими стикається м'ясне тваринництво, галузь, як і раніше, зберігає значний потенціал для зростання та інтенсивного розвитку. При цьому основними напрямками розвитку повинні стати галузі, які забезпечують найвищу рентабельність капіталовкладень та виробничої діяльності в умовах високої затребуваності ринком їхньої продукції.

ВИСНОВКИ

Для вирішення питання ефективного розвитку тваринництво потребує значної фінансової підтримки, яка в Україні значно нижча порівняно з країнами з розвиненим сільським господарством. Особливо актуальним залишається питання розробки комплексу заходів щодо пом'якшення диспаритету цін і компенсації фінансових втрат сільськогосподарськими товаровиробниками при придбанні енергоресурсів.

Сталий розвиток аграрного виробництва неможливий без вирішення проблеми підвищення прибутковості галузі в сільськогосподарських підприємствах. Лише на основі зростання економічної ефективності, що дає можливість вести розширене виробництво, українська продукція сільського господарства може конкурувати на світовому ринку. Підвищення економічної ефективності досягається шляхом зниження собівартості продукції та підвищення реалізаційної ціни. Ефективний механізм господарювання повинен включати фактори, що позитивно впливають на динаміку цих показників і формувати сприятливі передумови для суттєвого зростання рентабельності виробництва як узагальнюючого показника економічної ефективності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Лузан Ю. Я. Напрями розвитку сільськогосподарського виробництва і соціальної сфери села / Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 3 – 12.

2. Бойко В. І. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період : матеріали Десятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (10-11 квітня 2008 року) : [наукове видання] / В. І. Бойко, П. Т. Саблук. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. – 100 с.

3. Менеджмент і маркетинг : [навчальний посібник] / (Перебийніс В. І., Бойко Л. М., Писаренко В. В. та ін.); [за ред. В. І. Перебийноса]. – Полтава : ФОП Говоров С. В., 2007. – 344 с.

4. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В. Г. Андрійчук. – К. : ІЗМН, 1996. – 512 с.

5. Черевко Г. В. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / (Черевко Г. В., Горбонос Ф. В., Іваницька Г. Б., Павленчик Н. Ф.); [за заг. ред. Г. В. Черевка]. – Львів : Априорі, 2004. – 384 с.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

ЕРМОЛЕНКО А. А., МОРДОВЕЦ А. В.

УДК 338.43:[005.951: 005.52]

Ермоленко А. А., Мордовец А. В. Основные направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве

В статье проанализированы особенности использования трудовых ресурсов с целью выявления резервов повышения эффективности их использования на сельскохозяйственных предприятиях. Выявлены основные причины, влияющие на эффективность использования трудовых ресурсов и предложены пути смягчения использования рабочей силы в отрасли сельского хозяйства.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, производительность труда, кадры, сельское хозяйство.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Ермоленко Алексей Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: o.jermolenko@mail.ru

Мордовец Алина Владимировна – студентка, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: alina.mordovets@mail.ru

УДК 338.43:[005.951: 005.52]

Ермоленко О. А., Мордовец А. В. Основні напрямки підвищення ефективності використання трудових ресурсів у сільському господарстві

У статті проаналізовано особливості використання трудових ресурсів з метою виявлення резервів підвищення ефективності їх використання на сільськогосподарських підприємствах. Виявлено основні причини, що впливають на ефективність використання трудових ресурсів, і запропоновано шляхи пом'якшення використання робочої сили в галузі сільського господарства.

Ключові слова: трудові ресурси, продуктивність праці, кадри, сільське господарство.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Ермоленко Олексій Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: o.jermolenko@mail.ru

Мордовець Аліна Володимирівна – студентка, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: alina.mordovets@mail.ru

UDC 338.43:[005.951: 005.52]

Yermolenko A. A., Mordovets A. V. The Main Directions of Improving the Use of Labor Resources in Agriculture

The article analyzes the characteristics of the labor force in order to identify the reserves increase their efficiency on farms. The basic reasons affecting the efficiency of labor and ways of mitigating the use of labor in the agricultural sector were determined.

Key words: human resources, productivity, staff, agriculture.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Yermolenko Aleksey A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: o.jermolenko@mail.ru

Mordovets Alina V. – Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: alina.mordovets@mail.ru

Реалии нынешней экономики таковы, что наиболее значимым капиталом страны, региона, предприятия являются трудовые ресурсы. От их количества, качества, а главное эффективности использования, во многом зависят тенденции воспроизводства и развития экономики в целом. В сельском хозяйстве формирование и использование трудовых ресурсов имеют свои особенности, что обусловлено в первую очередь сезонностью и значительным влиянием природно-климатических условий.

Обеспеченность трудовыми ресурсами сельскохозяйственных предприятий и их рациональное использование имеют большое значение для повышения эффективности производства. Эффективность использования трудовых ресурсов влияет на объем и своевременность выполнения сельскохозяйственных работ, рациональное использование техники, объем производства продукции, прибыль и ряд других показателей.

Изучением вопросов использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве занимались такие ученые,

как Богиня Д. П., Гнибиденко И. Ф., Гришнова Е. А., Дементьев М. Ю., Мартынов С. В., Мартынюк Е. П., Рофе А. И., Розов В. Е., Коваленко Н. Я., Самодурова М. Ф. и др.

Цель данной статьи заключается в анализе использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве и предложении путей повышения их эффективного использования.

Важнейшим аспектом изучения эффективности использования трудового потенциала является анализ результативности аграрного труда в процессе производства товаров и услуг: измерение уровня и динамики производительности труда, изучение факторов роста производительности труда.

Квалификация трудовых ресурсов непосредственно влияет на конкурентные возможности отрасли и является одной из главных проблем сельскохозяйственных предприятий, так как относительная обеспеченность качественными кадрами наблюдается только на уровне высшего управленческого звена, в то время как специалистов среднего звена, рабочих профессий не

хватает. В связи с этим проблема подготовки молодых специалистов на селе является актуальной. Несмотря на то, что учреждения профессионального образования ежегодно выпускают достаточное количество молодых специалистов, их закрепляемость в аграрном секторе довольно низкая. Низкое качество жизни в сельской местности; неудовлетворительный уровень оплаты труда, неразвитость социальной инфраструктуры села способствуют процессу миграции молодых специалистов, снижает мотивационный аспект формирования кадров в сельском хозяйстве [1].

Рассмотрим основные направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве (рис. 1).

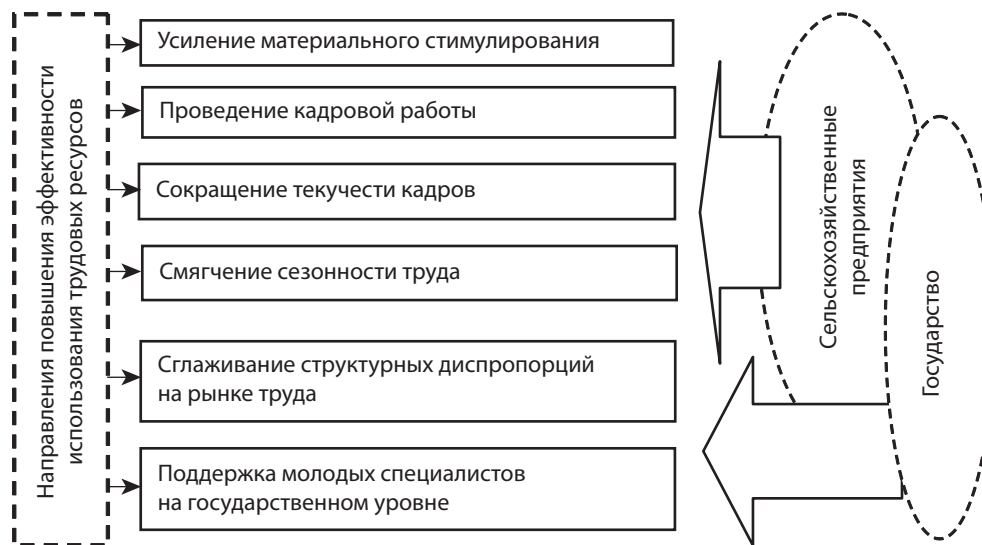


Рис. 1. Направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов

Направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве обусловлена как задачами государства по восстановлению аграрного потенциала страны (сглаживание структурных диспропорций на рынке труда, поддержка молодых специалистов на государственном уровне), так и непосредственно аграрных предприятий, направленных на повышение эффективности управления кадрами (усиление материального стимулирования, смягчение сезонности труда, проведение кадровой работы, сокращение текучести кадров).

Одним из главных резервов повышения эффективности использования трудовых ресурсов на уровне предприятия является усиление материальной мотивации работников. Одним из способов усовершенствования действующей системы оплаты труда является привязанность ее к конечному результату работы каждого сотрудника [3]. Мотивация и личная заинтересованность в результатах своего труда могут стать важными стимулами для повышения эффективности производства, производительности труда и качества продукции. Правильная организация оплаты труда работников сельского хозяйства должна заинтересовать работников в результатах труда. Например, помимо традиционных доплат за классность, звание, стаж работы, которые не оказывают влияние на результативность труда, можно выдавать

премии за освоение и внедрение новой техники, передачу опыта, за экономию материальных ресурсов, выплачивать часть стоимости сверхплановой продукции.

На сельскохозяйственных предприятиях кадровая работа практически не ведется. В связи с этим необходимо проводить регулярную оценку закрепляемости персонала на предприятиях, используемых кадровых технологий, уровня квалификации сотрудников, эффективности вложений в персонал.

Резервом для улучшения использования трудовых ресурсов является сокращение текучести кадров за счет нормализации условий труда и быта, улучшение микроклимата, предоставление жилья и развитие сферы обслуживания [4].

На государственном уровне с целью повышения эффективности функционирования, развития трудовых ресурсов, кадрового обеспечения сельскохозяйственных предприятий могут быть использованы меры по сглаживанию структурных диспропорций на рынке труда. Очевидно, что имеет смысл перераспределить трудовые ресурсы в пользу трудодефицитных районов посредством повышения географической мобильности населения, расширения масштабов трудовой миграции и т. п.

Основной причиной, оказывающей влияние на эффективность использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве, является сезонность труда, что оказывает существенное воздействие на использование трудовых ресурсов. Сезонность труда в сельском хозяйстве полностью преодолеть невозможно. Однако опыт работы многих предприятий показывает, что вполне реально свести ее к минимуму. Выделяют такие пути смягчения сезонности использования рабочей силы в отраслях сельского хозяйства [2]:

1) максимально возможная механизация наиболее трудоемких производственных процессов и внедрение высокопроизводительной техники и оборудования, используемых в напряженные периоды. Так, применение одного ягодоуборочного комбайна, позволяющего механизировать уборку ягод смородины, высвобождает 300 – 350 сборщиков (возможно лишь для крупных сельскохозяйственных предприятий);

2) сочетание в хозяйстве сельскохозяйственных культур и сортов с разными сроками выращивания, а также отраслей, способствующих выравниванию затрат труда. Так, выращивание ранних, средних и поздних сортов овощных культур позволяет более равномерно использовать рабочую силу во время посева (посадки) и уборки овощей;

3) развитие подсобных промыслов в сельскохозяйственных предприятиях; это позволяет занять в зимний период работников сельского хозяйства;

4) организация переработки и длительного хранения сельскохозяйственной продукции в местах ее производства, то есть развитие агропромышленной интеграции. Так, в садоводческих хозяйствах, где имеются плодохранилища, потребность в рабочей силе в период уборки сокращается в 1,5 – 2 раза, а в позднесенний и зимний периоды значительно возрастает занятость постоянных рабочих в результате того, что товарную обработку и реализацию плодов проводят не во время уборки, а после окончания работ в саду;

5) на перерабатывающих предприятиях в период массовой поставки сырья целесообразно производить малотрудоемкую продукцию и полуфабрикаты, а в наименее напряженный (зимне-весенний) период производить из них конечную продукцию;

6) развитие сельской инфраструктуры и аграрного предпринимательства, что позволит занять высвобождающуюся рабочую силу в социальной сфере села и стимулировать процессы самозанятости.

Уменьшение сезонности труда в отраслях АПК отражается на количестве занятых в производстве в течение года и производительности труда, при минимальном количестве занятых увеличивается возможность производить в течение года больше продукции.

К особенностям использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве относится также необходимость совмещения работниками нескольких трудовых функций, что вызвано многообразием работ и короткими сроками их исполнения; необходимость работать не только в общественном, но и в личном подсобном хозяйстве; зависимость результатов труда от природных условий. Кроме того, использование в качестве средств производства растений и животных обуславливает специфические формы кооперации и разделения труда в отрасли.

Сегодня невозможно обойтись без государственного управления процессами, которые складываются на рынке труда Украины. С целью развития сельских территорий, обеспечения функционирования высокоэффективного конкурентоспособного аграрного сектора в Украине принята Постановлением КМУ от 19 сентября 2007 г. № 1158 «Государственная целевая программа развития украинского села до 2015 года» [5], целью которой является обеспечение устойчивого развития сельских территорий, повышение уровня жизни сельского населения, охрана окружающей среды, сохранение природных, трудовых и производственных ресурсов, повышение конкурентоспособности сельскохозяйственного производства. К сожалению, в данной программе решение вопросов эффективного использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве затраги-

вается косвенно. В частности, данная программа не затрагивает механизм поддержки молодых специалистов, которые выбрали профессию, связанную с сельским хозяйством, обеспечение их жильем, доступом к объектам социальной инфраструктуры.

Таким образом, проблемы формирования квалифицированных рабочих кадров и их рациональное использование являются одним из важнейших аспектов повышения эффективного функционирования сельского хозяйства. Решение данной проблемы зависит от эффективности совместных решений как на макро-, так и на микроуровне. Высокопроизводительный труд и обеспечение высокого уровня профессионализма, квалификации работников являются решающими факторами, влияющими на эффективность функционирования сельского хозяйства. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Дементьев М. Ю. Совершенствование управления трудовыми ресурсами / [М. Ю. Дементьев, М. И. Еремизина] // Наукові праці Південного філіалу «Кримський агротехнологічний університет» Національного аграрного університету / Економічні науки. Випуск 99. – Сімферополь, 2007. – С. 217 – 221.
2. Мартинюк О. П. Передумови реформування управління трудовими ресурсами в умовах економічної перебудови сільськогосподарського виробництва // Збірник наукових праць ВДАУ. – 2002. – Вип. 11. – С. 178 – 181.
3. Комиссарова О. Г. Проблемы закрепления молодых специалистов на селе / О. Г. Комиссарова // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – № 10. – С. 15.
4. Мартинов С. В. Забезпечення сталого розвитку аграрного сектора регіону : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук. – Житомир : Державний агроекологічний університет, 2004. – 23 с.
5. Постанова КМУ від 19 вересня 2007 р. № 1158 Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-p>
6. Богиня Д. П. Ментальні чинники в системі регулювання зайнятості та стимулювання праці в Україні / Д. П. Богиня // Вісник Хмельницького національного університету, 2009. – № 5, т. 2. – С. 7 – 9.
7. Грішнова О. А. Людський розвиток в системі пріоритетів регіональної соціально-економічної політики / О. А. Грішнова // Вісник Прикарпатського університету. Серія Економіка. Вип. 4. – Івано-Франківськ: Плай, 2007. – С. 23 – 29.
8. Міненко В. Л. Регіональні глобалізаційні тенденції застосування методів державного регулювання зайнятості і безробіття / В. Л. Міненко // Інвестиції : практика та досвід. – 2010. – № 5. – С. 59 – 63.

ВПЛИВ РИТМІЧНОСТІ КОМПЛЕКТУВАННЯ М'ЯСНОГО ГОСПОДАРСТВА МОЛОДНЯКОМ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ЙОГО ВИРОЩУВАННЯ

МІНЕНКО К. В.

УДК 330.13:631.14:637.51

Міненко К. В. Вплив ритмічності комплектування м'ясного господарства молодняком на прибутковість його вирощування

У статті розглянуто проблеми організації виробництва яловичини в спеціалізованих господарствах при ритмічному і неритмічному надходженні телят в господарство, що обумовлено сезонністю отелень корів. Установлено, що при нерівномірності отелень корів у зоні комплектування господарства з вирощування худоби на м'ясо ритмічність і плановий обсяг реалізації продукції можна забезпечити за рахунок здачі худоби в різному віці при різній живій масі. Визначено показники собівартості вирощування худоби при варіантах її реалізації живою масою 400, 450, 500 кг, які при однаковій ціні реалізації забезпечили отримання такої ж маси прибутку, як і при варіанті реалізації всієї худоби масою 450 кг.

Ключові слова: витрати, ефективність, прибуток, продуктивність, собівартість, ціна, яловичина.

Табл.: 2. **Бібл.:** 5.

Міненко Костянтин Васильович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, лабораторія економіки та організації виробництва продуктів тваринництва, Інститут тваринництва НААН України (вул. 7-ї Гвардійської армії, 3, смт. Кулиничі, Харківський р-н, Харківська обл., 62404, Україна)

E-mail: minenko_r@ukr.net

УДК 330.13:631.14:637.51

UDC 330.13:631.14:637.51

Міненко К. В. Влияние ритмичности комплектования мясного хозяйства молодняком на прибыльность его выращивания

В статье рассмотрены проблемы организации производства говядины в специализированных хозяйствах при ритмичном и неритмичном поступлении телят в хозяйство, что обусловлено сезонностью отелов коров. Установлено, что при неравномерности отелов коров в зоне комплектования хозяйства по выращиванию скота на мясо ритмичность и плановый объем реализации продукции можно обеспечить за счет реализации скота в разном возрасте при разной живой массе. Определены показатели себестоимости выращивания скота при вариантах его реализации живой массой 400, 450, 500 кг, которые при одинаковой цене реализации обеспечили получение практически такой же массы прибыли, как и при варианте реализации всего скота массой 450 кг.

Ключевые слова: затраты, эффективность, прибыль, продуктивность, себестоимость, цена, говядина.

Табл.: 2. **Библ.:** 5.

Міненко Константин Васильевич – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, лаборатория экономики и организации производства продуктов животноводства, Институт животноводства НААН Украины (ул. 7-ой Гвардейской армии, 3, пгт. Кулинич, Харьковський р-н, Харьковская обл., 62404, Украина)

E-mail: minenko_r@ukr.net

Minenko K. V. The Influence of Rhythm of Acquisition of Beef with Farm Youngsters on Profitability of its Growing

The problems of organization of production of beef in the specialized farms at the rhythmic and not rhythmic receipt of calf in the farms are considered in the article, that is conditioned by seasonality of calvings of cows. It is set that at the unevenness of calvings of cows in the area of completing of farms on growing of cattle on meat, a rhythm and planned volume of realization of products can be provided due to realization of cattle in a different age at a different living mass. The cost figures of growing of cattle at the variant of his realization by living mass are certain 400, 450, 500 kg, that at the identical cost of realization, provided the receipt practically of the same mass profit, as well as at the variant of realization of all cattle by mass 450 kg.

Key words: cost, efficiency, profits, productivity, cost, price, beef

Tabl.: 2. **Bibl.:** 5.

Minenko Konstantin V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow, Laboratory of Economics and Livestock Products, Institute of Animal Science NAAN of Ukraine (vul. 7-yi Gvardiyskoyi armiyi, 3, Kharkov area, Kharkov region, village Kulynychy, 62404, Ukraine)

E-mail: minenko_r@ukr.net

Одним із основних стратегічних напрямів розвитку економіки нашої держави є забезпечення населення України високоякісними безпечними продуктами харчування в необхідному обсязі. При цьому м'ясу, яке є основним джерелом білка в раціоні людини, повинно відводитися особливе місце.

Процес стрімкого скорочення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, який спостерігається в останні десятиріччя в аграрному секторі України, на жаль, не оминув і галузь виробництва яловичини. За період з 1990 по 2011 рр. поголів'я молодняку великої рогатої худоби та загальний обсяг виробництва яловичини в Україні скоротилися відповідно на 89 та 80%. Рівень інтенсивності ведення галузі вкрай низький. Зокрема, середньодобові прирости молодняку в 2011 р. становили 481 г. Природньо, витрати на виробництво яловичини за таких умов мають постійну тенденцію до

збільшення і формують такий рівень собівартості, який поряд із наявними закупівельними цінами на живу худобу обумовлює збитковість галузі виробництва яловичини, що негативно позначається на її конкурентоспроможності. Ситуацію в галузі можна було б значно покращити за належного рівня інвестування. Однак виробництво яловичини в Україні упродовж багатьох років залишається найбільш інвестиційно не привабливим у порівнянні з виробництвом свинини та м'яса птиці.

Проекти у птахівництві окупаються в середньому за 2 – 3 роки (від курчати до готового продукту проходить приблизно 42 – 50 днів), у свинарстві – 3 – 5 років (від молочного поросяти до готового продукту проходить приблизно 8 – 11 місяців). Готовий продукт, що одержують з теляти, доводиться чекати 18 – 24 місяці, а окупиться проект тільки через 8 – 10 років. Природньо, інвестиції йдуть у першу чергу в ті сектори, де ско-

ріше отримують товарну продукцію, де вкладення менші, а окупність вища.

Ураховуючи незначний розвиток галузі м'ясного скотарства в Україні, вирішення проблеми задоволення попиту населення нашої країни на яловичину і продукти її переробки у найближчі роки буде забезпечуватися на 95% за рахунок вирощування на м'ясо бугайців, надремонтних телиць і вибракуваної худоби молочних порід. Досвід нашої країни в минулому та багатьох зарубіжних країн у сучасний період свідчить, що найбільш оптимальним шляхом комплексного вирішення цих проблем є укрупнення виробництва при одночасному поглибленні його спеціалізації.

Зокрема, в 1980-ті роки в СРСР було побудовано ряд промислових комплексів з виробництва яловичини: «Вороново» Московської області, «Пашський» Ленінградської області, «Юматовський» у Башкирії, «Мир» у Білорусії, ім. XXV з'їзду КПРС в Україні та інші. Технологію виробництва в цих комплексах було засновано на закупівлі в господарствах молочного напрямку продуктивності за рік більше 10 тисяч голів телят у віці 10 – 15 днів середньою живою масою 1 голови 45 – 50 кг. Вирощували худобу протягом 14 – 15 місяців до живої маси 450 – 500 кг. При цьому інтенсивна система вирощування молодняку на цих комплексах характеризувалася підвищеним зростанням показників економічної ефективності виробництва, зниженням витрат кормів і праці на одиницю продукції. Наприклад, в одному з кращих комплексів «Мир» середньодобові прирости живої маси бугайців за весь період вирощування становили 1080 г. На 1 ц приросту витрачалося 5,4 к. од. та 2,4 люд.-години [2].

У порівнянні з виробництвом яловичини в господарствах молочного напрямку продуктивності, де вона виробляється як сукупна продукція, витрати кормів на 1 ц приросту живої маси були більше в 2 рази, а витрати праці – в 15 разів.

Проте ефективна організація інтенсивного вирощування худоби на м'ясо на промисловій основі має деякі особливості. Зокрема, основною прикметою промислового характеру виробництва яловичини є ритмічність і безперебійність видачі продукції [3]. Можливість забезпечувати ритмічне постачання законтракованих обсягів продукції значно підвищує її конкурентоспроможність. Тому при організації крупного спеціалізованого господарства з вирощування худоби на м'ясо одним з першочергових завдань є ретельне вивчення можливостей безперебійного постачання в господарство певної кількості технологічного молодняку певної кондиції, що, у свою чергу, обумовлює можливість безперебійної видачі продукції. Досвід організації комплексів з виробництва яловичини у нашій країні свідчить, що є два варіанти вирішення цього завдання. Перший передбачає доставку надремонтного молодняку, в основному, з одного адміністративного району. Другий – комплектування комплексів телятами з декількох адміністративних районів. У минулому, як правило, господарства закуповували молодняк з одного району, в якому було розташоване спеціалізоване господарство. Тільки незначна кількість господарств закуповували молодняк у

декількох районах. Нині серед головних перешкод, які стають на заваді безперебійного постачання молодняку, є недостатня кількість молочних корів, які знаходяться в радіусі економічно доцільної доставки телят в господарство по виробництву яловичини.

При цьому слід зауважити, що ритмічність забезпечення комплексу молодняком значною мірою залежить від сезонності отелень маточного поголів'я впродовж року. Той факт, що в окремі місяці, зокрема у березні – квітні, телят отримують в 5 – 6 раз більше, ніж у серпні – вересні [4, 5], суттєво ускладнює та практично не дає можливості рівномірного комплектування комплексів молодняком технологічним за віком і живою масою. Один зі шляхів вирішення цієї проблеми – закупівля молодняку одним віком і живою масою, але реалізація його різною живою масою і в різному віці.

За умови рівномірних отелень корів молодняк закупують і реалізують ритмічно однаковим віком і живою масою, що забезпечує практично однакову собівартість 1 ц живої маси. Природно, що при реалізації худоби в різному віці та різною живою масою показники собівартості її вирощування суттєво різняться.

Саме цим і обумовлена доцільність проведення порівняльної оцінки економічної ефективності вирощування на м'ясо бугайців молочних порід залежно від їх постановки на вирощування при сезонних і рівномірних отеленнях молочних корів.

Метою наших досліджень було визначення економічної ефективності вирощування худоби на м'ясо залежно від ритмічності постачання молодняку в спеціалізовані господарства.

Дослідження виконували розрахунково-конструктивним методом з використанням економіко-математичного моделювання по визначенню раціональної системи організації виробництва яловичини у спеціалізованому господарстві.

Технологічна схема виробництва яловичини передбачає безприв'язне утримання молодняку на глибокій підстилці з використанням відповідного набору всіх основних і обігових засобів, на основі нормативних показників, які були використані при розрахунку виробничих витрат у натуральному та вартісному вимірах. Їх вартісну оцінку проводили за діючими в 2011 р. цінами.

Розрахунки проведено за 2-ма варіантами.

Перший передбачає поставку телят в господарство не ритмічно, а відповідно до сезонності отелень корів. Передбачено, що при цьому варіанті худоба буде вирощуватися до 400, 450 і 500 кг живої маси. Доставка телят на комплекс за другим варіантом, виходячи з рівномірних отелень, здійснюється ритмічно впродовж року, що дає можливість вирощувати всю худобу, що реалізується до однієї живої маси – 450 кг. При обох варіантах молодняк закуповують у одному віці і однією живою масою – 50 кг у 30-денному віці. Однаковим є і показник потреби в скотомісцях – 3000. Рівень продуктивності молодняку становить для обох варіантів 800 г середньодобового приросту за весь період вирощування.

Слід зауважити, що обов'язковою умовою, як при ритмічному, так і при неритмічному постачанні телят на комплекс, був однаковий обсяг реалізованої в рік худоби живою масою – 9223 ц. Залежно від живої маси бугайців при реалізації період їх вирощування змінюється з 440 днів при вирощуванні до 400 кг, до 562 днів – при вирощуванні до 500 кг (табл. 1).

Враховуючи, що при обох варіантах розрахунків продуктивність худоби прийнята на рівні 800 грамів середньодобового приросту, затрати на одну середньорічну голову в обох варіантах становлять 3993 грн. Проте, враховуючи різні показники живої маси при реалізації,

а значить і різні строки вирощування, собівартість 1 ц живої маси відповідно різниться (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать, що собівартість 1 ц живої маси при реалізації худоби живою масою 1 голови 400 кг на 1,2% вища, ніж при реалізації масою 450 кг і на 2,0%, ніж у 500 кг. Відповідно прибуток, отриманий від реалізації 1 ц живої маси при 500 кг, на 9,4% більший, ніж при реалізації в 450 кг і на 24% вищий, ніж при 400 кг. Показник загальної маси прибутку від реалізації худоби за рік живою масою 9223 ц при другому варіанті на 1,2% більший, ніж при першому.

Таблиця 1

Організаційно-виробничі параметри виробництва яловичини при різній ритмічності постачання телят у господарство

Показник	Одиниці виміру	1 варіант	2 варіант
Кількість телят, що надходять на ферму за рік	гол.	2261	2225
Вік телят при надходженні	днів	30	30
Жива маса 1 голови при надходженні в господарство	кг	50	50
Вік 1 голови при реалізації	днів	470, 530, 593	530
Жива маса 1 голови при реалізації	кг	400, 450, 500	450
Жива маса поголів'я, що пало	ц	25	26
Жива маса технологічного браку, всього	ц	319	314
Тривалість виробничого циклу	днів	440, 500, 562	500
Ритм завозу	днів	20, 40	42
Санітарний період	днів	25	25
Кількість скотомісць		3000	3000
Середньорічне поголів'я	гол.	2903	2901
Середньодобовий приріст за весь період	г	800	800
Річне виробництво приросту	ц	8437	8446
Кількість голів, що реалізують за рік, всього	гол.	2085	2052
Жива маса всього реалізованого поголів'я	ц	9223	9223
у т. ч. реалізованого живою масою, кг:			
400	ц	2306	
450	ц	5532	9223
500	ц	1385	

Таблиця 2

Ефективність вирощування молодняка на м'ясо залежно від реалізації худоби різною живою масою, грн

Показник	1 варіант			2 варіант
	Жива маса при реалізації, кг			
	400	450	500	450
Виробнича собівартість 1 ц живої маси	1469	1451	1437	1451
Повна собівартість 1 ц живої маси	1569	1551	1537	1551
Реалізаційна ціна 1 ц живої маси	1700	1700	1700	1700
Прибуток у розрахунку на 1 ц живої маси	131	149	163	149
Рівень рентабельності, %	8,3	9,6	10,6	9,6
Маса прибутку за рік від реалізації худоби різною живою масою, тис. грн	302	824	226	1375
Загальна маса прибутку за рік від реалізації худоби, тис. грн	1352			1375

ВИСНОВКИ

1. При нерівномірності отелень корів у зоні комплектування господарства з вирощування худоби на м'ясо ритмічність і плановий об'єм реалізації продукції можна забезпечити за рахунок задачі худоби в різному віці при різній живій масі.

2. Реалізація худоби на м'ясо різною живою масою за умови неритмічного комплектування господарств молодняком, з одночасним дотриманням планового обсягу річного виробництва, забезпечує не менш ефективний рівень виробництва, ніж при ритмічному комплектуванні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Матенська Т. А.** Особливості формування попиту і пропозиції на ринку харчових продуктів / Т. А. Матенська // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 113 – 120.
2. **Обухович В. С.** Увеличение производства говядины / В. С. Обухович. – Минск: Урожай, 1981. – 111 с.
3. Промышленное производство говядины (опыт совхоза «Пашский» / [Л. К. Павловский, Г. С. Зюканов, П. А. Кальм, В. Г. Петряев]. – Л.: Колос. ЛО, 1975. – 160 с.
4. Перспективная модель спецхоза по производству говядины / [под ред. А. А. Омеляненко]. – К.: Урожай, 1988. – 246 с.
5. Довідник по м'ясному скотарству [М. В. Зубець, О. Г. Тимченко, В. С. Козир]. – К.: Урожай, 1994. – 204 с.

УДК 628.47(477)

ЕКОНОМІЧНІ ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УТИЛІЗАЦІЇ ВІДХОДІВ В УКРАЇНІ

ШУЛЬГА К. В., ЄФРЕМОВА Л. В.

УДК 628.47(477)

Шульга К. В., Єфремова Л. В. Економічні шляхи вдосконалення утилізації відходів в Україні

У даній статті описується сучасна ситуація в Україні з утилізації сміття, аналізується досвід зарубіжних країн щодо пропаганди сортування відходів і способів застосування сортованого сміття. Було проведено анкетування населення та розроблено систему з утилізації сміття в Україні на взаємовигідних умовах за участю держави, приватних підприємств і населення.

Ключові слова: утилізація, інвестиційна діяльність, синергетичний ефект.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 10.

Шульга Катерина Віталіївна – студентка, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Єфремова Людмила Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 628.47(477)

Шульга Е. В., Єфремова Л. В. Экономические пути утилизации отходов в Украине

В данной статье описывается современная ситуация в Украине по утилизации мусора, анализируется опыт зарубежных стран по пропаганде сортировки отходов и способам применения сортированного мусора. Было проведено анкетирование населения и разработана система по утилизации мусора в Украине на взаимовыгодных условиях с участием государства, частных предприятий и населения.

Ключевые слова: утилизация, инвестиционная деятельность, синергетический эффект.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Формул.:** 1. **Библ.:** 10.

Шульга Екатерина Витальевна – студентка, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Єфремова Людмила Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 628.47(477)

Shulga E. V., Yefremova L. V. Economic Ways of Waste Management in Ukraine

This article describes the current situation in Ukraine on the garbage disposal, examines the experience of foreign countries to promote waste separation and methods of using the sorted waste. There have been surveys of the population and developed a system of waste disposal in Ukraine on mutually beneficial terms with the state, private enterprises and households.

Key words: utilization, investment, synergistic effect.

Pic.: 1. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 10.

Shulga Ekateryna V. – Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Yefremova Lyudmila V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Проблема утилізації побутових або промислових відходів на території України особливо гостро стоїть на сучасному етапі розвитку країни. Її розв'язання носить невідкладний характер і потребує спільних зусиль держави, підприємств і кожної людини.

Сьогодні в Україні в межах міст зростають звалища, чим порушують не тільки екологічний баланс, а й зменшують можливість розвинути в суспільстві відповідальність як за своє життя, так і за життя майбутніх поколінь.

Досвід зарубіжних країн показує, що утилізація сировини набула не тільки економічного ефекту і дося-

гла максимальної економії ресурсів, а також спрямована на енергозберігаючий ефект з поліпшенням при цьому екологічної обстановки. Особливості сортування відходів у різних країнах представлено в *табл. 1*.

Наведений досвід свідчить, що у світі вже існують дієві засоби по утилізації сміття і в Україні треба тільки використати й адаптувати найбільш ефективні з них. Нажаль сьогодні Україна займає одне з провідних місць в світі за кількістю сміття на душу населення.

Сьогодні в Україні нараховується понад 4,7 тис. офіційних полігонів для сміття, що розміщені більше ніж на 160 тис. га землі. При цьому кожен рік у країні

ВИСНОВКИ

1. При нерівномірності отелень корів у зоні комплектування господарства з вирощування худоби на м'ясо ритмічність і плановий об'єм реалізації продукції можна забезпечити за рахунок задачі худоби в різному віці при різній живій масі.

2. Реалізація худоби на м'ясо різною живою масою за умови неритмічного комплектування господарств молодняком, з одночасним дотриманням планового обсягу річного виробництва, забезпечує не менш ефективний рівень виробництва, ніж при ритмічному комплектуванні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Матенська Т. А.** Особливості формування попиту і пропозиції на ринку харчових продуктів / Т. А. Матенська // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 113 – 120.
2. **Обухович В. С.** Увеличение производства говядины / В. С. Обухович. – Минск: Урожай, 1981. – 111 с.
3. Промышленное производство говядины (опыт совхоза «Пашский» / [Л. К. Павловский, Г. С. Зюканов, П. А. Кальм, В. Г. Петряев]. – Л.: Колос. ЛО, 1975. – 160 с.
4. Перспективная модель спецхоза по производству говядины / [под ред. А. А. Омеляненко]. – К.: Урожай, 1988. – 246 с.
5. Довідник по м'ясному скотарству [М. В. Зубець, О. Г. Тимченко, В. С. Козир]. – К.: Урожай, 1994. – 204 с.

УДК 628.47(477)

ЕКОНОМІЧНІ ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УТИЛІЗАЦІЇ ВІДХОДІВ В УКРАЇНІ

ШУЛЬГА К. В., ЄФРЕМОВА Л. В.

УДК 628.47(477)

Шульга К. В., Єфремова Л. В. Економічні шляхи вдосконалення утилізації відходів в Україні

У даній статті описується сучасна ситуація в Україні з утилізації сміття, аналізується досвід зарубіжних країн щодо пропаганди сортування відходів і способів застосування сортованого сміття. Було проведено анкетування населення та розроблено систему з утилізації сміття в Україні на взаємовигідних умовах за участю держави, приватних підприємств і населення.

Ключові слова: утилізація, інвестиційна діяльність, синергетичний ефект.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 10.

Шульга Катерина Віталіївна – студентка, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Єфремова Людмила Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 628.47(477)

Шульга Е. В., Єфремова Л. В. Экономические пути утилизации отходов в Украине

В данной статье описывается современная ситуация в Украине по утилизации мусора, анализируется опыт зарубежных стран по пропаганде сортировки отходов и способам применения сортированного мусора. Было проведено анкетирование населения и разработана система по утилизации мусора в Украине на взаимовыгодных условиях с участием государства, частных предприятий и населения.

Ключевые слова: утилизация, инвестиционная деятельность, синергетический эффект.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Формул.:** 1. **Библ.:** 10.

Шульга Екатерина Витальевна – студентка, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Єфремова Людмила Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 628.47(477)

Shulga E. V., Yefremova L. V. Economic Ways of Waste Management in Ukraine

This article describes the current situation in Ukraine on the garbage disposal, examines the experience of foreign countries to promote waste separation and methods of using the sorted waste. There have been surveys of the population and developed a system of waste disposal in Ukraine on mutually beneficial terms with the state, private enterprises and households.

Key words: utilization, investment, synergistic effect.

Pic.: 1. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 10.

Shulga Ekateryna V. – Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Yefremova Lyudmila V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Проблема утилізації побутових або промислових відходів на території України особливо гостро стоїть на сучасному етапі розвитку країни. Її розв'язання носить невідкладний характер і потребує спільних зусиль держави, підприємств і кожної людини.

Сьогодні в Україні в межах міст зростають звалища, чим порушують не тільки екологічний баланс, а й зменшують можливість розвинути в суспільстві відповідальність як за своє життя, так і за життя майбутніх поколінь.

Досвід зарубіжних країн показує, що утилізація сировини набула не тільки економічного ефекту і дося-

гла максимальної економії ресурсів, а також спрямована на енергозберігаючий ефект з поліпшенням при цьому екологічної обстановки. Особливості сортування відходів у різних країнах представлено в *табл. 1*.

Наведений досвід свідчить, що у світі вже існують дієві засоби по утилізації сміття і в Україні треба тільки використати й адаптувати найбільш ефективні з них. Нажаль сьогодні Україна займає одне з провідних місць в світі за кількістю сміття на душу населення.

Сьогодні в Україні нараховується понад 4,7 тис. офіційних полігонів для сміття, що розміщені більше ніж на 160 тис. га землі. При цьому кожен рік у країні

створюється 1200 незаконних сміттєзвалищ, оскільки полігонів для зберігання сміття недостатньо. Близько 3% території України – це різного роду звалища. За різними оцінками, побутові відходи займають до 1,5% території України [5].

В Україні уряд намагається створювати умови для забезпечення розвитку галузі з утилізації, проте не беруться до уваги всі заходи, які можливі.

Згідно з розробленою схемою (див. рис. 1), держава має створити умови для розвитку підприємств, надати

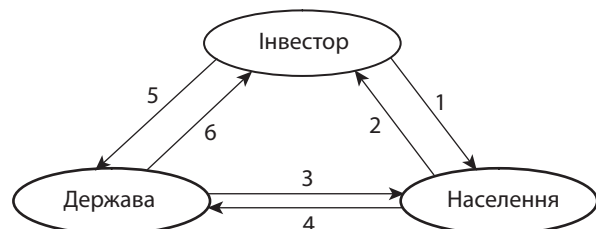
Таблиця 1

Особливості сортування відходів в різних країнах

№	Держава	Заходи з утилізації відходів
1	Німеччина	– наявні різнокольорові контейнери для різного виду сміття; – штрафні санкції при викиданні змішаного сміття, чи помилкою з контейнером; – підлітки, які в рамках шкільних програм здають сміття переробним підприємствам, отримують половину прибутку підприємства; – для утилізації старої побутової техніки або меблів раз на рік міське відомство надає безкоштовно спеціальну машину, частіше – за символічні кошти; – пропаганда з необхідності сортування сміття; – існують первинні збірні пункти відходів, зі спеціальними технічними умовами для кожного з видів [1]
2	Нідерланди	– муніципальна влада активним учасникам роздільного збору сміття надає купон екологічної лояльності, володар якого має право на пільги при оплаті житла і комунальних послуг [3]
3	Іспанія	– для кожного компонента сміття призначений мішок певного кольору. Наповнений мішок здається по призначенню, за що діти отримують ласощі, а дорослі подяку від влади [4]
4	Японія	– відходи поділяються на ті, що горять, і ті, що не горять; – окремо сортується харчові відходи, старі меблі та електронні прилади; – будуються штучні бухти, блоки для яких отримані в результаті переробки сміття [2]

Разом з тим, в Україні є близько двох десятків сортувальних ліній і два сміттєспалювальних заводи – київський завод ТОВ «Енергія» і дніпропетровський – ТОВ «Альтенерго ІПК». Вони були побудовані в 80-х роках ХХ століття, термін їх експлуатації – 25 років, тобто, свій ресурс вони вже, фактично, виробили. Дані заводи завантажені лише на 15%, через що вони є неприбутковими. 3 вересня 2012 р. німецько-українська компанія «Укреко-Індастрі» презентувала проект збудованого у Рівному підприємства за інвестиційні кошти по переробці твердих побутових відходів потужністю 100 тис. тонн на рік, яке обслуговує мешканців міста Рівного та прилеглу територію [7].

Для забезпечення зростання будівництва сміттєпереробних заводів по всій Україні та можливості оптимізації їх роботи ми пропонуємо розглянути дану сферу виключно як замкнуту систему, в якій кожна ланка отримує свої вигоди. Основними суб'єктами в даній сфері діяльності мають бути держава, підприємці (інвестори) та населення країни. Таку взаємодію суб'єктів ринку представимо у вигляді схеми (рис. 1).



ЗРис. 1. Синергетична взаємодія суб'єктів ринку з утилізації відходів, де:

- 1 – зменшення цін на електроенергію, утилізація сміття;
- 2 – сортування сміття; 3 – пільги; 4 – штрафні санкції, податки, додаткові платежі; 5 – сплата податку на прибуток у перспективі; 6 – податкові канікули на етапі виходу на ринок.

податкові канікули на декілька років для стимулювання підприємницької діяльності, а після їх завершення буде отримувати податок на прибуток від підприємств, працюючих у цій галузі. Також держава має створити умови для формування у населення екологічної культури за допомогою засобів масової інформації, економічних методів, створити фундаментальну законодавчу базу з передбаченою фінансовою відповідальністю. Після таких заходів населення зможе забезпечити підприємства сортованим сміттям, у свою чергу отримавши більш дешеву електроенергію та соціальний ефект у вигляді зменшення сміттєзвалищ.

Основною ланкою, яка забезпечить функціонування даної схеми, є забезпечення підприємств сортованим сміттям, інакше необхідно значне фінансування на сортувальні лінії.

Для виявлення найбільш дієвих заходів, здатних сформувати екологічну культуру в населення, необхідно було провести соціологічне опитування та проаналізувати його результати за допомогою рангової кореляції Спірмена для оцінки тісноти зв'язку суджень між різними групами населення. Далі застосовується метод аналізу ієрархій з метою виявлення фактора, який найбільш раціонально застосовувати для впливу на населення.

Було опитано населення таких вікових груп: перша група: 20 – 35 років (50 осіб), друга група: 35 – 60 років (50 осіб). Для опитування кожному з учасників було надано анкету з переліком факторів, які можуть зумовлювати найбільший вплив на формування екологічної свідомості у населення (табл. 2). Кожен мав прорангувати критерії від 1 до 5 балів.

Результати даного анкетування проаналізуємо за допомогою рангової кореляції Спірмена [9] у табл. 3.

Метод рангової кореляції Спірмена припускає наявність двох гіпотез, одну з яких можна прийняти: основ-

на $H_0: r = 0$ означає, що різниця між судженнями різних груп є статистично не значущою, $H_1: r \neq 0$ – думки різних груп населення співпадають.

Таблиця 2

Анкета соціологічного опитування населення

Анкета «Що може стимулювати населення сортувати сміття? Оберіть оцінку впливу кожного критерію»						
1	Штрафи за не сортоване сміття	1	2	3	4	5
2	Фіксований штраф з будинку	1	2	3	4	5
3	Власне піклування про себе, родину	1	2	3	4	5
4	Власне піклування про природу	1	2	3	4	5
5	Пільги на оплату житлово-комунальних послуг (ЖКП)	1	2	3	4	5
6	Соціальна реклама	1	2	3	4	5
7	Нематеріальне заохочення (подяка від районної, міської громади)	1	2	3	4	5
8	Матеріальні премії	1	2	3	4	5
9	Додаткові блага (солодощі чи подарунки)	1	2	3	4	5

ючи значення коефіцієнта на рівні 0,3 і менше показниками незначного зв'язку; значення більше 0,4, але менше 0,7 – показниками наявності зв'язку, а значення 0,7 і більше – показниками тісного зв'язку.

Таким чином, можна сказати, що між судженнями різних вікових категорій є тісний зв'язок. Це свідчить про те, що різноманітні фактори будуть впливати на різні групи населення з однаковою силою, незалежно від віку.

Для обґрунтування ієрархії впливовості факторів застосуємо метод аналізу ієрархій. Даний метод передбачає декомпозицію проблеми, тобто виявлення найбільш важливих для її вирішення факторів [10]. Отже, при виборі засобів впливу на населення фактори, що розглядаються, доцільно згрупувати за такими параметрами:

- ✦ ступінь впливу засобу на населення (A);
- ✦ фінансова економічність засобу (B);
- ✦ фактор часу (B).

Наступним етапом є побудова ієрархічної структури проблеми, що ґрунтується на оцінюванні пріоритетів населенням (табл. 4).

Оскільки найбільше власне число для матриці становить 3,163, а індекс погодженості суджень – 0,082, визначимо, що відношення погодженості становить 0,14. Це означає, що ступінь погодженості суджень можна вважати прийнятним, значних відхилень не спостерігається.

При аналізі пріоритетів за трьома факторами всіх засобів впливу, виявилось, що ступінь погодженості суджень також можна вважати прийнятним.

Таблиця 3

Розрахунок коефіцієнта рангової кореляції Спірмена [9]

Фактор впливу	Кількісний вираз значення фактора		Присвоєння рангів		Квадрат різниці рангів
	Населення віком		Ранг X, d_x	Ранг Y, d_y	
	20 – 35 років (X)	35 – 60 років (Y)			
Штрафи за не сортоване сміття	184	198	5	6	1
Фіксований штраф з будинку	193	171	6	4	4
Власне піклування про себе, родину	212	206	8	7	1
Власне піклування про природу	177	180	4	5	1
Пільги на оплату ЖКП	230	224	9	9	0
Соціальна реклама	154	165	3	3	0
Нематеріальне заохочення	143	131	2	1	1
Матеріальні премії	209	221	7	8	1
Додаткові блага	137	142	1	2	1
					10

Таблиця 4

Ієрархічна структура впливовості факторів на формування екологічної культури населення на основі визначених параметрів

	A	B	B	V_i	P_i
A	1	3	2	1,82	0,51
B	0,33	1	0,2	0,41	0,11
B	0,50	5	1	1,36	0,38
M_i	1,83	9	3,2	3,58	1

Для розрахунку рангової кореляції Спірмена використовується така формула:

$$r = 1 - 6 \cdot \sum d^2 / (n(n^2 - 1)), \quad (1)$$

де $\sum d^2$ – сума квадратів різниць рангів; n – число парних спостережень.

Розрахуємо показник рангової кореляції Спірмена, використовуючи дані отримані в результаті соціологічного опитування: $r = 0,916667$.

При використанні коефіцієнта рангової кореляції умовно оцінюють тісноту зв'язку між ознаками, вважа-

Далі за допомогою матриць суджень визначаються вектори локальних пріоритетів у розрізі тих факторів, які були визначені при декомпозиції проблеми, а останнім етапом є порівняння значень різних факторів впливу на населення (табл. 5).

Таблиця 5

Кількісне визначення факторів впливу на населення

Штрафи за несортоване сміття	0,086	0,083	0,114		0,096
Фіксований штраф з будинку	0,1004	0,269	0,114		0,125
Власне піклування про себе, родину	0,213	0,166	0,033		0,139
Власне піклування про природу	0,038	0,166	0,033	0,508	0,050
Пільги на оплату ЖКП	0,309	0,033	0,240	0,113	0,252
Соціальна реклама	0,039	0,059	0,046	0,379	0,044
Нематеріальне заохочення	0,015	0,083	0,050		0,036
Матеріальні премії	0,181	0,065	0,212		0,180
Додаткові блага	0,018	0,076	0,161		0,079

Оскільки пільгам на житлово-комунальні послуги відповідає значення 0,252 у структурі вектора глобальних пріоритетів (що значно перевищує інші фактори), робимо висновок, що даний фактор є найбільш впливовим та економічно доцільним, а його дія буде максимально швидкою для забезпечення формування екологічної культури, зокрема сортування відходів.

На думку населення, найбільш дієвими засобами, які будуть стимулювати до сортування сміття, є пільги на оплату ЖКП та соціальна реклама, яка буде наголошувати на тому, що сортування сміття – це перш за все піклування про себе та своїх дітей. Це є матеріальний та соціальний фактор впливу на свідомість. Наші розрахунки довели, що соціальні пільги, зокрема на житлово-комунальні послуги, зможуть дати найбільший результат в даному питанні в найкоротший термін.

Сьогодні в розвинених країнах утилізація сміття приносить не тільки прибуток, але і робить суспільство більш організованим, здоровим і відповідальним за своє майбутнє і майбутнє наступних поколінь.

Розглянувши досвід іноземних держав з утилізації сміття та українські реалії його функціонування, ми дійшли висновку, що необхідно розглядати дану галузь як підприємницьку діяльність, яку необхідно стимулювати та створювати умови для її успішного функціонування. Для цього слід забезпечити взаємодію трьох суб'єктів – держави, інвесторів та населення.

Основоположною ланкою є формування екологічного мислення у населення за допомогою матеріального стимулювання та наголошення на тому, що чисте навколишнє середовище це, перш за все, майбутнє самої людини.

При правильному стратегічному плануванні Україна зможе забезпечити збільшення кількості сміттепереробних заводів за рахунок економічної ініціативи підприємців, виділення дотацій державою та допомоги населення або у вигляді сортувальника, або спонсора (податок з будинків, штрафи).

ЛІТЕРАТУРА

1. Переробка сміття в Німеччині [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.musoropererabotka.ru/d/>
2. Пясецкая Е. Е. Не бойтесь: мусор не завалит [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.worlds.ru/asia/japan/history-ne_bojjtes_musor_ne_zavalit.shtml
3. Австралия – мелочи жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.myjulia.ru/article/6760/>
4. Ландшафтний парк на вершині мусорного «айсберга» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://greenproekt.com/publications/ecosvalka.php>
5. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – Київ, 2011. – 560 с.
6. Відходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%96%D0%B4%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%B8>
7. Німецькі інвестори готові будувати на Львівщині завод з переробки сміття [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zik.ua/ua/news/2012/09/04/366760>
8. До 2020 года в Украине будет построено 20 мусороперерабатывающих заводов [Электронный ресурс] – Режим доступу : <http://mezdustrok.com.ua/content/do-2020-godav-ukraine-budet-postroeno-20-musoropererabatyvayushchih-zavodov>
9. Коэффициент ранговой корреляции Спирмена [Электронный ресурс] – Режим доступа : infamed.com/stat/s05.html
10. Метод аналізу ієрархій як інструмент для прийняття рішень при стратегічному плануванні [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/15660721/menedzhment/metod_analizu_ayerarhiy_instrument_dlya_priynyattya_rishen_pri_strategichnomu_planuvanni

УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ (НА ПРИКЛАДІ ТУРИСТИЧНИХ КОМПАНІЙ ЧЕРКАЩИНИ)

СКРИПНИК Л. В., КОРНІЛОВА Н. В.

УДК 351:338

**Скрипник Л. В., Корнілова Н. В. Удосконалення технології управління туристичним підприємством
(на прикладі туристичних компаній Черкащини)**

У статті проаналізовано сучасний стан управління туристичними підприємствами в м. Черкаси, визначено внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на ефективність управління, запропоновано шляхи вдосконалення технології управління.

Ключові слова: технологія управління, ефективність управління, туристичне підприємство.

Табл.: 1. **Бібл.:** 5.

Скрипник Людмила Василівна – кандидат історичних наук, доцент, кафедра управління розвитком туризму, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: L_Skrypnyk@ukr.net

Корнілова Наталія Вікторівна – старший викладач, кафедра управління розвитком туризму, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: 3860319@gmail.com

УДК 351:338

**Скрипник Л. В., Корнілова Н. В. Усовершенствование технологии управления туристическим предприятием
(на примере туристических компаний Черкащины)**

В статье проанализировано современное состояние управления туристическими предприятиями в г. Черкассы, определены внутренние и внешние факторы, влияющие на эффективность управления, предложены пути совершенствования технологии управления.

Ключевые слова: технология управления, эффективность управления, туристическое предприятие.

Табл.: 1. **Библ.:** 5.

Скрипник Людмила Васильевна – кандидат исторических наук, доцент, кафедра управления развитием туризма, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: L_Skrypnyk@ukr.net

Корнілова Наталья Викторовна – старший преподаватель, кафедра управления развитием туризма, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: 3860319@gmail.com

UDC 351:338

Skrpnyk L. V., Kornilova N. V. Improving Management Technology of Tourism Enterprises (Travel Companies in Cherkasy Region)

The paper analyzes the current state of management of tourist enterprises in Cherkasy, identifies internal and external factors that influence the effectiveness of management, suggests ways to improve technology of management.

Key words: management technology, effectiveness of management, tourism enterprises.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 5.

Skrpnyk Lyudmila V. – Candidate of Sciences (History), Associate Professor, Department of Tourism Development, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenko, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: L_Skrypnyk@ukr.net

Kornilova Natalya V. – Senior Lecturer, Department of Tourism Development, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenko, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: 3860319@gmail.com

Ефективність будь-якої організації визначається багатьма факторами. Одним із головних є, безумовно, якість менеджменту підприємства та стратегічне мислення персоналу. Для того, щоб організація була успішною та досягала найкращих результатів, необхідна якісна реалізація всіх принципів, правил і навиків у формуванні стратегії управління, найновітніших технологій менеджменту, а також застосування необхідних стилів і методів керування туристичною фірмою, зважаючи на складові елементи процесу управління та умови функціонування фірми на ринку туристичних послуг.

Формування сучасних технологій управління підприємством туристичної індустрії, що спрямовані на вирішення актуальних питань, пов'язаних з організацією стратегії управління туристичним підприємством, вимагає врахування безлічі факторів: від посиленої конкурентної боротьби, невизначеного й динамічного зовнішнього середовища до різноманітних внутрішніх факторів.

Дана стаття має на меті розглянути ключові чинники в системі управління на прикладі приватного підприємства «Туроператор «НАМИ» та запропонувати шляхи вдосконалення технології управління.

Розгляд управління як ключової здібності організації дозволить отримати джерело створення унікальної конкурентної переваги, для чого потрібно визначити його складові: технологію управління й особисті компетенції управлінського персоналу. У свою чергу, розробка методичних підходів щодо технології процесу управління потребує визначення змісту цієї дефініції.

Аналіз наукових доробок дозволяє стверджувати, що найпоширенішою точкою зору є ототожнення технології управління безпосередньо з процесом прийняття управлінського рішення. Технологією управління Є. Голубков називає «процес підготовки, прийняття й реалізації рішення» [1, с. 17]. Таку ж думку поділяють В. Василенко, який під технологією управління розуміє «безперервний творчий процес підтримки сталого режиму

функціонування системи шляхом прийняття й реалізації господарських рішень» [2, с. 237], і В. Мосейко, що визначає її як «сукупність взаємопов'язаних управлінських процедур, спрямованих на обґрунтування, розробку, приймання й виконання управлінських рішень» [3, с. 90].

Що стосується технології взагалі, то етимологічно у перекладі з грецької вона означає: *téchne* – мистецтво, майстерність; *logos* – вчення. У широкому значенні її розуміють як обсяг знань, які використовують для виробництва товарів і послуг з економічних ресурсів [4]. Можна стверджувати, що технологія – це сукупність формалізованих знань про виконання процесу. Для ефективного процесу управління необхідна інформація про чинники, які впливають на об'єкт управління. Таким чином, необхідно розглянути ці чинники та проаналізувати їх вплив на діяльність туристичних фірм.

Черкаські туристичні фірми в основному мають однакові технічні фактори. Обслуговування здійснюється завдяки сайтам туроператорів і пошукових систем на зразок IT-Tour, при цьому власники туристичних агенцій не поспішають встановлювати системи автоматизації туристичного бізнесу, які значно спрощують роботу менеджера і надають повну інформацію за будь-якими показниками керівнику підприємства. Це пояснюється високою вартістю таких програм і незначними обсягами обороту фірм. Таким чином, варто звернути увагу на автоматизацію туристичного бізнесу для підвищення якості управління туристичним підприємством.

Організаційні чинники суттєво впливають на ефективність роботи підприємства, оскільки зручність розташування офісу впливає на кількість відвідувачів та клієнтів, інтер'єр офісу може вплинути на почуття клієнта і схилити або відштовхнути його від придбання путівки, викликати довіру чи недовіру до самої фірми. Варто наголосити, що в цій галузі дуже важливим є фірмовий стиль, якість рекламної продукції, навіть технічний рівень офісної техніки, адже все це впливає на враження клієнта про фірму.

Чисельність і склад персоналу практично в усіх туристичних агенціях однакові – директор, два менеджери, бухгалтер. Найбільшою помилкою директорів туристичних фірм є те, що вони намагаються контролювати роботу персоналу, забуваючи про планування стратегії розвитку фірм, беруть на себе надто багато обов'язків, не виділяючи пріоритети. Або ж навпаки – директори цікавляться лише виручкою і мало приділяють уваги стратегіям управління.

Економічні чинники дещо вирівнюють становище туристичних фірм Черкащини, оскільки переважна більшість фірм працює на реалізацію турів, які пропонують столичні туроператори. Тобто, вартість туру в більшості фірм однакова – це ціна туру від туроператора плюс комісійні. Саме тому необхідно ставити конкретні цілі щодо кількості реалізованих турів, або ж займатись туроператорською діяльністю та самостійно створювати ексклюзивний туристичний продукт.

Соціальні чинники, на думку авторів, – це одні з найголовніших факторів управління. Якщо туристичні фірми пропонують практично однакові туристичні програми за практично однаковою ціною, то клієнт звер-

тає увагу в першу чергу на якість обслуговування. Саме тому керівник фірми повинен найголовнішу увагу приділяти управлінню персоналом. У туристичній галузі в Черкаській області працює 136 працівників, з них лише 66 мають середньо спеціальну та вищу освіту за фахом [5]. Це говорить про гостру потребу звернути увагу на професійний рівень менеджерів туристичних фірм.

Дослідження різноманітних факторів у їхньому взаємозв'язку дозволяє прийняти такі управлінські рішення, які б сприяли підвищенню ефективності діяльності підприємства. На першому етапі – процесі встановлення загальних цілей – варто приділити значну увагу аналізу зовнішнього оточення туристичного підприємства. Застосування SWOT-аналізу відразу б спростило дану процедуру. Адже визначення сильних, слабких сторін, можливостей і загроз фірмі, а також відображення впливу таких чотирьох факторів, як політика, соціум, економіка та технологія, є не що інше, як елементи стратегічного планування. Складанням даного аналізу має займатись маркетолог, оскільки вивчення та дослідження ринку туристичних послуг – це його обов'язок. Зазвичай, вищезазначені компоненти матриці SWOT визначають місце підприємства на ринку порівняно з основними конкурентами. А вже потім формується стратегія підприємства туристичної індустрії. Як правило, отримані результати SWOT-аналізу узагальнюються у вигляді матриці. У ході досліджень були зроблені аналіз і формування алгоритмів стратегічного управління для туроператора «НАМИ».

SWOT-аналіз туроператора «НАМИ» наведено в *табл. 1*. З даної таблиці видно, що сильних сторін у туроператора більше, ніж слабких. А, отже, це свідчить про досить міцну та злагоджену організаційну структуру самого підприємства. Туристична фірма має значний досвід, низькі витрати в порівнянні з іншими туроператорами, ефективні зв'язки у зовнішньому середовищі, професійне керування компанією. Що стосується загроз, котрі мають місце для даного підприємства, то їх існує більше, ніж можливостей. Це пояснюється несприятливими умовами зовнішнього середовища.

У такому випадку необхідно зміцнювати свою позицію на ринку туристичних послуг за рахунок чіткої стратегії, правильного способу формування цілей та впровадження новітніх автоматизованих систем і технологій в процес управління туристичною організацією.

Виходячи зі складної економічної ситуації в Україні, туроператор «НАМИ» звертає особливу увагу на формування турів за доступними для споживачів цінами і отримання прибутку за рахунок обсягів реалізованих турів (сезонні циклові тури до Криму, тури вихідного дня по Україні та Черкащині). Однією із загроз був вихід на черкаський ринок туроператора «Від краю до краю», проте конкурент виявився не настільки сильним, щоб «НАМИ» втратила свої позиції на ринку. Керівництво туроператора «НАМИ» зверталось з пропозицією співпраці до керівництва «Від краю до краю», оскільки таке партнерство значно зміцнило б позицію обох туроператорів на туристичному ринку Черкащини, проте пропозицію не було підтримано.

SWOT-аналіз туроператора «НАМИ»

	МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ	<ol style="list-style-type: none"> Співпраця з річковим вокзалом м. Черкаси. Широкий асортимент туристичних програм. Розвиток інформаційних технологій у туризмі (Співпраця з IT-tour, Overia – Туризм тощо). Щорічна участь у міжнародних виставках UITT. Співпраця з ВНЗ, що готують фахівців туризму, залучення студентів-практикантів до просування туристичного продукту. Підвищення прибутку за рахунок збільшення реалізованих путівок 	<ol style="list-style-type: none"> Високі темпи інфляції. Імовірність виникнення нових конкурентів (зокрема, іноземних). Зміни смаків споживачів. Зменшення доходів населення. Входження на ринок сильного конкурента. Зниження темпів зростання ринку. Непередбачувані зміни в обмінних курсах валют. Спад в економіці. Негативні демографічні зміни. Введення нових законів про туристичну діяльність
ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ	<ol style="list-style-type: none"> Організаційно-правова форма (ТОВ), яка буде існувати завжди, незалежно від зміни законодавства України щодо тур. індустрії. Унікальність в умінні адаптації до змін зовнішнього середовища за рахунок диверсифікації діяльності. Наявність достатніх фінансових ресурсів. Обгрунована диверсифікація. Імідж надійного партнера. Відносно низькі витрати. Ефективні зв'язки у зовнішньому середовищі 	<ol style="list-style-type: none"> Постійне збільшення фірм-конкурентів, внаслідок чого доводиться вводити інновації, щоб привабити нових клієнтів (кількість туристичних фірм у м. Черкаси – 128). Відсутність деяких новітніх технологій у просуванні турпродукту (фірма ще не представлена в соціальних мережах). Недостатня прибутковість

Туроператор «НАМИ» використовує можливість як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Співпраця з черкаським річковим портом значно зміцнила позиції фірми та обсяг реалізованих екскурсійних програм по р. Дніпро, а студенти-практиканти напряму підготовки «Туризм» дають змогу просувати туристичний продукт з використанням новітніх технологій (просування через соціальні мережі Facebook, Вконтакте тощо).

Для усунення загрози зміни смаків споживачів необхідно постійно проводити моніторинг уподобань туристів та їх фінансових можливостей. З цієї метою необхідно підтримувати зв'язки з постійними клієнтами та залучати нових. Використання з цієї метою соціальних мереж надає значні переваги у підтримці довірливих відносин з клієнтами, обговоренні з ними переваг і недоліків запропонованих турів та екскурсійних програм, визначенні їх смаків та уподобань. Людям приємно спілкуватись про те, що їм подобається, головне виділити менеджера, у функціональні обов'язки якого входить підтримка контактів з клієнтами. Щодо загрози зменшення доходів населення, то тут стратегія полягає у пропозиції різних категорій туристичного продукту – від лухегу до економ-пропозицій. Туристичне підприємство «НАМИ» спеціалізується на туризмі по Черкащині, а вартість турів є доступною навіть для небагатих верств населення.

Для посилення сильних сторін у діяльності туристичного підприємства «НАМИ» необхідно використовувати сучасні тенденції в галузі туризму – зокрема, запропонувати споживачам нові туристичні продукти – освітні програми, тури з гастрономічного туризму, тощо. Для вдосконалення технології управління необхідно визначити розподіл обов'язків кожного менеджера, які будуть зосереджені лише на конкретних напрямках діяльності, необхідно залучати менеджерів до процесу прий-

няття рішення, що посилить почуття відповідальності, згуртованості команди та сприятиме обранню кращого варіанту за наявності альтернатив.

ВИСНОВКИ

Таким чином, для вдосконалення технології управління на туристичному підприємстві необхідно звернути увагу на внутрішні та зовнішні чинники, які впливають на діяльність туристичної фірми, провести аналіз сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, для того, щоб посилити вплив позитивних чинників і послабити або нівелювати вплив негативних. Особливо актуальним для посилення ефективності управління є залучення працівників до процесу управління, що забезпечить задоволення їх власних потреб і суттєво відзначиться на якості обслуговування клієнтів. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Голубков Е. П.** Какое принять решение? Практикум хозяйственника / Е. П. Голубков. – М. : Экономика, 1998. – 329 с.
- Василенко А. В.** Менеджмент устойчивого развития: монография / А. В. Василенко. – К. : Центр учеб. лит., 2005. – 648 с. – Библиогр.: с. 617 – 638.
- Мосейко В. О.** Управление по изменениям. Концепция внутрифирменного управления в структурах среднего и малого бизнеса : монография / В. О. Мосейко. – : Изд-во Волгоград. гос. ун-та, 2001. – 464 с. – Библиогр.: с. 433 – 439.
- Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2007. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/economic>
- Туристична діяльність в Україні. Статистичний бюлетень 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publposl_u.htm.

ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТУРИСТИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

ТАНЬКОВ К. М., ЧЕПУРДА Г. М.

УДК 330

Таньков К. М., Чепурда Г. М. Персонал-технології як ключовий елемент системи менеджменту туристичної організації

У статті розглянуто основні положення реалізації персонал-технологій у системі менеджменту туристичної організації. Визначено актуальність методу управління персоналом по цілях, який базується на інтеграції індивідуальних і загальних інтересів працівників туристичної організації.

Ключові слова: персонал-технології, система менеджменту, туристична організація.

Бібл.: 5.

Таньков Костянтин Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління розвитком туризму, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: tankovkn@ua.ru

Чепурда Ганна Миколаївна – кандидат філологічних наук, старший викладач, кафедра управління розвитком туризму, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: anna_chepurda@ukr.net

УДК 330

Таньков К. Н., Чепурда А. Н. Персонал-технологии как ключевой элемент системы менеджмента туристической организации

В статье рассмотрены основные положения реализации персонал-технологий в системе менеджмента туристической организации. Определена актуальность метода управления персоналом по целям, который базируется на интеграции индивидуальных и общих интересов работников туристической организации.

Ключевые слова: персонал-технологии, система менеджмента, туристическая организация.

Библ.: 5.

Таньков Константин Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления развитием туризма, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченка, 460, Черкасы, 18006, Украина)

E-mail: tankovkn@ua.ru

Чепурда Анна Николаевна – кандидат филологических наук, старший преподаватель, кафедра управления развитием туризма, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченка, 460, Черкасы, 18006, Украина)

E-mail: anna_chepurda@ukr.net

UDC 330

Tankov K. N., Chepurda A. N. Personnel Technology as Key-Element of Management System in Tourist Organization

The article deals with the main aspects of personnel technology realization in the system of tourist organization management. Actuality of method of aim's personnel management, which is based on integration of individual and common interests of tourist organization workers is defined.

Key words: personnel technology, management system, tourist organization

Bibl.: 5.

Tankov Konstantin N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Tourism Development, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: tankovkn@ua.ru

Chepurda Anna N. – Candidate of Science (Philology), Senior Lecturer, Department of Tourism Development, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: anna_chepurda@ukr.net

У туристичному бізнесі особливе місце посідає ресурс «персонал», який розглядається фахівцями як один із основних критеріїв ринкового успіху туристичної організації. Управління таким ресурсом спрямовується на формування сприятливого внутрішнього середовища, у якому реалізується трудовий потенціал, розвиваються здібності, люди отримують задоволення від виконаної роботи і суспільного визнання своїх досягнень.

Відзначається, що відбуваються швидкі й безперервні організаційні й технологічні зміни кадрової політики у туристичних організаціях [1; 2; 4], що насамперед пояснює підвищену увагу їх керівництва до сучасних персонал-технологій (ПТ). Персонал-менеджмент у орієнтуванні на формування конкурентних переваг туристичної організації вирішує два стратегічно значущі завдання:

- ✦ підвищувати рівень відповідальності персоналу за максимально ефективно обслуговування

споживача, використовуючи для цього засоби управління корпоративною культурою;

- ✦ нарощувати людський персонал організації, всебічно забезпечуючи зростання професійної компетентності працівників.

Тобто, мова повинна йти про реалізацію таких ПТ, які б ув'язували основні цілі туристичної організації, заради яких власне й проводиться впровадження системи туристичного обслуговування, з адекватними заходами у сфері управління персоналом. Такий процес повинен отримати всебічну підтримку з боку кадрової політики. При цьому підвищення віддачі від людських ресурсів може бути досягнуто лише при умові відпрацювання чітких алгоритмів роботи з персоналом (ПТ), який надійно забезпечує досягнення встановлених результатів діяльності організації, аналогічних тим, що використовуються у інших сферах обслуговування [3; 5].

У зв'язку з цим виникає потреба у теоретично-му осмисленні ще недостатньо досліджених проблем упровадження ПТ у систему підготовки менеджерів туристичної організації. Це визначило вибір теми даного дослідження і його основну мету: подальший розвиток теоретичних положень менеджменту персоналу в туристичній галузі.

Для досягнення цієї мети у роботі вирішується таке завдання: визначити сутність і місце ПТ у системі підготовки менеджерів туристичної організації.

Найбільш важливою особливістю ПТ є те, що об'єктом їх впливу є люди, що, у свою чергу, вимагає від керівництва туристичної організації враховувати психологічну і соціальну природу процесів, що визначають робочу поведінку людей: мотивація, цінності, настанови, групові норми поведінки, психологічний клімат у колективі та особливості організаційної культури.

ПТ можуть забезпечити туристичній організації досягнення запланованих результатів у підготовці персоналу за таких умов.

1. Сформульовані чіткі цілі підготовки персоналу, які ув'язані з цілями підрозділів чи організації у цілому. Важливо розуміти, що робота з персоналом повинна обслуговувати організаційні цілі діяльності організації. Визначаючи напрямки такої роботи (навчання, оцінка праці, стимулювання праці, соціальний захист й інше), керівництво організації повинно чітко розуміти, навіщо це воно робить, які організаційні цілі і як саме будуть підтримуватися при реалізації визначених ПТ. Такі ПТ повинні відповідати прийнятій у організації ідеології туристичного обслуговування та практики управління, організаційній культурі, яка вже склалася (вочевидь, не варто розраховувати на розвиток ініціативи і самостійності працівників у реалізації ПТ, якщо на фірмі переважає авторитарний стиль управління і відсутня практика залучення виконавців до підготовки управлінських рішень). Наприклад, така стратегічна мета, як освоєння нового для організації виду туристичної послуги потребує постановки пов'язаних з нею цілей для конкретних напрямків роботи з персоналом: ефективно відбирати фахівців, які відповідають вимогам інноваційної політики організації; навчання і перенавчання персоналу (методи і зміст навчальних програм) будуються із врахуванням тих знань і навичок, яких вимагають від них виробничі і обслуговуючі підрозділи.

2. Керівництво використовує ефективні методи і процедури підготовки персоналу, що дозволяє йому найкращим чином вирішувати поставлені завдання. Це можуть і методи відбору нових працівників у підрозділі організації, методи навчання і підвищення кваліфікації кадрів, методи оцінки їх роботи, методи мотивації і інформування. Але за будь-яких умов, вони повинні забезпечувати найкращим чином вирішувати поставлені завдання. При цьому мова йде не лише про використання методів, які вже добре себе зарекомендували у туристичній індустрії, але і про ті методи, які найбільш підходять в умовах роботи конкретної організації. Так, формування набору нових працівників лише тоді дає високі результати, якщо при цьому використовуються

стандартизовані і добре відпрацьовані методи і процедури роботи з кандидатом, а вся організація такої роботи здійснюється на основі регламенту і умов, зафіксованих у відповідних документах (положення, інструкції тощо), затверджених керівництвом організації. Використання відпрацьованих методів, процедур і документів забезпечить не лише високу надійність досягнення встановлених результатів, а і знижує ймовірність помилок.

3. У організації процес реалізації ПТ підготовки персоналу забезпечується всіма необхідними ресурсами (фінансовими, матеріальними, інформаційними, технічними і т. ін.). Виконавці, які відповідають за конкретні напрямки роботи з персоналом, повинні мати у своєму розпорядженні необхідні ресурси, достатні для реалізації відповідних ПТ. Для них повинні бути створення умов, які б дозволи найкращим чином досягти поставлених перед ними цілей. Неможливо успішно провести роботу з підготовки персоналу чи залучення висококваліфікованих фахівців, не маючи для цього необхідних приміщень, підготовлених робочих місць, достатніх фінансових коштів, необхідного устаткування і матеріалів.

4. Для успішної реалізації ПТ у організації виконавці повинні володіти кваліфікацією, необхідною і достатньою для досягнення поставлених цілей. Якщо робота з управління персоналом буде виконуватися некваліфікованими спеціалістами, то існує велика небезпека, що організація може у кращому випадку просто викинути гроші на вітер. У гіршому випадку можливі неприємні «побічні ефекти» у вигляді погіршення трудового клімату у організації, конфліктів, сварок, зниження трудової і виконавчої дисципліни, зниження мотивації працівників. Високі результати по реалізації ПТ неможливо отримати, якщо не забезпечений достатній рівень зацікавленості персоналу. Низька мотивація і недостатня зацікавленість у результатах роботи може проявлятися у формальному відношенні до своїх обов'язків, у небажанні проявляти ініціативу і додаткові зусилля.

5. Керівництво організації проводить періодичну оцінку ефективності ПТ, існує встановлена практика внесення змін по підсумкам таких оцінок. Найбільш важливими ресурсами підвищення ефективності діяльності туристичної організації є, одного боку, встановлення факторів, які перешкоджають роботі по цьому напрямку і знижують її ефективність (низька кваліфікація виконавців, погана система контролю їх роботи, відсутність практики делегування повноважень тощо), а з іншого боку – це встановлення невикористаних чи недостатньо використаних можливостей набору працівників (розширення набору існуючих методів, залучення зовнішніх експертів, знайомство з досвідом інших організацій тощо). Кінцевий результат, який отримують у підсумку практичної реалізації ПТ, повинен піддаватися якісній і кількісній оцінці. До кількісних показників відносять рівень плинності кадрів, продуктивність праці, рівень помилок. Прикладами якісних показників можуть бути рівень задоволеності роботою, рівень прихильності персоналу своїй організації, рівень мотивації тощо.

6. З боку керівництва організації існує зацікавленість у підтримці роботи по ПТ підготовки кадрів. Для практичної реалізації ПТ повинна бути передбачена

відповідна організаційна підтримка: призначені відповідальні, визначено підрозділи і посадові особи, які виконують основний обсяг роботи у рамках даної ПТ, порядок роботи і звітності. Наприклад, неможливо вести мову про наявність дієвої програми розвитку ініціативи й творчості працівників туристичної організації, якщо існує відповідний план робіт, але при цьому не визначено, хто з вищого керівництва буде куратором такої роботи, хто буде відповідати за загальну координацію і контроль за реалізацією всієї програми. Розвиток і удосконалення ПТ здійснюється на основі прийнятої практики внесення коректив у персонал-технології відповідно із результатами оцінки ефективності роботи (за місяць, квартал, півріччя чи рік). Така вимога у першу чергу має відношення до ПТ у менеджменті туристичної організації. В умовах високої динаміки змін туристичного ринку заведений порядок роботи персоналу потребує періодичних коректив. Природно, що зі зміною зовнішніх обставин чи по мірі накопичення даних по реалізації самих ПТ будуть накопичуватися все більше ідей про те, як зробити їх більш ефективними. Але практика, коли регулярний (наприклад, один раз у рік) аналіз керівництвом організації ефективності роботи служби закінчується прийняттям рішень про необхідність коригування використуваних ПТ, зустрічається досить рідко.

У менеджменті ПТ охоплюють організацію найму, відбір, прийом персоналу до роботи у організації, його ділову оцінку, професійну орієнтацію і адаптацію, навчання, управління його діловою кар'єрою і службово-професійним посунанням, мотивацію і організацію праці, управління конфліктами і стресами, забезпечення соціального розвитку підприємства, вивільнення персоналу й інше.

Одним із нових підходів, який знайшов застосування у туристичному менеджменті, є метод управління персоналом по цілях, базований на інтеграції індивідуальних і загальних інтересів працівників фірми. Його фундаментальною умовою формування став той факт, що персонал починає активно приймає участь у визначенні цілей й завдань обслуговування споживача, що у свою чергу призвело до більш значної його відповідальності щодо своєї праці. Підвищена відповідальність персоналу породжується його внутрішньою мотивацією, яка викликана потребою досягнення власних й добровільно прийнятих цілей. Установлення цілей означає розподіл завдань між працівникам, виходячи із їх здібностей і необхідності досягнення результатів, узгоджених з ними.

Таким чином, сфери діяльності персоналу туристичної організації, які охоплюються цільовими настановами, можуть бути різноманітними і визначатися проблемами господарювання організації чи пріоритетами його розвитку. У свою чергу цілі організації повинні бути орієнтовані на розвиток потенційних здібностей персоналу, на максимальне задоволення потреб споживачів. У рамках проблемних сфер туристичної діяльності формуються конкретні цілі для окремих працівників та організації у цілому. Вони визначаються на основі аналізу результатів їх діяльності за звітний пе-

ріод у формі обговорення і узгодження думок керівників і підлеглих. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Жукова М. А. Менеджмент в туристическом бизнесе: учебн. пособие / М. А. Жукова. – 3-е изд. перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2008. – 192 с.

2. Кабушкин Н. И. Менеджмент туризма: учебник / Н. И. Кабушкин. – 5-е изд. – Минск : Новое знание, 2005. – 542 с.

3. Магура М. И. Современные персонал-технологии / М. И. Магура, М. Б. Курбатова. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2004. – 376 с.

4. Организация туризма : учеб. пособие / Под общ. ред. А. П. Дуровича. – 2-е изд., испр. – Минск : Новое знание, 2005. – 589 с.

5. Чудновский, А. Д. Менеджмент туризма : учебник / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 365 с.

КОНКУРЕНТНА ПОВЕДІНКА ЗАЛІЗНИЦЬ НА РИНКУ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

ЧОРНИЙ В. В.

УДК 338.47

Чорний В. В. Конкурентна поведінка залізниць на ринку вантажних перевезень

У статті проведено аналіз особливостей конкурентної боротьби на ринку вантажних перевезень та доведено, що специфічність функціонування залізниць у конкурентному середовищі ринку вантажних перевезень обумовлюється взаємозалежністю ефективності економічної діяльності національних залізниць, власників вантажних вагонів, залізниць сусідніх країн, вантажовласників. Обґрунтовано необхідність застосування корпоративно-адаптивно-випереджаючої поведінки залізниць, яка вимагає раціонально-прагматичної взаємодії залізниць країни з конкурентами.

Ключові слова: ринок вантажних перевезень, конкуренти, конкурентна поведінка залізниць, конкурентоспроможність.

Бібл.: 12.

Чорний Віктор Васильович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту організацій та логістики, Державний економіко-технологічний університет транспорту (вул. М. Лукашевича, 19, Київ, 03049, Україна)

УДК 338.47

UDC 338.47

Чёрный В. В. Конкурентное поведение железных дорог на рынке грузовых перевозок

Chorny V. V. Competition Behavior of Railways at the Market of Freight Transportations

В статье проанализированы особенности конкурентной борьбы на рынке грузовых перевозок и доказано, что специфика функционирования железных дорог в конкурентной среде рынка грузовых перевозок обусловливается взаимозависимостью эффективности экономической деятельности национальных железных дорог, собственников грузовых вагонов, железных дорог соседних стран, грузопользователей. Обоснована необходимость применения корпоративно-адаптивно-опережающего поведения железных дорог, которое требует рационально-прагматического взаимодействия железных дорог страны с конкурентами.

In the article the features of competitive activity are analyzed the market of freight transportations. It is well-proven that the specific of functioning of railways in the competition environment of market of freight transportations is stipulated by interdependence of efficiency of economic activity of national railways, owners of freight carriages, railways of nearby countries, owners of goods. The necessity of application of corporately-adaptive and passing ahead behavior of railways, that requires rationally-pragmatic co-operation of railways of country with, is reasonable.

Ключевые слова: рынок грузовых перевозок, конкуренты, конкурентное поведение железных дорог, конкурентоспособность.

Key words: market of freight transportations, competitors, competition behavior of railways, competitiveness.

Библ.: 12.

Bibl.: 12.

Чёрный Виктор Васильевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента организаций и логистики, Государственный экономико-технологический университет транспорта (ул. Н. Лукашевича, 19, Киев, 03049, Украина)

Chorny Viktor V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management of Organizations and Logistic, State Economy-Technological University of Transport (vul. M. Lukashevycha, 19, Kyiv, 03049, Ukraine)

Реформування залізничного транспорту України, у межах якого відбувається відокремлення природномонопольного сектора (інфраструктури) від потенційно конкурентного (сфери експлуатації), створює об'єктивні умови для забезпечення недискримінаційного доступу суб'єктам господарювання будь-яких форм власності до залізничної інфраструктури, що об'єктивно сприяє активізації конкурентної боротьби на ринку вантажних перевезень. Крім того, підприємства автомобільного транспорту все більше пристосовуються до перевезення вантажів, що традиційно перевозилися залізницями, створюючи таким чином загрозу втрати залізницями частини вантажопотоку. На ринку міжнародних вантажних перевезень залізниці сусідніх країн все частіше залучають на свої мережі транзитні вантажопотоки, які могли би проходити через територію України.

Забезпечення конкурентних переваг, які являють собою концентрований прояв переваги залізничного транспорту над конкурентами в економічній, техніко-технологічній, організаційній сферах на ринку вантажних перевезень, що приводять до кількісно-якісного покращення кінцевих результатів діяльності, вимагають відповідної конкурентної поведінки залізниць. При цьо-

му під конкурентною поведінкою розуміють позицію, яку в процесі прийняття рішення займають залізниці по відношенню до своїх конкурентів.

Розробці теоретичних підходів до обґрунтування конкурентної поведінки суб'єктів господарювання у конкурентному середовищі присвячені праці Дж. О. Шонесі, Р. А. Фатхутдінова, І. В. Балабанової, Н. П. Тарнавської та ін. [1 – 4]. Не зважаючи на велику кількість досліджень стосовно забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту на ринку транспортних послуг, які проведені такими вітчизняними та іноземними науковцями, як А. П. Абрамов, Ю. С. Бараш, В. Г. Галабурда, І. О. Єловий, Г. Д. Ейтутіс, В. П. Ільчук, Н. М. Колесникова, М. В. Макаренко, Д. А. Мачерет, Т. А. Мукмінова, А. А. Сметхов, Н. П. Терьошина, Ю. М. Цветов, Н. В. Чебанова та ін. [5 – 11], обґрунтування конкурентної поведінки залізниць України на ринку вантажних перевезень залишилося поза увагою.

Тому метою статті визначено обґрунтування конкурентної поведінки залізниць країни на ринку вантажних перевезень як важливого чинника у забезпеченні їх конкурентоспроможності.

На сучасному етапі економічного розвитку залізниць країни власним джерелом забезпечення їх іннова-

ційно-інвестиційного розвитку виступають лише прибутки від вантажних перевезень. На ринку вантажних залізничних перевезень залізниці України є суб'єктами [12]:

- ✦ міжнародної конкуренції за транзитні вантажопотоки та привласнення найбільших доходів, за найкращі умови використання вантажних вагонів іноземних залізничних адміністрацій та іноземних приватних власників вагонів;
- ✦ міжгалузевої конкуренції з вантажовласниками за привласнення найбільших доходів та з автотранспортними підприємствами за вантажопотоки і привласнення найбільших доходів;
- ✦ внутрігалузевої конкуренції з власниками вагонів за обсяги перевезень вантажів і привласнення найбільших доходів (за умови можливості перевезення вантажу як у вагонах інвентарного парку залізниць, так і у власних вагонах, якими є вагони, що не належать залізницям), з власниками вагонів за привласнення найбільших доходів (у разі використання лише залізничної інфраструктури).

Сьогодні також існують об'єктивні передумови щодо збільшення парку власних вантажних вагонів, що, з одного боку, буде приводити до подальшої активізації внутрігалузевої конкуренції, а з іншого, – вимагати від залізниць ефективного взаємодії з власниками вантажних вагонів щодо задоволення платоспроможного попиту вантажовласників та сприяння подальшому розвитку підприємств вантажоутворюючих галузей. Це свідчить про те, що у конкурентній боротьбі з власниками вантажних вагонів залізниці з об'єктивних причин мають застосовувати партнерський підхід, відповідно до якого власників вантажних вагонів слід розглядати не тільки як конкурентів, але і як партнерів, без яких забезпечення ефективного та довготермінового функціонування залізниць на ринку вантажних перевезень стає неможливим. Такий підхід до власників вантажних вагонів набуває особливої актуальності для забезпечення конкурентних переваг залізниць по відношенню до автотранспортних підприємств. Тобто, у міжгалузевій конкуренції залізниці та власники вантажних вагонів виступають як партнери, що конкурують з автотранспортними підприємствами за найбільші обсяги вантажних перевезень, привласнення найбільших доходів тощо, а з вантажовласниками – за привласнення найбільших доходів.

Крім того, на територію України завозяться вантажі у вагонах інвентарного парку іноземних залізниць, які, згідно з міжнародними угодами, укладеними із залізничними адміністраціями країн СНД та Балтії, можуть після розвантаження використовуватися під завантаження та перевезення вантажів. При цьому Укрзалізниця сплачує відповідній залізничній адміністрації плату за користування такими вагонами. У свою чергу, залізничні адміністрації країн СНД і Балтії також на платній основі користуються вагонами інвентарного парку залізниць України. Плата за користування такими вагонами встановлюється відповідно до міжнародних угод, але на її рівень визначальний вплив справляє залізнична адміністрація тієї країни, кількість вагонів якої є

найбільшою. Проведення структурних реформ на залізницях країн СНД та Балтії приводять до передачі вагонів інвентарного парку залізниць приватним власникам, у результаті чого виникають суперечності між залізничними адміністраціями, які не мають інвентарного парку вантажних вагонів, і залізничними адміністраціями, на балансі яких є вантажні вагони, з приводу визначення базових ставок плати за користування іновагонами та правил нарахування такої плати. У даному сегменті вантажних залізничних перевезень національні та іноземні залізниці виступають як конкуренти та як партнери, що також обумовлює доцільність застосування партнерського підходу до конкурентної боротьби.

Отже, специфічність функціонування залізниць у конкурентному середовищі ринку вантажних перевезень обумовлюється взаємозалежністю ефективності економічної діяльності національних залізниць, власників вантажних вагонів, залізниць сусідніх країн, вантажовласників тощо. Це вимагає й формування відповідної конкурентної поведінки як способу забезпечення конкурентних переваг залізниць на ринку вантажних перевезень.

Зрозуміло, що в умовах активізації конкуренції на ринку вантажних перевезень, коли вдосконалення чинного законодавства спрямовується на забезпечення умов для демонополізації національної економіки, у результаті чого спрощується вхід на ринок нових суб'єктів господарювання різних форм власності, незалежна конкурентна поведінка залізниць, за якої не враховується поведінка конкурентів, не дозволить досягати конкурентних переваг і утримувати конкурентоспроможність на необхідному рівні.

Щодо застосування залізницями корпоративної конкурентної поведінки, то вона є необхідною, оскільки національні залізниці:

- ✦ з одного боку, конкурують із залізницями сусідніх країн за транзитні вантажопотоки, а з іншого, – співробітничать з ними щодо використання під навантаження вантажних вагонів, які звільнилися після перевезення вантажу і мають повернутися залізничній адміністрації-власниці;
- ✦ з власниками вагонів, з одного боку, конкурують за привласнення найбільших доходів, а з іншого, – зацікавлені у створенні сприятливих інвестиційних умов, за яких збільшується парк власних вантажних вагонів, оскільки залізничні адміністрації не в змозі відновити інвентарний парк вантажних вагонів у кількості, необхідній для повного задоволення попиту вантажовласників;
- ✦ з вантажовласниками, з одного боку, конкурують за привласнення найбільших доходів, а з іншого, – зацікавлені у створенні умов, за яких на підприємствах вантажоутворюючих галузей збільшуються обсяги виробництва продукції, яка перевозиться залізничним транспортом.

Таким чином, застосування залізницями корпоративної конкурентної поведінки є об'єктивно необхідною для забезпечення конкурентних переваг на ринку вантажних перевезень через узгодження з конкурентами

певних дій, спрямованих на досягнення високого рівня кількісно-якісних властивостей надаваних транспортних послуг.

Поряд із корпоративною залізницю мають застосовувати й адаптивну конкурентну поведінку, сутність якої полягає в оперативному врахуванні дій конкурентів при формуванні конкурентних переваг та проведенні конкурентної політики. Адаптивна конкурентна поведінка надасть можливість залізницям гнучко реагувати на зміни в конкурентному середовищі, що постійно розвивається під впливом дії всіх його суб'єктів, та на цій основі більш ефективно забезпечувати реалізацію конкурентних переваг.

Застосування залізницями випереджаючої конкурентної поведінки обумовлюється взаємозалежністю та взаємовпливом ефективності функціонування національних залізниць, залізниць сусідніх країн, власників вантажних вагонів на ринку вантажних перевезень. Урахування реакції конкурентів щодо дій залізниць на ринку вантажних перевезень дозволяє формувати ефективний попит на послуги залізниць, що сприяє оптимізації витрат та в ринковому середовищі є важливим для забезпечення життєздатності суб'єкта господарювання. При цьому під ефективним слід розуміти попит на вантажні залізничні перевезення, забезпечений ресурсами, необхідними для якісного та вчасного здійснення таких перевезень. Враховуючи, що така послуга, як перевезення вантажів здійснюється і споживається одночасно, то ефективним на неї слід вважати попит, для задоволення якого достатньо пропускних і провізних спроможностей, а рівень тарифів відповідає платоспроможності вантажовласників та надає можливість іншим суб'єктам ринку отримувати нормальні прибутки. За таких умов максимально використовуються позитивні тенденції в дії об'єктивних законів ринкової економіки.

По відношенню до автотранспортних підприємств залізниця можуть застосовувати агресивну конкурентну поведінку з метою переключення вантажопотоків на короткі відстані з автотранспорту на залізничний транспорт. Варто зазначити, що на макроекономічному рівні це цілком виправдано, оскільки залізниця витрачають менше енергоресурсів на 1 тону перевезеного вантажу, ніж підприємства автотранспорту. На сучасному етапі економічного розвитку енергозбереження є однією з ключових умов створення конкурентоспроможної національної економіки. Крім того, зменшення витрат енергоресурсів сприяє покращенню й екологічної ситуації.

ВИСНОВКИ

Викладене дає підстави стверджувати, що на сучасному етапі розвитку на ринку вантажних перевезень залізниця повинні застосовувати корпоративно-адаптивно-випереджаючу конкурентну поведінку, сутність якої полягає у поєднанні партнерського підходу до конкурентів з формуванням конкурентних переваг залізниць на основі урахування дій і реакцій конкурентів на дії залізниць. Зазначене обумовлює необхідність організації раціонально-прагматичної взаємодії залізниць країни з конкурентами. Особливо це стосується взаємодії з

операторами перевезень, власниками рухомого складу, залізницями країн СНД і Балтії щодо ефективного використання вантажних вагонів, а також розподілу доходів від вантажних перевезень, оскільки ефективність функціонування національних залізниць і зазначених суб'єктів ринку вантажних перевезень взаємопов'язана в силу синергетичної природи даного ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **О'Шонесси.** Конкурентный маркетинг: стратегический подход [Текст] / О'Шонесси. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.
2. **Фатхутдинов Р. А.** Стратегический маркетинг [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Интел-Синтез, 2000. – 640 с.
3. **Балабанова І. В.** Управління конкурентною раціональністю: [монографія] / І. В. Балабанова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 537 с.
4. **Тарнавська Н. П.** Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика : [монографія] / Наталія Петрівна Тарнавська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.
5. **Мукмінова Т. А.** Економічна конкуренція на залізничному транспорті / Т. А. Мукмінова // Залізничний транспорт України. – 2001. – № 4. – С. 48 – 58.
6. **Колесникова Н. М.** Теорія адаптивно-гармонізаційного механізму ціноутворення на залізничному транспорті: [монографія] / Н. М. Колесникова. – К. : КУЕТТ, 2007. – 349 с.
7. **Макаренко М. В.** Проблеми та основні напрями реформування залізничного транспорту України: [монографія] / М. В. Макаренко, Ю. М. Цветов, М. Ю. Цветов та ін. – К. : КУЕТТ, 2007. – 222 с.
8. **Бараш Ю. С.** Управління залізничним транспортом країни: [монографія] / Ю. С. Бараш. – 2-ге вид., переробл. і допов. – Д. : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2006. – 264 с.
9. **Галабурда В. Г.** Маркетинг на транспорті / В. Г. Галабурда, А. П. Абрамов, Е. А. Иванова. – М. : Желдориздат, 2001. – 329 с.
10. **Еловой И. А.** Эффективность логистических транспортно-технологических систем доставки продукции / И. А. Еловой // Бюллетень транспортной информации. – 2000. – № 6. – С. 15 – 19.
11. **Терешина Н. П.** Управление конкурентоспособностью железнодорожных перевозок / Н. П. Терешина, А. В. Шобанов, А. В. Рышков. – М. : ВИНТИ РАН, 2005. – 240 с.
12. **Чорний В. В.** Сутність та зміст конкурентоспроможності залізничного транспорту на ринку вантажних перевезень / В. В. Чорний // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. – 2012. – № 19. – С. 200 – 207.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНИХ КОРИДОРІВ ТА ЇХ РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

ДАВТЯН К. В.

УДК 339.9:656.13

Давтян К. В. Теоретичні основи функціонування міжнародних транспортних коридорів та їх роль в економіці України

У статті проведено аналіз теоретичних основ функціонування міжнародних транспортних коридорів. Особливу увагу приділено транзитним можливостям України, їх сучасним недолікам, можливим шляхам покращення. Показано взаємозалежність між інвестуванням в транспортну інфраструктуру та динамікою обсягів перевезення вантажів територією України. Запропоновано перспективні напрями покращення транзитних можливостей України.

Ключові слова: міжнародні транспортні коридори, транзитний потенціал, перевезення вантажів, інвестування транспортної інфраструктури.
Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Давтян Катерина Вікторівна – аспірантка, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)
E-mail: khanovaelena@ukr.net

УДК 339.9:656.13

Давтян Е. В. Теоретические основы функционирования международных транспортных коридоров и их роль в экономике Украины

В статье проведен анализ теоретических основ функционирования международных транспортных коридоров. Особое внимание уделено транзитным возможностям Украины, их современным недостаткам, возможным путям улучшения. Показана взаимозависимость между инвестированием в транспортную инфраструктуру и динамикой объемов перевозки грузов по территории Украины. Предложены перспективные направления улучшения транзитных возможностей Украины.

Ключевые слова: международные транспортные коридоры, транзитный потенциал, грузоперевозки, инвестирование транспортной инфраструктуры.
Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Давтян Екатерина Викторовна – аспірантка, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)
E-mail: khanovaelena@ukr.net

UDC 339.9:656.13

Davtyan Y. V. The Theoretical Foundations of the International Transport Corridors and their Role in the Economy of Ukraine

The analysis of the theoretical foundations of the international transport corridors is discussed. Particular attention is given to transit opportunities of Ukraine, their current shortcomings, possible ways of improvement. The correlation between investment in transport infrastructure and dynamic freight volumes through Ukraine is shown. The perspective directions for improving transit facilities in Ukraine is offered.

Key words: international transport corridors, transit capacity, cargo, transport infrastructure investment
Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

Davtyan Yekaterina V. – Postgraduate Student, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)
E-mail: khanovaelena@ukr.net

Система міжнародних транспортних коридорів (МТК) сьогодні активно розвивається в усьому світі, насамперед у Європі, що багато в чому пов'язано з глобалізацією світової економіки та переміщенням промислових підприємств з Європи до Азії та Африки. Це зумовлює їх вплив на стан промислової, продовольчої, демографічної, військової та технологічної безпеки країни, територією якої вони проходять. Україна володіє одним з найвищих у Європі транзитним рейтингом, має всі можливості для інтенсивного розвитку мережі МТК та отримання від цього значного прибутку. На жаль, транзитний потенціал країни використовується не повністю. Пошуки шляхів підвищення його використання являє собою важливе, у науковому і практичному відношенні, завдання науковців і практиків, що зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Інтеграція України через міжнародні транспортні коридори в міжнародне співтовариство дасть нашій країні та її регіонам підґрунтя динамічного розвитку економіки, створить умови підвищення якості та ефективності зовнішньоекономічних зв'язків країни, посилить ефективність використання транзитного по-

тенціалу, поліпшить соціально-економічне положення в регіонах.

Дослідження різних аспектів розвитку транспортної галузі, у тому числі міжнародних транспортних коридорів в Україні, віддзеркалене у працях О. Бакаєва, С. Пірождкова, В. Ревенка, С. Кроля, В. Новікової, В. Міроненко, В. Мірошко, Л. Позднякової, Н. Якименко та інші. Особливо слід відзначити праці О. Бакаєва, С. Пірождкова та В. Ревенка, в яких міжнародні транспортні коридори розглядаються як особливий пріоритет України на шляху інтеграції у світову економічну систему [1]. Н. Якименко розглядає питання щодо пріоритетних напрямків розбудови міжнародних транспортних коридорів на території України [2].

Ю. Ремигою здійснено оцінку транспортної інфраструктури України шляхом аналізу основних показників діяльності транспортної системи України [3]. Л. Позднякова дослідила особливості формування міжнародних транспортних коридорів в Україні [4].

Метою нашого дослідження є теоретичне обґрунтування функціонування міжнародних транспортних коридорів та їх ролі в економіці України.

За період існування України як незалежної держави активно відбувалися процеси інтеграції до міжнародної транспортної системи, пройшли зміни характеристик та напрямків транспортних потоків тощо. Але на відміну від розвинутих країн Україна значно відстає в створенні власних транспортних коридорів, що негативно впливає на формування її національної конкурентоспроможності та вітчизняних промислових підприємств.

Розвиток світової економіки характеризується процесами глобалізації та регіоналізації. Глобалізація визначається як формування всеохоплюючої системи взаємозв'язків між елементами світового господарства, у першу чергу транснаціональними корпораціями, внаслідок часткової втрати державними кордонами бар'єрної функції [5]. В умовах глобалізації зростає взаємозалежність національних економік, розвивається та поширюється міжнародна торгівля, зростає кількість міжнародних виробничих компаній, розширюється міжнародний потік капіталу у вигляді прямих інвестицій, збільшується кількість придбань та злиття підприємств, розвиваються глобальні системи транспорту і комунікацій.

Швидке зростання міждержавних економічних і культурних зв'язків, а також необхідність покращення та здешевлення міжнародного сполучення за рахунок підвищення узгодженості у розвитку та експлуатації взаємодіючих ланцюжків транспортної інфраструктури різних країн поклали початок розбудові системи міжнародних транспортних коридорів, під якими розуміється система інституційних, технічних, технологічних і географічних елементів, що забезпечує значні перевезення вантажів на міжнародному рівні різними видами транспорту [6].

На думку Пірожкова С. [1], під міжнародними транспортними коридорами слід вважати маршрути, проходження якими є особливо сприятливим для вантажовідправника і вантажоодержувача, що досягається зручними умовами оформлення вантажоперевезень і наявністю відповідної інфраструктури, які забезпечують оперативне проходження вантажу, його кількісне і якісне зберігання.

Міжнародні транспортні коридори, на думку І. Дахно, можна представити як маршрут або напрямок двостороннього масового переміщення вантажів і пасажирів, що здійснюється з високою швидкістю, без перешкод, надійно, під контролем та з конкурентоспроможними вартісними показниками або як сукупність різних видів транспорту, що забезпечують перевезення вантажів і пасажирів в напрямках, мають велику концентрацію в міжнародних сполученнях [7].

Натомість, Н. Якименко вважає, що МТК це імпульсивний направлений рух транспортних потоків (усіх видів транспорту) переміщення вантажів через розвинену систему торговельно-транспортних логістичних центрів у міжнародному мультимодальному транспортному сполученні, організований на принципах «від дверей до дверей» і «точно в строк», направлений на інтеграційні процеси підприємств транспорту і промисловості в міжнародні економічні відносини. При

цьому під імпульсивним направленим рухом слід розуміти дискретність поставок в мережі МТК [2].

Таким чином, МТК можна вважати комплексом наземних і водних транспортних магістралей з відповідною інфраструктурою на визначеному напрямку, включаючи допоміжні споруди, під'їзні шляхи, прикордонні переходи, сервісні пункти, вантажні та пасажирські термінали, обладнання та устаткування рухом, організаційно-технічних заходів, законодавчих і нормативних актів, які забезпечують перевезення вантажів і пасажирів на рівні, що відповідає вимогам Європейського Співтовариства.

До найбільших переваг міжнародних транспортних коридорів перш за все слід віднести [8]:

1. Суттєве джерело наповнення Державного бюджету, що впливає на національні інтереси в економічній сфері, слугують передумовою сталого економічного росту та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

2. Національна безпека країни у соціальній та гуманітарній сферах, оскільки МТК дають змогу створити нові робочі місця в регіонах, сприяють покращенню життєвого рівня населення, створюють передумову для подолання бідності і надмірного майнового розшарування в суспільстві, сприяють збереженню та зміцненню демографічного і трудового потенціалу країни, підвищенню рівня соціального захисту людини тощо.

3. Запровадженням високих європейських стандартів як у сфері транспорту, так і в інших галузях економіки країни. Країни змушені переходити на ці стандарти, щоб виступати активними гравцями ринку міжнародних перевезень. МТК можуть бути прикладом для наслідування, зокрема, у питаннях дотримання вимог безпеки на транспорті, організації перевезень тощо.

4. Розміщення виробництв поблизу розвинутої транспортної мережі, і насамперед МТК, є запорукою їхньої конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Це пов'язано, перш за все, зі швидкістю, надійністю постачання товарів споживачам та оперативного забезпечення потребою підприємств у сировині та комплектуючих

Отже, можна зробити висновок, що транспорт виступає ключовою ланкою соціально-економічної системи країни, належить до стратегічно важливих галузей національної економіки, без ефективної роботи якої неможливе підвищення добробуту суспільства. Транспорт пов'язує між собою галузі економіки, сферу виробництва зі сферою споживання та має різнобічний характер, який створює найтісніший взаємозв'язок між розвитком транспорту та інших сфер економіки. Соціально-економічний розвиток регіонів і країни залежить від рівня забезпеченості інфраструктурою. Чим він вищий, тим кращі можливості вони мають для подальшого розвитку, розміщення нових виробництв, створення більш сприятливих умов для економічного розвитку.

Транзитний потенціал транспортної системи залежить не тільки від технічних характеристик транспортних засобів, мереж і інфраструктури, але і значною мірою від рішень за погодженням параметрів транспортних потоків, які обслуговує транспортна система, їх координаті та інтеграції.

Проблема визначення транзитного потенціалу України в системі міжнародних транспортно-комунікаційних зв'язків виходить за межі власних інтересів України у зв'язку з її тяжінням до географічного центру Європи. Лише ця територіальна особливість України може визначити пріоритети розвитку країни у напрямі більш тісної інтеграції з країнами Європейського Союзу та іншими міжнародними інституціями.

Україна має спільні кордони з шістьма країнами Європи та Російською Федерацією, що створило для неї унікальну позицію як транстериторіальної зони з високим транзитним потенціалом. За оцінками англійського інституту Rendall, проведеними у 1998 р., Україна має найвищий у Європі транспортний транзитний рейтинг 3,11 бала. Досить велике значення цього показника має ряд країн Центральної та Східної Європи: Польща, Угорщина, Румунія, Білорусь, Росія [2, 3]. Нові перспективи для розвитку транзитних транспортно-розподільчих функцій України пов'язані з формуванням Чорноморського економічного співробітництва (ЧЕС) – регіональної інтеграції, що охоплює 11 причорноморських і сусідніх з ними держав.

Тому вигідне географічне положення України, її потужна транспортна система та інфраструктура, наявність наукового й освітнього середовища робить нашу країну потенційно привабливою для залучення в систему міжнародних транспортних коридорів.

Створення та розвиток транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи визначено пріоритетним загальнодержавним напрямом розвитку транспортно-дорожнього комплексу України [2, 3, 9].

Основи розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів до 2015 р. і поєднання із загальноєвропейською мережею визначені в «Концепції створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні», затвердженій постановою КМУ від 04.08.1997 р. № 821 та Програмі створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 1998 – 2005 рр., затвердженій Постановою КМУ від 20.03.1998 № 346.

Рівень розвитку транспортної інфраструктури характеризує транзитні можливості країни, а їхня реалізація позитивно позначається на рентабельності ряду галузей економіки. Зокрема, простежується тенденція досягнення найвищої рентабельності саме в тих галузях, які пов'язані з транзитною властивістю України: на транспорті й у зв'язку – 37,5%, у постачанні й збуті – 22,7%, заготівлі – 21,3% [10]. У промисловості та сільському господарстві рентабельність становить близько 10%. Наведені дані підтверджують факт, що для піднесення української економіки потрібно повною мірою використати транзитний потенціал.

Через територію України щороку проходить до 59 млн т транзитних вантажів (включаючи нафту, газ і аміак). Експертна оцінка потенційних можливостей нашої країни становить 220 млн т транзитних вантажів. Фахівці вважають, що цього показника можна досягти за умови перегляду тарифної політики держави [8].

Транзитний потенціал України посилюють паромні переправи, дві з яких – Іллічівськ – Варна (Болгарія) і Крим – Кавказ – функціонують, а третя – через Дунай, між Орлівкою (Україна) та Ісакія (Румунія) – перебуває на стадії проектно-розробки.

Україну перетинають потужні міжнародні транзитні й експортно-імпорتنі вантажопотоки. Найбільший серед них вантажопотік Захід – Схід, що з'єднує країни Європи з Росією та Закавказьким регіоном. Ця магістраль є найкоротшим залізничним шляхом із Центральної та Східної Європи на Північний Кавказ і Закавказзя, а з комбінованими перевезеннями (різними видами транспорту) – також і до Казахстану та Середньої Азії. Вантажопотоки за цим напрямом представлені переважно транзитними вантажами (нафта і нафтопродукти, метали, хімічні продукти, бавовна), а також експортними товарами (чорні метали, продукти хімічної промисловості).

Більша частина вантажопотоків сходиться до портових комплексів України, зокрема портів: Одеса, Іллічівськ, Південний, які фіксують транспортні зв'язки Північ – Південь, що з'єднують Росію та інші країни СНД із Середземномор'ям та Світовим океаном. До Миколаївського та Херсонського портів сходяться переважно транзитні та експортні вантажі, в яких переважають хімічні продукти, мінеральні добрива та будівельні матеріали. Подібні за обсягами вантажопотоки переробляють дунайські порти – Рені, Ізмаїл, Усть-Дунайськ, що зв'язують Дунайську систему водних шляхів з Чорноморським та Середземноморським басейном.

В Україні триває інтенсивний пошук найефективнішого використання транзитного потенціалу країни, зокрема її приморських регіонів. Територія України та її транспортні магістралі фігурують у численних проектах міжнародних транспортних коридорів. Всього в межах схеми міжнародної транспортної мережі України запропоновано 8 транспортних коридорів.

Однак у цілому аналіз структури транзитних перевезень в Україні за 2011 р. (рис. 1) свідчить, про те, що найбільші транзитні обсяги перевезень припадають на трубопровідний та залізничний транспорт, а можливості морського, автомобільного та авіатранспорту практично не використовуються і в цілому можна констатувати, що транзитні можливості України майже не задіяні.

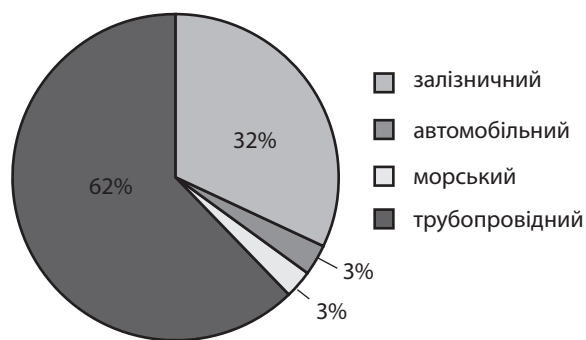


Рис. 1. Структура транзитних перевезень України [10]

Вагомою проблемою, орієнтованою на транзитні можливості України в останні часи, є постійне оновлен-

ня альтернативних варіантів імпортування енергоносіїв. Причорноморський регіон розглядають як вузловий щодо можливих напрямів транспортування до Європи нафти з країн Перської затоки та країн Прикаспійського регіону, а також газу з Ірану.

Український шлях транзиту близькосхідної нафти до Європи має таку схему: до м. Самсуна (турецький порт на південному узбережжі Чорного моря) – нафтопроводом; від м. Самсуна до Одеського нафтотерміналу (танкерними перевезеннями); від Одеси до м. Броди (Львівська область) – нафтопроводом; від Бродів – нафтопроводом «Дружба» до Західної Європи.

Разом з тим, спостерігається достатньо загрозлива тенденція щодо зниження об'ємів перевезення вантажів в Україні (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка перевезення вантажів в Україні [10]

Поряд з економіко-політичними та макроекономічними факторами, що зумовлюють падіння, дані, що відображені на рис. 2, ілюструють зростаючу залежність національного господарства України від кризових коливань світової економіки. Тренд-аналіз ідентифікує загальну динаміку щодо зниження об'ємів вантажних пе-

ревезень і діагностує критичну необхідність скоординованих дій українського уряду для виправлення ситуації і використання транзитного потенціалу. Ситуація, що склалась, загороджує втратою вагомих транзитних переваг і вимагає не тільки зважених політичних рішень, а й високих обсягів інвестування в транспортний сектор для оновлення транзитних потужностей.

З інвестиційних проектів у сфері транспортних послуг в Україні, що пройшли міжнародну експертизу, слід назвати завершення будівництва нафтотерміналу порту Південний (Одеська область), перша черга якого призначена для перевалки 12 млн т нафти на рік і коштуватиме не менше ніж 450 млн дол. (кредит майже на 100 млн дол. від Європейського банку реконструкції і розвитку), а також магістрального нафтопроводу Одеса – Броди довжиною 670 км для сполучення нафтотерміналу з експортним нафтопроводом «Дружба», вартість будівництва якого становить приблизно 25 – 30 млн дол. Можливий прибуток при транспортуванні нафти за новою схемою і повному завантаженні нафтопроводів оцінюється майже в 500 млн дол. щороку.

Незважаючи на окремі проекти, за даними державної служби статистики України, за період 2004 – 2011 рр. фінансування інвестиційних проектів у транспортному секторі знаходиться на досить низькому рівні (табл. 1), а слабо розвинена транспортна інфраструктура не дає змоги повною мірою використати транзитні можливості.

У цілому, ми можемо виокремити ті чинники, що стримують розвиток мережі міжнародних транспортних коридорів на території України, зокрема: високий рівень зносу основних фондів на всіх видах транспорту, недостатній рівень фінансування розвитку транспорту і транспортної інфраструктури, низький рівень транспортно-логістичного сервісу при організації перевезень, митне законодавство, яке ускладнює процедури перевірки і документообігу експортно-імпорتنих вантажоперевезень, недостатній розвиток інформаційної інфраструктури забезпечення вантажоперевезень.

Таблиця 1

Тенденції надходження інвестицій в Україну за 2004-2011 рр.

Рік	Показник	Сума інвестицій	
		тис. грн	% від загального обсягу
2004	Усього	75714387	100
	Транспортна складова	15015286	19,8
2005	Усього	93096104	100
	Транспортна складова	16887496	18,1
2006	Усього	125253672	100
	Транспортна складова	20328518	16,2
2007	Усього	188486112	100
	Транспортна складова	31709446	16,8
2008	Усього	233081	100
	Транспортна складова	32558,4	14
2009	Усього	151776,8	100
	Транспортна складова	24555,1	16,2
2010	Усього	171091,9	100
	Транспортна складова	29084,5	17
2011	Усього	238174,6	100
	Транспортна складова	39375,1	16,5

Для виявлення залежностей між обсягами транспортної складової інвестицій до України із загальним обсягом вантажних перевезень, нами проведено регресійно-кореляційний аналіз, результати якого наведено в табл. 2.

Інтерпретація отриманих даних кореляційного аналізу вказують на наявність певної залежності між перевезеннями вантажів та інвестиційними надходженнями. Для кількісного вимірювання такої залежності доцільно оцінити регресійне рівняння за методом найменших квадратів. Отримане рівняння має такий вигляд:

$$Y = -7326 + 102289,7968 + e;$$

$$R^2 = 0,58; DW = 2,11$$

Джерело: [10].

і може бути пояснено таким чином: зростання інвестицій до транспортної складової економіки України призводить до росту об'ємів вантажоперевезень. У такій ситуації державна підтримка транспорту набуває стратегічного значення.

Кореляційна матриця залежностей

Показник	Транспортна складова інвестицій в Україну	Перевезення вантажів, млн т
Транспортна складова інвестицій в Україну	1	
Перевезення вантажів, млн т	0,577396	1

Складено автором.

Виходячи з проведеного дослідження, перспективними напрямками розвитку транзитних можливостей України ми можемо вважати:

- ✦ будівництво великих автомагістралей (в Україні ця мережа розвинена недостатньо як за кількісним, так і за якісним значенням). Крім значного поліпшення всіх технічних характеристик проходження вантажу і пасажиропотоків, це дасть можливість створити десятки тисяч робочих місць, збільшити щорічний прибуток від транзиту вантажів; поживати економічну активність прилеглих до магістралей територій;
- ✦ поширення так званих інтермодальних (багатовидових) перевезень, коли доставка вантажів різними видами транспорту формується в єдиний раціонально організований ланцюг, що доставляє замовнику вантаж з мінімальними витратами за принципами «від дверей – до дверей» і «точно в строк»;
- ✦ створення системи міжнародних транспортних коридорів, яка включає мережу інформаційно-управлінських центрів, що забезпечують раціональну і безперервну доставку вантажів;
- ✦ впровадження швидкісного руху. Сучасний пріоритет розвитку швидкісного руху на залізничному транспорті України охоплює виключно пасажирський рух, був спрямований на проведення чемпіонату Євро-2012 та обмежений формуванням національного швидкісного пасажирського транспортного коридору від Львова до Донецька через Київ, це майже 1300 км з відгалуженням на Харків і в перспективі на Дніпропетровськ. У той же час особливу увагу необхідно приділяти розвитку швидкісного руху до більшості обласних центрів України та впровадженню вантажного руху, який дозволить не тільки утримати, але і збільшити транзитні потоки територією України. Швидкісний вантажний рух передбачає значне збільшення маршрутної швидкості при перевезеннях контейнерів, контрейлерів, швидкопсувних і особливо цінних вантажів за рахунок ряду технічних, технологічних і організаційних заходів.

ВИСНОВКИ

Теоретично обґрунтовано важливу роль міжнародних транспортних коридорів у соціально-економічному розвитку та конкурентоспроможності окремих регіонів та країни в цілому. Доведено залежність використання

Таблиця 2 транзитного потенціалу України від обсягів інвестування у транспортну інфраструктуру. Запропоновано шляхи збільшення ролі міжнародних транспортних коридорів на економіку України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бакаєв О. О. Міжнародні транспортні коридори – особливий пріоритет України на шляху інтеграції у світову економічну систему [Текст] / О. О. Бакаєв, С. І. Пиріжков, В. Л. Ревенко // Стратегічна панорама: журнал Національного інституту проблем міжнародної безпеки. – Київ. – 1999. – № 4.
2. Якименко Н. В. Пріоритетні напрямки розбудови міжнародних транспортних коридорів на території України (з точки зору Харківського регіону) [Текст] / Н. В. Якименко. – Харків // Науково-технічний збірник «Коммунальное хозяйство городов». – 2007. – № 78. – С. 381 – 386.
3. Ремига Ю. С. Аналіз тенденцій розвитку транспортної інфраструктури України [Текст] / Ю. С. Ремига. – Київ : Збірник наукових праць НАУ. – 2008. – № 20. – С. 263 – 273.
4. Позднякова Л. А. Международные транспортные коридоры и особенность их формирования в Украине [Текст] / Л. А. Позднякова. – Харків // Вісник економіки транспорту і промисловості: Зб. наук. праць. – 2004. – № 7. – С. 4.
5. Блудова Т. В. Розвиток транзитного потенціалу України: проблеми економічної безпеки [Текст] : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / Т. В. Блудова. – К., 2006. – 36 с.
6. Мірошко В. М. Міжнародні транспортні коридори і Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12.APSN_2007/Economics/20623.doc.htm. – Назва з екрану.
7. Дахно І. І. Світова економіка [Текст] : навчальний посібник / І. І. Дахно. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 248 с.
8. Міжнародні транспортні коридори України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.magistral.inc.gu>. – Назва з екрану.
9. Мережа міжнародних транспортних коридорів/Міністерство транспорту та зв'язку України. Діяльність міністерства 2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.mintrans.gov.ua/uk/transport/print/. – Назва з екрану.
10. Сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.

Науковий керівник – д-р геогр. наук., професор кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
Голіков А. П.

ІННОВАЦІЙНІ СКЛАДОВІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

БУБЕНКО О. П.

УДК 624

Бубенко О. П. Інноваційні складові підвищення ефективності будівельних підприємств

У статті розглянуто питання стану та перспектив розвитку будівельного комплексу України та складові формування інноваційної політики будівельних підприємств. Визначено вирішальний вплив інновацій на досягнення конкурентних переваг і забезпечення програм стратегічного розвитку підприємств будівельної галузі.

Ключові слова: будівельна галузь, підприємство, потенціал, інноваційний розвиток, ринкові умови, конкурентоспроможність, інноваційна політика, управління.

Рис.: 4. **Бібл.:** 11.

Бубенко Олексій Павлович – аспірант, Харківська національна академія міського господарства (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

УДК 624

Бубенко А. П. Инновационные составляющие повышения эффективности строительных предприятий

В статье рассмотрены вопросы состояния и перспектив развития строительного комплекса Украины и составные формирования инновационной политики строительных предприятий. Определено решающее влияние инноваций на достижение конкурентных преимуществ и обеспечение программ стратегического развития предприятий строительной отрасли.

Ключевые слова: строительная отрасль, предприятие, потенциал, инновационное развитие, рыночные условия, конкурентоспособность, инновационная политика, управление.

Рис.: 4. **Библ.:** 11.

Бубенко Алексей Павлович – аспирант, Харьковская национальная академия городского хозяйства (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

UDC 624

Bubenko A. P. Innovative Components of Increase Efficiency of Building Enterprises

The questions of the state and prospects of development of a build complex in Ukraine and component formings of innovative policy of build enterprises are considered in the article. Decisive influence of innovations on achievement of competitive edges and providing of the programs of strategic development enterprises of a build industry is defined.

Key words: build industry, enterprise, potential, innovative development, market conditions, competitiveness, innovative policy, management.

Рис.: 4. **Bibl.:** 11.

Bubenko Aleksey P. – Postgraduate Student, Kharkiv National Academy of Municipal Economy (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

У сучасних умовах, попри кризові явища, будівельна індустрія має надійні важелі свого розвитку. Головний з них – це участь підприємств галузі в соціальних програмах розвитку (житло, об'єкти соціально-культурного призначення, необхідність заміни зношеного майнового фонду міського господарства). Виходячи з цього, будівництво формує свою виробничу програму і культуру виконання робіт, де починають активно розвиватися принципи режиму економії, відповідальність за якість, переважні орієнтації на вимоги замовника. Спонукає до розвитку будівельних підприємств і жорстка конкуренція, яка є проявом законів ринку й зміцнення позицій приватної власності.

Тому природно, що будівельні підприємства вимушені використовувати ці складові «нової економіки» зі своїми механізмами планування, ціновою політикою, кредитними схемами, договірними зобов'язаннями. Основна економічна ідеологія – підвищення ефективності діяльності. Шляхів її реалізації декілька, але, перш за все, треба ставити завдання зниження собівартості робіт при високій якості кінцевих результатів. Реалізується це завдання через механізм впровадження інновацій самого широкого спектру, тобто інноваційних матеріалів, устаткування, методів організації робіт, інноваційних моделей управління.

Проблематика переходу підприємств галузі на інноваційний шлях розвитку досліджувалась відомими вченими і має високоефективні наукові результати

теоретичного та прикладного значення. Це І. Ансофф, А. Ачкасов, О. Бутнік, С. Бір, В. Бабаєв, П. Друкер, А. Маслоу, Т. Момот, В. Торкатюк, Л. Шутенко, О. Поважний, С. Ушацький, які дослідили та розкрили головні характеристики інноваційного процесу в будівельній галузі.

Фінансові аспекти забезпечення розвитку будівельного бізнесу розглядаються в працях В. Артюменко, І. Балабанова, І. Бланка, В. Ковальова. Але час змінює і саму будівельну індустрію, і зовнішнє середовище, а кризові явища впливають на ситуацію, інколи гостро і непередбачено, тому економічна наука повинна постійно відслідковувати зміни і формувати новий, адекватний вимогам часу, інструментарій досягнення цілей. А оскільки ці питання в науковому інформаційному просторі висвітлено недостатньо, то означена тема є актуальною.

Мета статті – провести узагальнення існуючих наукових підходів і методів переведення будівельних підприємств на інноваційний шлях розвитку та забезпечення на цій основі позитивного вкладу галузі в економіку країни.

Загальна світова криза дещо призупинила позитивні тенденції розвитку будівельного комплексу. На цю ситуацію відреагували ціни на нерухомість (у 2008 – 2009 рр. вони досягли дна) і відразу зменшився приплив інвестицій: галузь втратила фінансову стійкість, підсилювались ризики [1, 2].

Будівельна галузь фінансується переважно за рахунок фінансових ресурсів внутрішніх інвесторів і є

малопривабливою для прямих іноземних інвестицій. В останні роки доля інвестицій в будівельний сектор не перевищує 1% від всього обсягу інвестиційних ресурсів. Причини відомі: високі економічні та інвестиційні ризики. За даними UNCTAD, у 2009 р. обсяг контрактів у будівельному секторі склав 10 млрд дол. США, проти 2 млрд у 2008 р. і 13 млрд у 2007р. [2, с. 3].

Криза по-різному впливає на окремі сектори будівельної галузі. Найбільшою мірою вона загальмувала розвиток житлового сектора, тоді як транспортний, енергетичний і промисловий сектори виявились більш стійкими до кризових ситуацій. Але житловий і комерційний сектори більш швидко виходять з кризи, ніж інші.

Якщо оцінювати поточний стан будівельного сектора України, то слід відмітити, що криза 2008 року знизила обсяг робіт у ньому на 48,2%, тоді як падіння в промисловому виробництві було на рівні 21,9%, а ВВП у цілому – 15,1%. Причина – брак коштів на фінансування об'єктів будівництва (на 4-5 відсоткових пунктів зросли ставки кредитування), що призвело до перетоку інвестицій в інші галузі. Якщо у 2003 р. у структурі національної економіки інвестиції в будівельний сектор становили 6,4%, то в 2010 р. – лише 3,3%. Галузь, маючи знос основних фондів на рівні 46%, отримує інвестицій на душу населення в 5 – 7 разів менше, ніж такі країни, як Бельгія, Швеція, Іспанія, і в 2 рази менше, ніж Росія, Польща [2, 3].

Основу потреб будівельної індустрії становлять три сектори нерухомості: житловий, промисловий, комерційний. Житловий сектор майже завжди перебуває у стані нерівноваги, промисловий більш стабільний, але стратегічно несформований, комерційний поки що має слабкий темп розвитку, окрім нерухомості торговельного призначення. Забезпеченість житловою площею в Україні (23 м² на душу населення) – на рівні Китаю, цей показник у США та Німеччині – в 2-3 рази більше. Навіть потенціал торгових площ є незначним, порівнюючи с європейськими країнами (180 м² на 1000 жителів – в Україні, 610 м² на 1000 жителів – у Чехії). При цьому ціни на нерухомість в Україні значно вище європейських [2].

Розвиток будівельної галузі стримується не тільки наслідками кризи, а й недосконалістю інституційної системи, що забезпечує будівництво. Дозвільна система вкрай нераціональна і корумпована: наприклад, для будівництва найпростішої будівлі – складу – потрібно отримати більше 20 узгоджень, на що витрачається до 2% кошторисної вартості й декілька місяців часу. Система нормативів і стандартів теж не на користь будівельної активності – існує більше 1000 нормативних документів регулювання процесів будівництва на державному та місцевому рівнях.

Але, незважаючи на ці обставини, розвиток будівельного сектора економіки продовжується, базуючись, перш за все, на інноваційних складових. Зазначимо, що інноваційні потреби галузі навіть вищі, ніж у традиційних галузях машинобудування, енергетики. Причини цього різні, але одну з них можна представити словосполученням «міждисциплінарний характер будівельної галузі і науки» [4]. Об'єднує наукові здобутки і бу-

дівельну практику механізм будівельно-технологічного проектування. Галузь є сприйнятливою, перш за все, до базових інновацій, оскільки традиційні модернізаційні заходи не забезпечують вагомих конкурентних переваг, скорочення строків будівництва, покращення якісних характеристик будівельних об'єктів.

Якраз у будівництві поєднання основ економіки, інженерії, проектування і організації виробничого процесу складає міцний фундамент ефективної діяльності. Можна вважати, що будівельний бізнес стає все більш успішним і прибутковим за рахунок саме того, що інновації в ньому своєчасно визначено і включено ще на проектному рівні, а оскільки «проект є галузевим законом», то і збоїв в їх застосуванні майже не виникає. Таким чином, проектно-технологічна складова в будівельній справі виконує роль провідника інновацій майже автоматично.

Економічні реформи і інституційні зміни в Україні ставлять перед будівельниками складні питання, які без розвитку наукової бази неможливо вирішити якісно і раціонально. Нові матеріали, нові технології та ринкові коливання потребують поглибленої уваги з позицій сучасної методології управління будівельним процесом і економічними відносинами в ньому. Нові наукові знання повинні сформувати сучасний інструментарій для стійкого і стабільного функціонування підприємств будівельної галузі. В умовах конкуренції та змінної кон'юнктури на ринку відбувається безперервний розвиток самого будівельного підприємства для забезпечення відповідної реакції на безліч непередбачуваних (неврегульованих) змін у навколишньому середовищі: потреби, ціни, купівельні можливості, поведінка конкурентів.

Підвищення стійкості будівельних підприємств і водночас забезпечення їх інноваційної привабливості вкрай складно досягти в рамках загальної стратегії, виникає потреба прийняття якісних рішень в ситуативних умовах [5]. Але є і фактор, який працює на користь виваженої стратегії – це інноваційна діяльність і інноваційна структура. При цьому більший ефект від впровадження інновацій в забезпечення стійкості досягається комбінацією їх різновидів, тобто в таких умовах розвитку підприємства, коли в його портфелі є інновації техніко-технологічні, організаційні, економічні, управлінські. У комплексі ці інновації разом з синергетичним ефектом визначають процес внутрішньої самоорганізації підприємства, що пояснюється не тільки самостійною цінністю цих заходів, але і тим, що будівельний колектив набуває досвіду проведення змін і роботи в змінених умовах.

Оскільки виробничий цикл в будівництві досить тривалий у часі, то суттєве значення в управлінні виробництвом і бізнесом має процесний підхід. Методологія стосовно будівельної галузі оперує поняттям «бізнес-процес», який хоч і розуміється як інструмент стабільного характеру, але завжди ставиться завдання удосконалювати його за допомогою реінжиніринга. Сам бізнес-процес є інтегрованою системою, що включає три групи процесів: процеси, що створюють вартість (матеріально-технічного забезпечення, проведення будівельно-монтажних робіт), забезпечуючі процеси (підготовка території, зберігання матеріалів, розвиток інформаційної

системи, забезпечення механізмами) і підтримуючі процеси (підготовка кадрів, техніка безпеки тощо).

У [5] рекомендується підрозділяти процеси за критеріями «рівня керованості» – виділяється декілька груп, і за критерієм пріоритетності – визначаються ранги. На наш погляд, пріоритетність не зовсім вдало вибраний критерій, оскільки всі процеси необхідні і по своєму значимі. А «рівень керованості» – достатньо якісний показник, і всі заходи по вдосконаленню можна розцінювати як такі, що спрямовані на підвищення такого рівня.

Упроблематиці інноваційного розвитку підприємств не всі напрямки рівнозначні, що потребує обґрунтування їх вибору в кожному конкретному випадку. Для підприємств, що працюють в стійкому фінансовому режимі, головне – підвищення конкурентоздатності на ринку, для збиткових підприємств – інноваційний портфель має забезпечити зниження собівартості. Великі будівельні корпорації мають можливість самостійно розробляти інноваційні проекти, малі – вибирають інновації з готових пропозицій. Зазначимо, що в Росії й Україні всі обсяги будівельних робіт на 90% забезпечуються фірмами, які мають у своєму штаті до 100 працюючих [6], а тому актуальним є пошук і відбір оптимального портфеля інновацій, спрямованих на баланс якості, собівартості і ціни. Великі успішні корпорації комбінують інновації з метою утримання стійкого фінансового стану. І першому, і другому напрямку присвячено значну кількість наукових робіт, у т. ч. дисертаційних. Але в обох випадках важливу роль відіграє оптимальна послідовність впровадження проектів, що знаходяться в інноваційному портфелі. Моделюючи ланцюгові зв'язки в інноваційній політиці підприємства, розставимо ці блоки таким чином (рис. 1).

Інноваційна активність підприємств, безумовно, пов'язана з інноваційним потенціалом, але цей зв'язок помилково вважається прямим. Навпаки, інноваційний потенціал та інноваційну активність відрізняють суттє-

ві відмінності: потенціал – це можливості, здебільшого ресурсні, а інноваційна активність характеризує діяльність, результативність, тобто використання цих можливостей. Активність, окрім того, забезпечує успіх на зовнішньому контурі взаємодій підприємства із середовищем, показує рівень використання потенціалу.

У роботі [7] пропонується визначати інтегральний показник інноваційної активності будівельних підприємств рейтинговим методом. Часткові показники розділяють на дві групи. Перша – внутрішні показники виробничо-технічного потенціалу (характеризують основні фонди, технології, організацію робіт); друга – показники, пов'язані з місцем підприємства в зовнішньому середовищі (інноваційний тиск, інноваційна напруга, інноваційна сприйнятливість, інноваційна щільність).

Інноваційний тиск визначається як вплив інвесторів і споживачів на кінцеву структурну продукцію. Це, по суті, кількість інновацій на одиницю часу (рік). Тиск середовища міняє структуру всіх елементів будівельного підприємства і, в кінцевому рахунку, структуру ринку і попиту на будівельну продукцію. Інноваційна напруга – ступінь забезпеченості власними інноваційними ресурсами і можливостями. Інноваційна щільність – доля інноваційної продукції в загальному її випуску. Інноваційна сприйнятливість – здатність підприємства впроваджувати і використовувати інновації, забезпечуючи позитивний ефект [7]. Це, по суті, готовність до інновацій і здатність їх впроваджувати.

Наслідки такого використання – досягнення ресурсо-енергоєфективності, продуктивності праці, якості кінцевої продукції, ефективності експлуатаційних витрат і інвестицій. Зрозуміло, що в будівельному бізнесі є своя галузева специфіка (технічна, організаційна, ринкова) і тому в інвестиційну політику мають бути включені свої пріоритети і свої методи її реалізації. На рис. 2 наведені основні характеристики будівельного бізнесу.

Як видно з наведених характеристик, в інноваційній політиці важливо враховувати три складових: техніко-технологічну (обладнання та матеріали), рин-

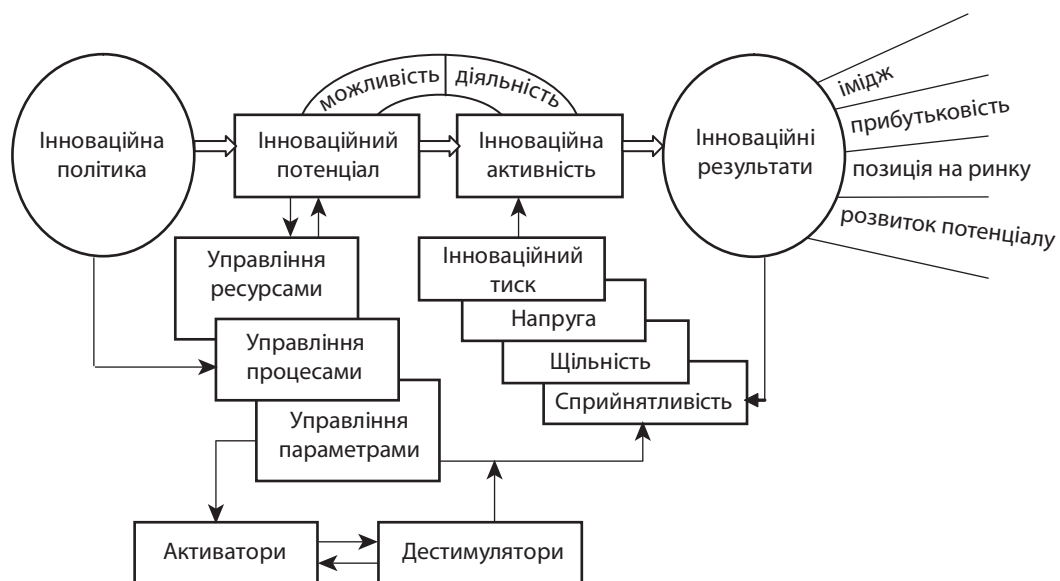


Рис. 1. Циклічні зв'язки в інноваційній політиці підприємства

кову (потреби і вимоги), сезонно-просторову (місцеві умови). Відмічаючи високодинамічність будівельного бізнесу, важливо підкреслити, що це не тільки скорочення виробничого процесу, а і реакція на стан економіки, зміну технологій, конструкції, архітектури, ринковий характер самого бізнесу [8]. З цих оцінок формується власне стратегія розвитку.

Економічну складову стійкості характеризують обсяги виробництва і продаж, рентабельність, ліквідність, структура собівартості та інші. Важливе значення має також показник рентабельності інвестицій в розвиток виробництва.

Організаційні заходи можна оцінювати виконанням будівельних графіків, оперативністю прийняття

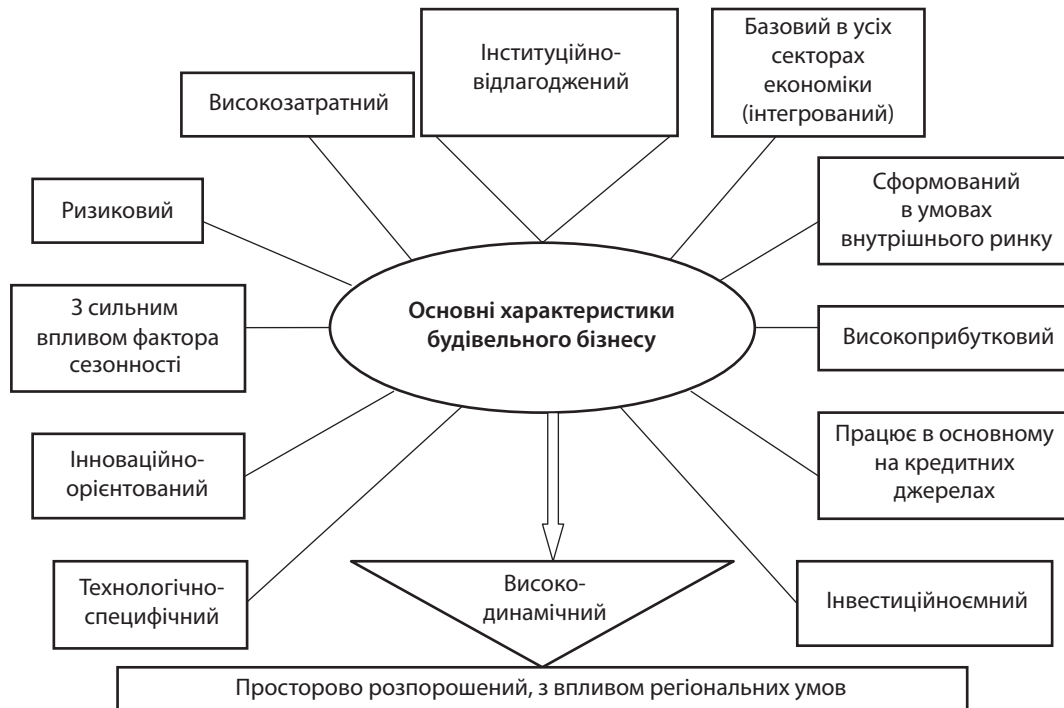


Рис. 2. Основні характеристики будівельного бізнесу

Сама стратегія в статті розглядається як системне явище, в основі якого виділяється виробничо-науковий потенціал та ефективність його використання, а метод підвищення рівня стійкості підприємств базується на порівнянні економічних вигод і економічних втрат у прогнозованому русі грошових потоків. Таким чином, у ринковій стійкості підприємства поєднуються виробничі потужності, економічні нормативи і організаційні заходи. Загальна теоретична формула стійкості підприємства може бути визначена як:

$$C_n = \{B, E, O\}k_1, k_2,$$

де C_n – рівень стійкості підприємства; B – науковий потенціал та виробничі потужності з оцінкою їх якості; E – економічний стан та економічні механізми ведення бізнесу; O – організаційні заходи саморозвитку підприємства; k_1 – інноваційна складова; k_2 – кадрова складова.

В авторській моделі стійкості, на відміну від існуючих оціночних моделей, де увага приділяється фінансовим показникам, підхід до розуміння «стійкості» більш комплексний, оскільки включає в себе економічні та організаційні механізми і ресурсні можливості потенціалу. Інноваційна і кадрова складова визначаються як коефіцієнти впливу цих факторів на фінансову стабільність підприємства. З такої концептуальної моделі випливає необхідність визначення системи показників, що відбивають рівень ринкової стабільності підприємства.

рішень, якістю і повнотою оргдокументалістики, прогресивністю структури управління. У загальному плані об'єднує оцінки і прогнози використання «системи збалансованих показників».

В умовах підвищеної наукової уваги до будівельного бізнесу постають питання пріоритетної розробки напрямів ресурсозбереження (матеріалів, енергоресурсів, трудовитрат та інше). Це потребує відповідного розвитку інструментів економічного аналізу і прогнозування. Виникає необхідність відслідковувати структурні зміни в собівартості виконуваних робіт, щоб більш раціонально здійснювати пошук резервів усередині виробничого процесу. Актуальним є і завдання вибору найбільш впливових інновацій. Концептуальну модель розвитку галузі представлено на рис. 3.

Інноваційний розвиток будівельного підприємства відбувається через розвиток його внутрішніх компонентів і взаємозв'язків в зовнішньому середовищі. Основним регулятором у зовнішньому середовищі є ринок з його потребами, вимогами, фінансовими можливостями. У будівництві ринок багатопрофільний: це ринок житла, бізнес-нерухомості, основних фондів промисловості, комунальної сфери тощо. І кожний сектор має свої характеристики, свій стан, свої вимоги до інновацій.

У ринковій економіці інновації відіграють вирішальну роль в досягненні позитивних результатів (рис. 4).

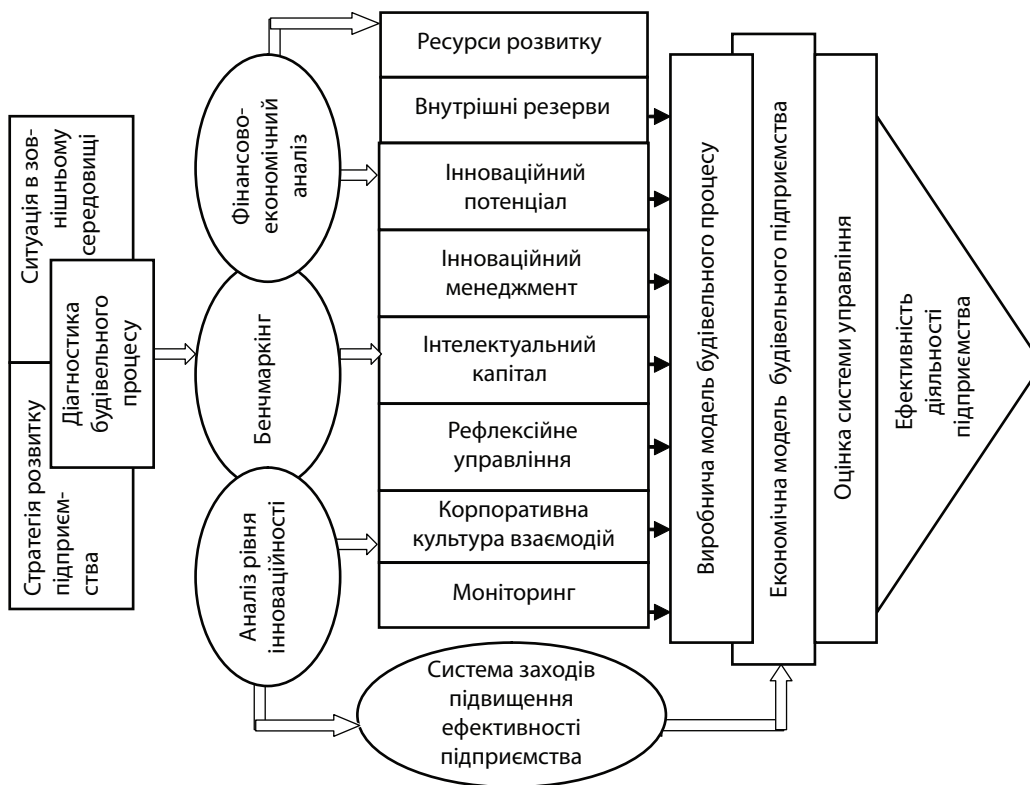


Рис. 3. Структурний варіант концептуальної моделі розвитку галузі

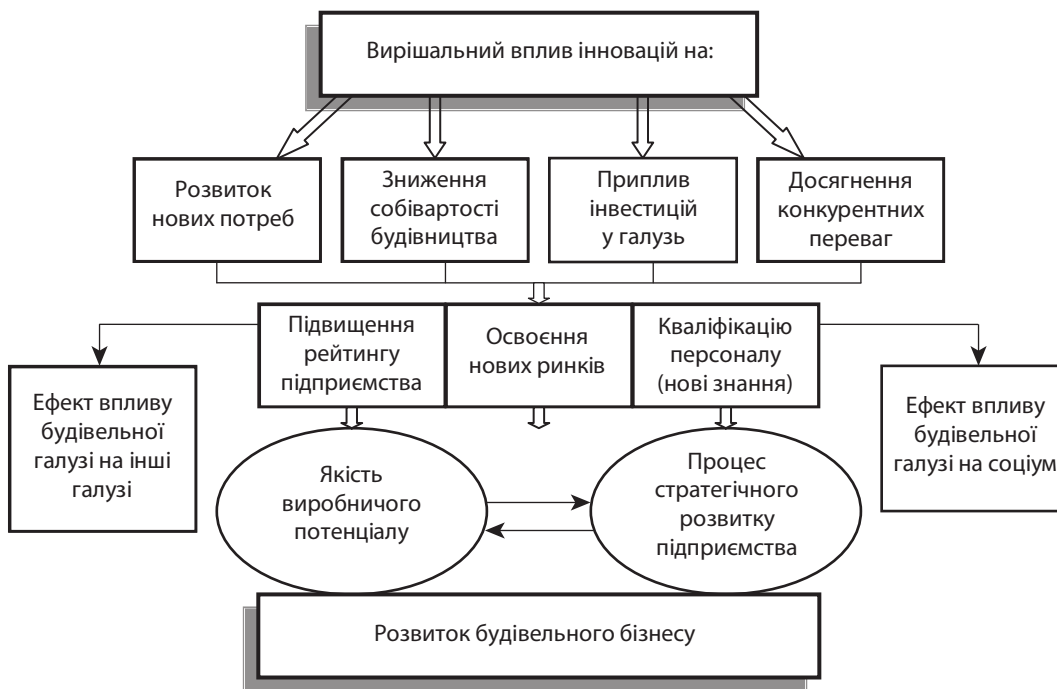


Рис. 4. Основні напрямки впливу інновацій в будівельному бізнесі

З рис. 4 випливає, що, окрім власне ефекту свого розвитку, галузь формує і спрямовує рушійні сили для розвитку інших галузей і соціальних стандартів суспільства. Виходячи з цих позицій, галузь потребує відповідної підтримки з боку держави, тому що вона функціонує не тільки заради її власних інтересів, а й для загально-суспільного розвитку. Такої підтримки сьогодні бракує. Додамо, що будівельний ринок України, який в основ-

ному працює на залучених ресурсах, істотно звузився: в активному режимі у 2011 р. функціонувало не більше 20% від загального числа підприємств будівельного профілю [9]. Але в 2010 – 2012 рр. інвестиції в основний капітал будівельного сектора демонстрували тенденцію зростання: у 2010 р. – 7,3 млрд грн (що дорівнює обсягу виконаних робіт – 7,39 млрд грн, і таким чином збереглася гарна динаміка – 1 грн інвестицій на 1 грн

виробленої продукції); у 2011 р. загальний обсяг інвестицій – 10,6 млрд грн. Структура інвестицій в основний капітал галузі: 62,5% – власні кошти, 11,9% – держбюджет, 10,3% – кредити банків, 4,0% – місцевий бюджет, 1,3% – населення, 1% – іноземні інвестори [10].

Ситуація в будівельному секторі Харківської області в 2012 р. також обнадійлива: індекс приросту будівельних робіт (до попереднього року) має таке значення: 2009 р. – 64%, 2010 р. – 91%, 2011 р. – 102%. Загальний обсяг реалізованих товарів і послуг за перше півріччя 2012 р. становить 29,1 млрд грн, середня заробітна плата 2633 грн/міс., заборгованість по зарплаті – 100 млн грн [11]. При цьому інвестиційна політика в галузі має досить консервативний характер. За 2011 р. у Харківський будівельний комплекс вкладено 266,6 млн грн. Це практично дорівнює витратам в освітній комплекс і становить лише 2,2% від загального обсягу інвестицій в основний капітал області.

Таким чином, у будівельному комплексі України наявна ситуація, коли одні протиріччя розв'язуються, інші загострюються. До першої групи протиріч (і це є позитивом) можна віднести: післякризове зростання, приплив інвестицій, підсилення уваги до інновацій як фактора забезпечення високих економічних результатів.

До другої групи протиріч, що ускладнюються (негативні явища): недостатні інституційні зміни (у дозвільній системі, у залученні інвестицій), інертність ринкової ситуації (звужений попит), бар'єрний тягар боргових зобов'язань, відсутність належної державної підтримки галузі.

ВИСНОВКИ

Підприємства будівельної галузі сьогодні перебувають у фазі активного ринкового випробування, і це є надійним підґрунтям формування сучасної інноваційної виробничої культури діяльності.

Доведено, що подальший розвиток будівельних підприємств має базуватися на використанні своїх внутрішніх ресурсів, до яких автор відносить не тільки фінанси, основні фонди, робочу силу, а і якість існуючої системи управління, інтелектуальний капітал та ефективну організацію взаємодій учасників будівельного процесу.

Підприємства галузі перебувають в режимі пошуку і запровадження інновацій в різних секторах своєї діяльності (матеріали, технології, організація), але в частині економічного аналізу і прогнозування показників розвитку ще працюють недостатньо ефективно. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Яцуба В. Відкритість будівельної галузі для інновацій як нова філософія зростання / Інтерв'ю Міністра регіонального розвитку та будівництва України Володимира Яцуби журналу «Наш вибір», № 4(27), вересень 2010 року. – Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/publish,04.10.2010>

2. Сухоруков А., Крупельницька Т. Щодо напрямків антикризової політики у будівельному секторі України. Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України: Відділ секторальної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/367,2011>.

3. Україна у цифрах 2011. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. За заг. редакцією О. Г. Осауленка. – Київ, 2012.

4. Бородин А. С. Совершенствование механизма управления инновационным развитием строительных организаций : автореф. дисс. ... канд. экон. наук по специальности 08.00.05: артикул 370955 / А. С. Бородин. – Москва, 2009. – 156 с.

5. Барканов А. С. Проблемы обеспечения устойчивого функционирования и стратегического развития предприятий строительной отрасли : автореф. дисс. ... д-ла экон. наук по специальности 08.00.05 / А. С. Барканов. – Москва, 2008.

6. Жеребийов Я. І. Стратегічний аналіз в процесі управління організацією будівельного комплексу / Я. І. Жеребийов // Економіка будівництва і міського господарства, т. 7, № 4. – Макіївка: ДонНАБА, 2011. – С. 287 – 295.

7. Дереповская Н. С. Влияние инновационной активности предприятий на развитие территориальных строительных комплексов : автореф. дисс. ... канд. экон. наук по специальности 08.00.05, артикул 205851 / Н. С. Дереповская. – Новосибирск, 2005. – 145 с.

8. Близнюк А. На главных направлениях созидания / Статья Министра регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины Анатолия Близнюка российскому изданию «Строительная газета» (№ 1, 1 января 2012 г.). – Правительственный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kmu.gov.ua>, 03.02.2012

9. Шведов А. Строительный бизнес: проблемы выживания [Электронный ресурс]. – Режим доступа : intercredit.com.ua, 20.01.2011.

10. Обзор рынка прямых иностранных инвестиций в Украину в 2011 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : intercredit.com.ua, 2012.

11. Основні показники соціально-економічного розвитку області. Індекс обсягу виконання будівельних робіт / Головне управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstst.gov.ua, 2012.

ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ДОРОВСЬКОЇ О. Ф., ТАРАСОВА Т. І.

УДК 005.35:005.51

Доровської О. Ф., Тарасова Т. І. Планування соціальної роботи на підприємстві

У статті розглянуто основні проблеми і завдання соціальної роботи на підприємстві. Розширено таке поняття, як соціальна робота та розглянуто її принципи. Зроблено висновок, що створення умов, за яких працівники мали б можливість самореалізації своїх сил, потенціалу та енергії, є основним призначенням соціальної політики промислового підприємства.

Ключові слова: соціальна робота, соціальна культура, соціальний розвиток.

Бібл.: 5.

Доровської Олексій Федорович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра управління персоналом, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: 4031223@mail.ru

Тарасова Тетяна Іванівна – студентка, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: sova2210@mail.ru

УДК 005.35:005.51

UDC 005.35:005.51

Доровской А. Ф., Тарасова Т. И. Планирования социальной работы на предприятии

В статье рассмотрены основные проблемы и задачи социальной работы на предприятии. Расширено такое понятие, как социальная работа и рассмотрены ее принципы. Сделан вывод о том, что создание условий, при которых работники имели бы возможность самореализации своих сил, потенциала и энергии, является основным назначением социальной политики промышленного предприятия.

Ключевые слова: социальная работа, социальная культура, социальное развитие.

Библ.: 5.

Доровской Алексей Федорович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра управления персоналом, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: 4031223@mail.ru

Тарасова Татьяна Ивановна – студентка, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: sova2210@mail.ru

Dorovskoy A. F., Tarasova T. I. Planning of Social Work at the Company

The paper describes the main problems and tasks of social work at the company. Concepts of social work is extended and examined its principles. It is concluded that the creation of the conditions under which employees would have the opportunity for self-realization of their forces, potential energy is the main purpose of the social policy of the industrial enterprise.

Key words: social work, social culture, social development

Bibl.: 5.

Dorovskoy Aleksey F. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Personnel Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: 4031223@mail.ru

Tarasova Tatyana I. – Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: sova2210@mail.ru

У всіх економічних системах головною продуктивною силою є персонал організацій. Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств розробки цільових соціальних програм, які являють собою комплекс взаємопов'язаних заходів для досягнення спільної соціальної мети.

Процеси соціального управління в організаціях і на підприємствах давно і широко досліджуються філософами, соціологами, психологами, політологами. У даний час вони знайшли відображення у працях Н. А. Айтова, В. Г. Афанасьєва, Л. Я. Авер'янова, Ю. Є. Волкова, Д. М. Гвішіані.

Проблеми ж соціального розвитку підприємств і соціальної служби представлені в науковій літературі досить широко, але, незважаючи на інтенсивність досліджень у даній сфері, все ж залишаються актуальними питання планування соціальної культури на промислових підприємствах. Цьому, зокрема, були присвячені праці В. І. Герчикова, Н. І. Лапіна, Г. В. Осипова, В. Г. Подмаркова, С. І. Файнбург, С. Ф. Фролова та ін.

Підвищити значущість функціонування соціальної служби можна за допомогою створення на українських

промислових підприємствах спеціального управлінського підрозділу, здатного забезпечити максимальне використання трудового потенціалу працівників, а також створити належний рівень соціальної захищеності: сприятливі умови для праці, побуту, відпочинку працівників. З одного боку, для отримання прибутку необхідно максимальне використання трудового потенціалу працівників, а з іншого боку, потрібні серйозні витрати для забезпечення соціальної захищеності працівників, а так само створення умов які підвищать якість трудового життя.

Такі умови визначають необхідність створення соціальної служби промислового підприємства, здатної певною мірою вирішувати ту чи іншу конфліктну ситуацію. Така служба повинна займатися різними питаннями соціального розвитку організації та соціальним забезпеченням її персоналу.

Саме соціальна служба підприємства повинна взяти на себе відповідальність за створення сприятливих умов праці і відпочинку працівників організації, винагороду і соціальний захист персоналу, підтримку оптимальної морально-психологічної атмосфери в колективі, забезпечення соціального партнерства та ділового співробітництва [2].

Об'єктивна необхідність пом'якшення негативних наслідків економічних реформ, створення ефективної і гнучкої системи соціального партнерства на великих промислових підприємствах вимагають новаторського підходу до трансформації їх соціальної інфраструктури. Згідно з дослідженнями Інституту порівняльних досліджень трудових відносин (ІПДТВ) керівники великих промислових підприємств виступають за збереження соціального сектора. Вони вважають, що [3]:

- 1) розгалужена соціальна інфраструктура є невід'ємною рисою вітчизняної моделі управління;
- 2) соціальна сфера підприємства сприяє створенню і зміцненню корпоративного духу фірми;
- 3) наявність соціальної сфери допомагає залучати та утримувати працівників на підприємстві;
- 4) розвинений соціально-культурний побут сприяє підвищенню продуктивності праці;
- 5) соціальна інфраструктура підвищує престиж підприємства;
- 6) об'єкти соціально-культурного побуту необхідні для задоволення потреб у соціальних послугах у місцевого співтовариства;
- 7) соціальна сфера відіграє роль соціальних амортизаторів українських реформ;
- 8) підприємства з солідною соціальною сферою навряд чи можуть піддатися процедурі банкрутства.

Останнім часом відбувається усвідомлення того, що вкладання грошей у здоров'я, соціальне і матеріальне благополуччя співробітників організації означає отримання прибутку та економію матеріальних засобів. У даний час, на жаль, лише на небагатьох підприємствах існують соціальні служби і відділи, при цьому на найбільш великих є посада заступника директора з соціальних питань. Соціальна робота, безумовно, є частиною соціальної сфери організації, але соціальна робота зі співробітниками не завжди потрапляє в поле інтересів наявної служби. Часом просто неможливо виокремити з усього обсягу діяльності соціальних служб тільки соціальну роботу [4].

Соціальна робота – це специфічний вид професійної діяльності, спрямований на надання підтримки людині, сім'ї, групі осіб з метою забезпечення культурного, соціального та матеріального рівня життя. Якщо спочатку соціальна робота розглядалася за великим рахунком як соціальний захист населення, то сьогодні стає зрозумілим, що соціальний захист населення – це лише одна з її технологій, одна зі сфер докладання [3].

Однак, з точки зору авторів, дане визначення може бути доповнено тим, що соціальна робота – це не лише організація спеціальних послуг людям з метою забезпечення культурного, соціального та матеріального рівня життя, але так само і виконання посередницької ролі соціального працівника між індивідом, групою або різними соціальними інститутами, включаючи державу.

До завдань соціальної роботи на підприємстві можна віднести [3]:

- 1) створення умов, в яких працівник може повною мірою виявити свої можливості і здібності (у тому числі робота з максимальною віддачею сил і здібностей, тоб-

то трудова самореалізація, реалізація особистісного потенціалу);

- 2) активна адаптація та реадaptaція працівника на підприємстві;

- 3) профілактика та попередження соціально небажаних явищ;

- 4) організація наукових досліджень, конференцій, семінарів, навчально-просвітницької діяльності з проблем соціальної роботи на підприємстві;

- 5) розробка та реалізація соціальних програм;

- 6) соціальне обслуговування, надання послуг працівникам підприємства;

- 7) соціальна підтримка працівників, які опинилися у важкій життєвій ситуації;

- 8) здійснення соціального моніторингу.

Соціальна робота на підприємстві покликана здійснювати такі основні функції: інформаційну, діагностичну, прогностичну, організаційну, психолого-педагогічну, практичну (надання практичної допомоги людям), управлінську.

Соціальну роботу на промисловому підприємстві слід засновувати на таких принципах: [3]

- 1) *покладання на власні сили* – припускає активну позицію працівника у вирішенні своїх проблем;

- 2) *гарантованості* – обов'язкове надання соціальної допомоги особам, що прагнуть максимально використувати власні внутрішні резерви;

- 3) *адресності* – надання допомоги конкретній людині з урахуванням його конкретної ситуації;

- 4) *соціального реагування* – виявлення соціальних проблем працівників і вжиття заходів щодо їх вирішення;

- 5) *профілактичної спрямованості* – необхідність приймати зусилля щодо попередження виникнення соціальних проблем і життєвих труднощів людини;

- 6) *виділення соціальних ресурсів* – виділення для надання допомоги своїм працівникам засобів, реальна величина яких залежить від соціально-економічних можливостей підприємства;

- 7) *включення механізмів соціальної допомоги в ситуаціях, коли вичерпані інші способи підтримки* (психологічні, моральні, договірні, законодавчі).

Той факт, що планова система господарювання деяким чином вичерпала себе і на зміну їй приходить система ринкова і конкурентна, може створити враження, що соціальне планування вже не використовується як інструментарій організованих соціальних змін. Звичайно, можливості якими володіло суспільство при плановій системі господарювання вичерпані. Очевидним є те, що необхідний наступний етап в його розвитку, розкриття глибинних резервів. Вдихнути нове життя в соціальне планування можуть соціальні нормативи, які представляють науково обґрунтовану кількісну і якісну характеристики оптимального стану соціального процесу (чи однієї з його сторін), отримані на основі врахування об'єктивних закономірностей суспільного розвитку і можливостей суспільства та спрямовані на максимальне задоволення матеріальних і духовних потреб особистості.

Основними методами розробки плану соціально-го розвитку підприємства є [5]:

- 1) *експертний* (заснований на залученні висококласних фахівців-експертів для систематизації та формування громадської думки);
- 2) *аналітичний* (включає системний, комплексний аналіз окремих складових елементів);
- 3) *нормативний* (побудований на розробці соціальних нормативів);
- 4) *імітаційного моделювання* (виходить з імітаційного моделювання можливих результатів);
- 5) *логічного моделювання* (включає систематизацію різних аналогій, розробку сценаріїв, побудова дерева цілей і дерева ресурсів);
- 6) *програмно-цільовий* (реалізується за допомогою розробки певної програми по обраній меті).

Основними розділами плану соціального розвитку підприємства можуть бути:

- 1) освіта і кваліфікація;
- 2) соціально-культурні заходи;
- 3) наукова організація праці;
- 4) охорона праці та безпека виробництва;
- 5) умови лікування та відпочинку;
- 6) санітарно-побутові умови виробництва;
- 7) фінансові ресурси.

Планування соціального розвитку підприємства повинно враховувати такий важливий фактор, як морально-психологічний клімат у колективі. Це може бути досягнуто в результаті проведення певної роботи. Зміст цієї роботи полягає в підборі сумісних членів колективу з

урахуванням рекомендацій психолога, регулюванні конфліктних ситуацій, правильної організації управління.

ВИСНОВКИ

Створення умов, за яких працівники мали б можливість самореалізації своїх сил, потенціалу, енергії, є основним призначенням соціальної політики промислового підприємства. Це відбувається в тому випадку, коли є реальні передумови, матеріальні ресурси, фінансові джерела для створення і формування гідного життєвого статусу людини. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Павленок П. Д.** Технологии социальной работы в различных сферах жизнедеятельности : учебное пособие / П. Д. Павленок. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 569 с.
2. **Соколова В. Ф.** Служба социального развития промышленного предприятия в условиях становления социального партнерства в России : дис. ... д-ра соц. наук : 22.00.04 / Вера Федоровна Соколова. – М., 2004. – 318 с.
3. **Павленок П. Д.** Краткий словарь по социологии / П. Д. Павленок. – М. : ИНФРА-М, 2000.
4. **Кунельский Л. Э.** Энциклопедия социальной работы : перевод с английского / Л. Э. Кунельский, М. С. Мацковский. – М. : ЗОРИС, 1994.
5. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. – М. : Изд-во «ЭКЗАМЕН», 2003. – 736 с.

УДК 331.108:656.2

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

КОРОЛЬОВА Н. М.

УДК 331.108:656.2

Корольова Н. М. Методичне забезпечення управління трудовими ресурсами підприємства

У статті розроблено методологічний базис управління трудовими ресурсами підприємства, враховуючи стадії їх відтворення: розвиток, використання, формування. Зроблено висновок, що при виборі наукових підходів до дослідження трудових ресурсів підприємства у відтворювальних цілях слід виходити із системного уявлення процесу дослідження, що відображає різні аспекти управління відтворення трудових ресурсів: організаційні, соціальні, психологічні, комбіновані.

Ключові слова: управління трудовими ресурсами, стадії відтворення, розвиток, використання, формування.

Рис.: 1. **Бібл.:** 6.

Корольова Наталя Миколаївна – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра обліку і аудиту, Українська державна академія залізничного транспорту (пл. Феєрбах, 7, Харків, 61050, Україна)

УДК 331.108:656.2

UDC 331.108:656.2

Корольова Н. М. Методическое обеспечение управления трудовыми ресурсами предприятия

Korolyova N. N. The Methodical Providing of Human Resource Management of Company

В статье разработан методологический базис управления персоналом предприятия, учитывая стадии их воспроизведения: развитие, использование, формирование. Сделан вывод, что при выборе научных подходов к исследованию трудовых ресурсов предприятия в производственных целях следует исходить из системного представления процесса исследования, отражающего различные аспекты управления воспроизводства трудовых ресурсов: организационные, социальные, психологические, комбинированные.

The paper developed a methodological basis for personnel management company, taking into account their stage play: the development, use, formation. It is concluded that the choice of scientific approaches to the study of human resources company in reproductive purposes should be based on a systematic presentation of the research, reflecting different aspects of the reproduction of the labor force: organizational, social, psychological, combined.

Ключевые слова: управления трудовыми ресурсами, стадии воспроизводства, развитие, использование, формирование

Key words: human resource management, stage restored production, development, use, formation.

Рис.: 1. **Библ.:** 6.

Рис.: 1. **Библ.:** 6.

Корольова Наталя Николаевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра учета и аудита, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Фейербах, 7, Харьков, 61050, Украина)

Korolyova Nataliya N. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Accounting and Audit, Ukrainian State Academy of Railway Transport (pl. Feyerbakh, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

- 1) *експертний* (заснований на залученні висококласних фахівців-експертів для систематизації та формування громадської думки);
- 2) *аналітичний* (включає системний, комплексний аналіз окремих складових елементів);
- 3) *нормативний* (побудований на розробці соціальних нормативів);
- 4) *імітаційного моделювання* (виходить з імітаційного моделювання можливих результатів);
- 5) *логічного моделювання* (включає систематизацію різних аналогій, розробку сценаріїв, побудова дерева цілей і дерева ресурсів);
- 6) *програмно-цільовий* (реалізується за допомогою розробки певної програми по обраній меті).

Основними розділами плану соціального розвитку підприємства можуть бути:

- 1) освіта і кваліфікація;
- 2) соціально-культурні заходи;
- 3) наукова організація праці;
- 4) охорона праці та безпека виробництва;
- 5) умови лікування та відпочинку;
- 6) санітарно-побутові умови виробництва;
- 7) фінансові ресурси.

Планування соціального розвитку підприємства повинно враховувати такий важливий фактор, як морально-психологічний клімат у колективі. Це може бути досягнуто в результаті проведення певної роботи. Зміст цієї роботи полягає в підборі сумісних членів колективу з

урахуванням рекомендацій психолога, регулюванні конфліктних ситуацій, правильної організації управління.

ВИСНОВКИ

Створення умов, за яких працівники мали б можливість самореалізації своїх сил, потенціалу, енергії, є основним призначенням соціальної політики промислового підприємства. Це відбувається в тому випадку, коли є реальні передумови, матеріальні ресурси, фінансові джерела для створення і формування гідного життєвого статусу людини. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Павленок П. Д.** Технологии социальной работы в различных сферах жизнедеятельности : учебное пособие / П. Д. Павленок. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 569 с.
2. **Соколова В. Ф.** Служба социального развития промышленного предприятия в условиях становления социального партнерства в России : дис. ... д-ра соц. наук : 22.00.04 / Вера Федоровна Соколова. – М., 2004. – 318 с.
3. **Павленок П. Д.** Краткий словарь по социологии / П. Д. Павленок. – М. : ИНФРА-М, 2000.
4. **Кунельский Л. Э.** Энциклопедия социальной работы : перевод с английского / Л. Э. Кунельский, М. С. Мацковский. – М. : ЗОРИС, 1994.
5. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. – М. : Изд-во «ЭКЗАМЕН», 2003. – 736 с.

УДК 331.108:656.2

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

КОРОЛЬОВА Н. М.

УДК 331.108:656.2

Корольова Н. М. Методичне забезпечення управління трудовими ресурсами підприємства

У статті розроблено методологічний базис управління трудовими ресурсами підприємства, враховуючи стадії їх відтворення: розвиток, використання, формування. Зроблено висновок, що при виборі наукових підходів до дослідження трудових ресурсів підприємства у відтворювальних цілях слід виходити із системного уявлення процесу дослідження, що відображає різні аспекти управління відтворення трудових ресурсів: організаційні, соціальні, психологічні, комбіновані.

Ключові слова: управління трудовими ресурсами, стадії відтворення, розвиток, використання, формування.

Рис.: 1. **Бібл.:** 6.

Корольова Наталя Миколаївна – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра обліку і аудиту, Українська державна академія залізничного транспорту (пл. Феєрбах, 7, Харків, 61050, Україна)

УДК 331.108:656.2

UDC 331.108:656.2

Корольова Н. М. Методическое обеспечение управления трудовыми ресурсами предприятия

Korolyova N. N. The Methodical Providing of Human Resource Management of Company

В статье разработан методологический базис управления персоналом предприятия, учитывая стадии их воспроизведения: развитие, использование, формирование. Сделан вывод, что при выборе научных подходов к исследованию трудовых ресурсов предприятия в производственных целях следует исходить из системного представления процесса исследования, отражающего различные аспекты управления воспроизводства трудовых ресурсов: организационные, социальные, психологические, комбинированные.

The paper developed a methodological basis for personnel management company, taking into account their stage play: the development, use, formation. It is concluded that the choice of scientific approaches to the study of human resources company in reproductive purposes should be based on a systematic presentation of the research, reflecting different aspects of the reproduction of the labor force: organizational, social, psychological, combined.

Ключевые слова: управления трудовыми ресурсами, стадии воспроизводства, развитие, использование, формирование

Key words: human resource management, stage restored production, development, use, formation.

Рис.: 1. **Библ.:** 6.

Рис.: 1. **Библ.:** 6.

Корольова Наталя Николаєвна – кандидат економічних наук, старший преподаватель, кафедра учета и аудита, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Фейербах, 7, Харьков, 61050, Украина)

Korolyova Nataliya N. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Accounting and Audit, Ukrainian State Academy of Railway Transport (pl. Feyerbakh, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

Однією з найбільш методологічно розроблених галузей управління підприємством є управління трудовими аспектами її діяльності, що об'єктивно зумовлено розвитком управлінської науки, в якій ресурси праці розглядаються як найважливіший вид ресурсів підприємства.

На перший погляд, методологія даної предметної сфери управління має завершений характер.

Однак, з урахуванням існуючої термінологічної невизначеності з приводу сутності трудових ресурсів підприємства та їх складу, а також динамізму стадій їх відтворення (формування, використання, розвиток), супроводжуваного виникненням нових функціональних підсистем системи управління цими процесами, очевидно, що за аналогією з теоретичним уявленням управління трудовими ресурсами підприємства у відтворювальному аспекті, методологія управління також вимагає уточнення.

Загальні проблеми управління трудовими ресурсами досліджувалися багатьма вітчизняними й закордонними авторами, розкриті в працях Аширова Д. О., Борисової О. О., Герасимова Б. М., Купера Д., Магури М. І., Малуєва П. А., Маслова Е. В., Моргунова Е. І., Одегова Ю. Г., Потьомкіна В. К., Пугачова В. П., Столярова В. І., Федорової Н. В., Федосеєвої В. В., Ходиревської В. Н., Ципкина Ю. А., Шипунова В. Г., Яхонтової О. С. та ін.

Недивлячись на виконані дослідження, залишаються недостатньо розробленими питання методичного інструментарію управління трудовими ресурсами на підприємствах.

Тому *метою* статті визначено розробку методичного забезпечення управління трудовими ресурсами підприємств.

Методологію управління відтворення трудових ресурсів на підприємстві слід формувати, виходячи із завдання забезпечення можливості її використання в практиці управління. В іншому випадку навіть гіпотетично найпереконливіше методологічне обґрунтування залишиться на рівні теоретичних вигадок і буде неприйнятним для практики.

Викладена послідовність визначає логіку нашого методологічного бачення управління відтворення трудових ресурсів на підприємстві, що полягає у встановленні та обґрунтуванні взаємозв'язку елементів методології, опосередкованої її практичним використанням в управлінських відносинах суб'єкта й об'єкта управління, які конкретизуються по процесах управління на стадіях відтворення трудових ресурсів на підприємстві (формування, використання, розвиток) (рис. 1). У порядку коментаря до змісту наведеної схеми зауважимо, що представлені на ній елементи методології управління (наукові підходи, принципи, функції, методи) є «класичними», загальноновизнаними всіма дослідниками, з традиційними взаємозв'язками між елементами методології.

Коментуючи зміст взаємозв'язків елементів представлених моделей, зауважимо, що ключова передумова для розробки методології управління відтворенням трудових ресурсів на підприємстві складається у вираженні своєрідної «функції» всіх елементів методології, тобто її реалізації в процесах управління при встановленні управлінських відносин між суб'єктом і об'єктом управління.

Елемент «підходи» відображає сумарну сукупність усіх можливих для використання на практиці підходів до дослідження трудових ресурсів у відтворювальних цілях, з певною часткою умовності, оскільки часто паралельно використовується кілька підходів.

Зміст обраного підходу зумовлює систему принципів управління трудовими ресурсами за стадіями їхнього відтворення на підприємстві, що відображається елементом «принципи» і, у свою чергу, створює базові методологічні правила для функцій управління відтворення трудових ресурсів (елемент «функція»).

І, нарешті, визначення конкретних видів діяльності з управління відтворення трудових ресурсів підприємства, тобто функцій, формує передумови для вибору відповідних методів, розкритих елементом методології «методи».

З урахуванням викладеного, наше бачення методології управління відтворення трудових ресурсів на підприємстві полягає в такому:

- ✦ встановлення порядку прямих і зворотних зв'язків між елементами методології управління відтворення трудових ресурсів на підприємстві та ключовими елементами системи управління (суб'єктом і об'єктом, управлінськими відносинами, процесами);
- ✦ уточнення об'єкта управління відтворенням трудових ресурсів підприємства, розділяється на їхню фактичну (працівники (кадри)) і потенційну частини (претенденти на працевлаштування);
- ✦ виділення ключових аспектів дослідження трудових ресурсів підприємства у відтворювальних цілях, розкритих змістом наукових підходів;
- ✦ конкретизація принципів, функцій і методів управління відтворення трудових ресурсів підприємства.

У процесі аналізу літературних джерел нами виявлено, що при дослідженні управління трудовими ресурсами застосовується безліч різних підходів, які акцентують увагу на тому чи іншому дослідницькому аспекті.

Ці аспекти, по суті, виступають концептуальною основою для виникнення й обґрунтування нових підходів до дослідження трудових ресурсів, характеризуються еволюційністю й відсутністю єдності думок з приводу кількісного й змістовного складу підходів.

Доречно підкреслити, що серед теоретиків управління трудовими ресурсами підприємства склалося два основні напрямки вивчення наукових підходів, що відповідають даній задачі: до управління як системної цілісності; до управління в конкретних його предметних сферах.

Для доказу цього твердження розглянемо окремі з існуючих точок зору щодо підходів до управління трудовими ресурсами підприємства.

Прихильником дослідження наукових підходів до управління, як цілісності, є, наприклад, Огарков О. О., який виділяє десять наукових підходів, застосовуваних у сучасному менеджменті: системний, ситуаційний, структурно-функціональний, інституційний, діяльнісний, класичний, поведінковий, комплексний, аксіологічно-енергетичний [1, с. 25 – 26].

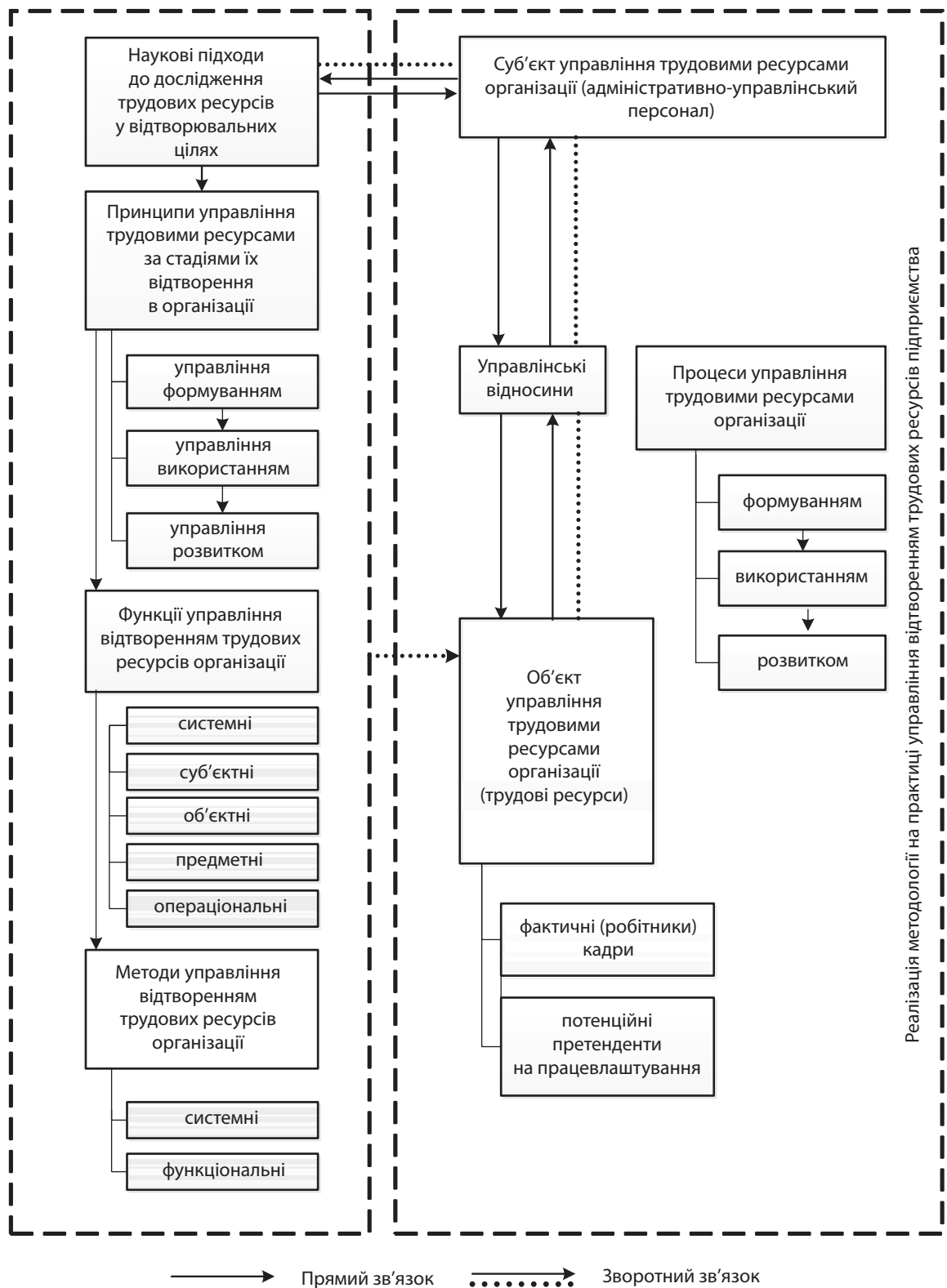


Рис. 1. Схема взаємозв'язку елементів методології управління відтворення трудових ресурсів на підприємстві

Аналіз змісту даних підходів в авторській його характеристиці показує, що Огаркову О.О. не вдалося уникнути явного домінування системного підходу над усіма іншими підходами: у характеристиці кожного з підходів широко використовується термінологія теорії систем, а суть підходів розкривається за допомогою акценту на конкретному аспекті функціонування соціальної системи та її дослідження.

Подібна позиція характерна й іншим дослідникам: Сербіновському Б. Ю., що обґрунтовує для використання в управлінні комплексний, системний, процесний, функціональний, ситуаційний та цільовий підходи [2, с. 16 – 17]; Карпову О. В.– процесний, системний, ситуаційний [3, с. 23 – 28]; Аширову Д. О.– адміністративно-технологічний, ресурсний, програмно-галузевий, ментально-традиційний, патріархально-протекційний, гео-

графічний, корпоративний, антропоцентричний [4, с. 50 – 61] і т. д.

Позитивно оцінюючи оригінальність формулювань підходів, що виділяються Ашировим Д. О., слід зауважити, що автору не вдалося чітко «розвести» сутність ментально-традиційного й патріархально-протекційного підходів, а «географічний» і «корпоративний» підходи залягають в порядку постановки, без розкриття їх суті.

Друга дослідницька позиція до виділення наукових підходів, як уже зазначалося вище, полягає в їхньому обґрунтуванні стосовно управління трудовими ресурсами в його конкретних предметних областях.

Зокрема, Кибанов О. Я., Мамед-Заде Г. А., Родкіна Т. О., обґрунтовуючи управління персоналом у сфері регламентації праці, обирають процесно-орієнтований, функціональний підходи [5, с. 9 – 10], а стосовно до побудови організаційних структур як основних форм регламентації праці управлінського персоналу – нормативно-функціональний, функціонально-технологічний, системно-цільовий [5, с. 157 – 167].

Аширов Д. О. формує склад наукових підходів до вибору кадрової стратегії (економічний, органічний, гуманістичний), порівнюючи їх за параметрами: «метафора, концепція управління персоналом, основні завдання управління персоналом» [4, с. 70 – 76].

Крім того, цей самий автор дає ще один набір наукових підходів – для розробки політики винагороди: технологічний, «стимулювання індивідуального професійного розвитку за рахунок включення механізмів особистої зацікавленості й персональної відповідальності», раціоналістичний і гуманістичний [4, с. 279 – 282].

Карпов А. В., що проводить дослідження психології менеджменту, обґрунтовує склад основних підходів до вивчення управлінської діяльності: функціональний, нормативний, діменсиональний, рольовий, емпіричний, діяльнісно-психологічний, мікроаналіз [3, с. 47 – 61].

Позитивної оцінки в такому складі наукових підходів, на наш погляд, заслугоує «одиниця аналізу» управлінської діяльності: управлінська функція, посадовий обов'язок, «вимір» діяльності, роль (місія керівника), дія, «дрібні управлінські справи», операції [3, с. 61].

Ходиревська В. М., Меньшикова М. О., Желудкова І. Ю. рекомендують використовувати при побудові системи управління людськими ресурсами «три підходи, що визначають специфіку кадрової політики: інвестування в розвиток людських ресурсів, організаційно-правовий підхід, соціально-психологічний підхід» [6, с. 51 – 52] і т. д.

ВИСНОВКИ

Отже, на підставі проведеного короткого огляду формування складів наукових підходів, що використовуються при дослідженні трудових ресурсів підприємства як об'єкта управління, ми приходимо до висновку про те, що в цих цілях можуть застосовуватися найрізноманітніші підходи, розроблені в теорії управління. Вибір підходу визначається предметом дослідження, його метою й сукупністю відповідних їй дослідницьких завдань. Однак представлені в літературі склади підходів до дослі-

дження трудових ресурсів підприємства не дозволяють чітко виділити ті з них, що прийнятні для управління відтворенням трудових ресурсів на підприємстві.

Таким чином, при виборі наукових підходів до дослідження трудових ресурсів підприємства у відтворювальних цілях слід виходити із системного уявлення процесу дослідження, що відображає різні аспекти управління відтворення трудових ресурсів: організаційні, соціальні, психологічні, комбіновані. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Огарков А. А.** Управление организацией / А. А. Огарков. – М. : ЭКСМО, 2006. – 512 с.
2. **Сербиновский Б. Ю.** Управление персоналом / Б. Ю. Сербиновский. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. – 464 с.
3. **Карпов А. В.** Психология менеджмента / А. В. Карпов. – М. : Гардарики, 2003. – 584 с.
4. **Аширов Д. А.** Управление персоналом / Д. А. Аширов. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 432 с.
5. **Кибанов А. Я.** Управление персоналом: регламентация труда. – 3-е изд., перераб. и доп. / А. Я. Кибанов, Г. А. Мамед-Заде, Т. А. Родкина. – М. : Изд-во «Экзамен», 2003. – 480 с.
6. **Ходыревская В. И.** Декомпозиция проблемного поля управления человеческими ресурсами по критериальным признакам: системное видение / В. И. Ходыревская, М. А. Меньшикова, И. Ю. Желудкова // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. – 2009. – № 2. – С. 50 – 54.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД У НАУКОВОМУ ПІЗНАННІ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІКИ ПРАЦІ

СЕМЕНЧЕНКО А. В.

УДК 331.421

Семенченко А. В. Системний підхід у науковому пізнанні складових економіки праці

У статті розглянуто можливість і доцільність використання системного підходу в процесі наукового дослідження економічних процесів на прикладі обґрунтування системи нормування праці як складової частини економіки праці. Зроблено висновок, що ефективність діяльності промислового підприємства визначається якістю нормування праці висококваліфікованого управлінського персоналу, основу якого складають фахівці підприємства. Саме тому використання системного підходу при дослідженні стану нормування праці фахівців на підприємстві є обґрунтованим і доцільним.

Ключові слова: система, системний підхід, нормування праці, економіка праці.

Рис.: 3. **Бібл.:** 6.

Семенченко Андрій Володимирович – кандидат економічних наук, викладач, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: semenchenko_av@mail.ru

УДК 331.421

Семенченко А. В. Системный подход в научном познании составляющих экономики труда

В статье рассмотрены возможность и целесообразность использования системного подхода в процессе научного исследования экономических процессов на примере обоснования системы нормирования труда как составной части экономики труда. Сделан вывод, что эффективность деятельности промышленного предприятия определяется качеством нормирования труда высококвалифицированного управленческого персонала, основу которого составляют специалисты предприятия. Именно поэтому использование системного подхода при исследовании состояния нормирования труда специалистов на предприятии является обоснованным и целесообразным.

Ключевые слова: система, системный подход, нормирование труда, экономика труда.

Рис.: 3. **Библ.:** 6.

Семенченко Андрей Владимирович – кандидат экономических наук, преподаватель, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: semenchenko_av@mail.ru

UDC 331.421

Semenchenko A. V. The Systems Approach to Scientific Knowledge Components of Labor Economics

The article considers the feasibility of using a systematic approach to the process of scientific study of economic processes on the example study of valuation work as an integral part of the economy of labor. It is concluded that the performance of the industrial enterprise on the quality of work measurement of highly qualified personnel and management, which is based on the company's specialists. This is why the systematic approach to study the state of work measurement specialists at the company is reasonable and appropriate.

Key words: system, system approach, setting of labor quotas, economy of labour.

Pic.: 3. **Bibl.:** 6.

Semenchenko Andrey V. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: semenchenko_av@mail.ru

У сучасному світі в умовах розвитку нових економічних відносин і великої конкуренції все більшої актуальності набувають дослідження, пов'язані з впровадженням у процес наукового пізнання системного підходу. При вивченні складових економіки праці також існує необхідність використання системного підходу. Важливим у цьому напрямі залишається питання вдосконалення та розвитку системи нормування праці, як інструменту ефективної діяльності підприємства, її стабільності та розвитку. Широке використання системного підходу пов'язане з тим, що цей підхід, особливістю якого є дослідження будь-якого об'єкта як складної цілісної системи, дозволяє всебічно, на рівні конкретної характеристики оцінити об'єкт, проаналізувати ситуацію в межах даної системи і відповідно найкращим чином організувати процес прийняття рішення.

Метою даної статті є теоретичне дослідження та практичне використання системного підходу на етапах наукового пізнання економічних процесів при обґрунтуванні системи нормування праці фахівців як складової частини економіки праці.

До використання системного підходу в економіці можемо віднести велику кількість праць відомих на-

уковців, таких як: Блауберг І. В. [1], Садовський В. Н., Юдін Е. Г., Назарова Г. В. [2], Холл А. Д., Фейджин Р. І., Берталанфі Л., Богданов А. А., Саймон Г., Друкер П., Чандлер А.

Системний підхід застосовується як спосіб упорядкування зазначених проблем, завдяки якому здійснюється їхнє структурування, визначаються цілі рішення, обираються варіанти, встановлюються взаємозв'язки та залежності елементів проблем, а також фактори й умови, які сприяють на їх рішення.

Системний підхід до аналізу проблемної ситуації дозволяє виявити фактори та причини, що призвели до появи проблеми в цілому й її складових. Особливо важливим даний підхід є при виникненні нових проблемних ситуацій, з якими підприємство раніше не зустрічалося [3, с. 64].

Системний підхід спирається на такі принципи:

1. Цілісність. Дозволяє розглядати сукупність елементів системи як єдине ціле. Тобто система не є простим об'єднанням елементів.

2. Інтегративність – ця якість (принцип) є властивим системі в цілому, однак не властивий жодному з її елементів окремо. Таким чином, цей принцип повторює прин-

цип цілісності. Тобто система не зводиться до звичайної сукупності елементів, і, розділивши системи на складові частини та вивчивши кожну з них окремо, не можна пізнати усі властивості системи в цілому [4, с. 137].

3. Структуризація. Дає змогу аналізувати елементи системи та їх взаємозв'язки в межах організаційної структури.

4. Ієрархічність будови – наявність множини елементів, розташованих на основі підпорядкування елементів нижчого рівня – елементам вищого.

5. Множинність. Дозволяє використовувати множини економічних, математичних, кібернетичних моделей для опису окремих елементів і систем у цілому [5, 6].

6. Ізоморфізм. Визначається як наявність однозначної або часткової відповідності структури однієї системи структурі іншої, що дозволяє моделювати одну систему за допомогою іншої, подібної до неї у певному розумінні [2, с. 23].

7. Зв'язок із навколишнім середовищем. Даний принцип забороняє розглядати систему у відриві від навколишнього середовища, як автономну, відособлену. Це означає обов'язковість урахування зовнішніх зв'язків або, у загальному вигляді, вимогу розглядати систему, що аналізується як частину (підсистему) більшої системи.

8. Складності структури. Враховуючи логічність розгляду системи як частини іншої системи, більшої за неї, можна зробити висновок про можливість (а іноді й необхідності) поділу даної системи на частини, підсистеми, якщо останні здаються недостатньо простими для аналізу.

9. Останнім часом все більше уваги приділяється такому явищу як **синергія**, яке теж можна віднести до принципів системного підходу. Сутність синергії полягає у взаємозалежності між елементами системи, тобто більша ефективність досягається за рахунок взаємодії окремих елементів системи.

Виходячи із зазначеного вище, ключовою категорією системного підходу є поняття системи. Мають місце різні підходи до визначення «системи»: як будь-якої сукупності змінних, властивостей або сутностей; множини елементів, пов'язаних між собою; процесу цілеспрямованої діяльності тощо [2, с. 24]. Враховуючи все це, визначення терміна «система» можна формалізувати у вигляді багаторівневої конструкції, яка складається із взаємопов'язаних елементів, що складаються у структури (підсистеми) різних рівнів, для досягнення певної мети. Існує велика кількість систем, кожна з яких має свої визначені властивості (характеристики), призначення, застосування. Класифікацію систем наведено на *рис. 1*.

Так, якщо розглядати елементи нормування праці інтегровано (як складові частини економіки праці), то система нормування праці фахівців є відкритою складною адаптивною системою, яка складається з груп елементів, діяльність яких свідомо координується для досягнення певної мети. Систему нормування праці фахівців наведено на *рис. 2*.

Як бачимо з *рис. 2*, система нормування праці фахівців включає такі елементи: ресурси (вхід у систему); принципи нормування праці; фактори впливу на ефективність трудових процесів; внутрішнє середовище – підприємство, в якому зосереджені суб'єкти взаємодії для досягнення стратегічної мети і виконання завдань системи; зовнішнє середовище, яке безпосередньо впливає на розвиток системи нормування; результат – аналіз стану системи нормування (якщо він задовільний – зростання показників ефективної діяльності підприємства (вихід із системи), якщо ж незадовільний стан – зворотній зв'язок). Кожна система складається з взаємопов'язаних підсистем, їх кількість визначається певними організаційно-економічними умовами в яких діє система. Підсистеми системи нормування праці фахівців представлені на *рис. 3*.

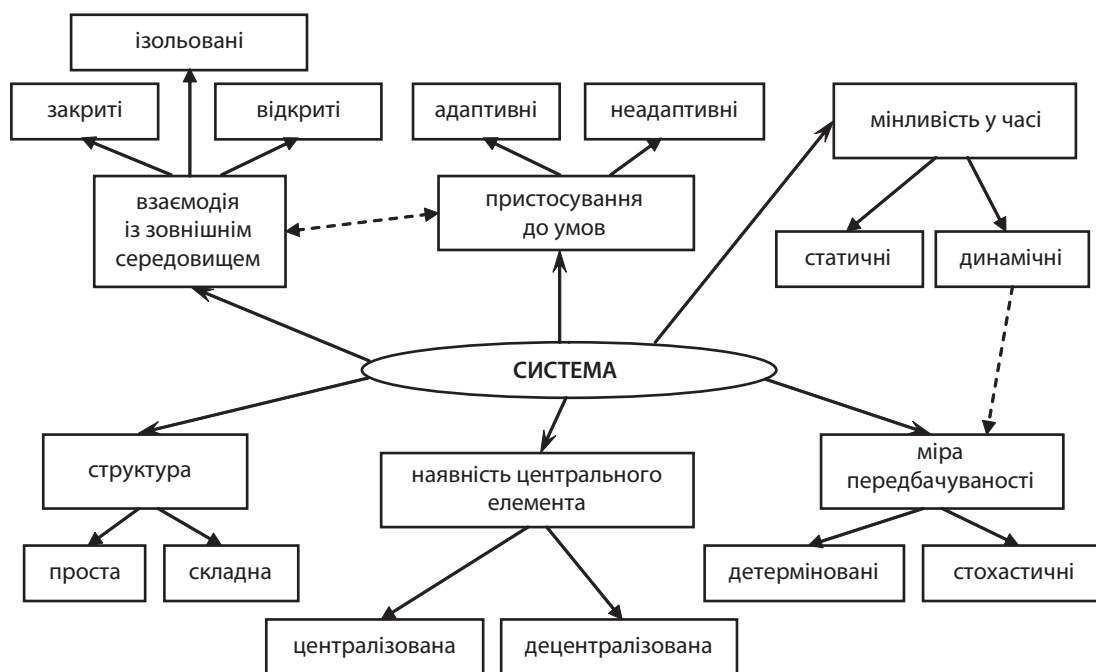


Рис. 1. Класифікація видів систем

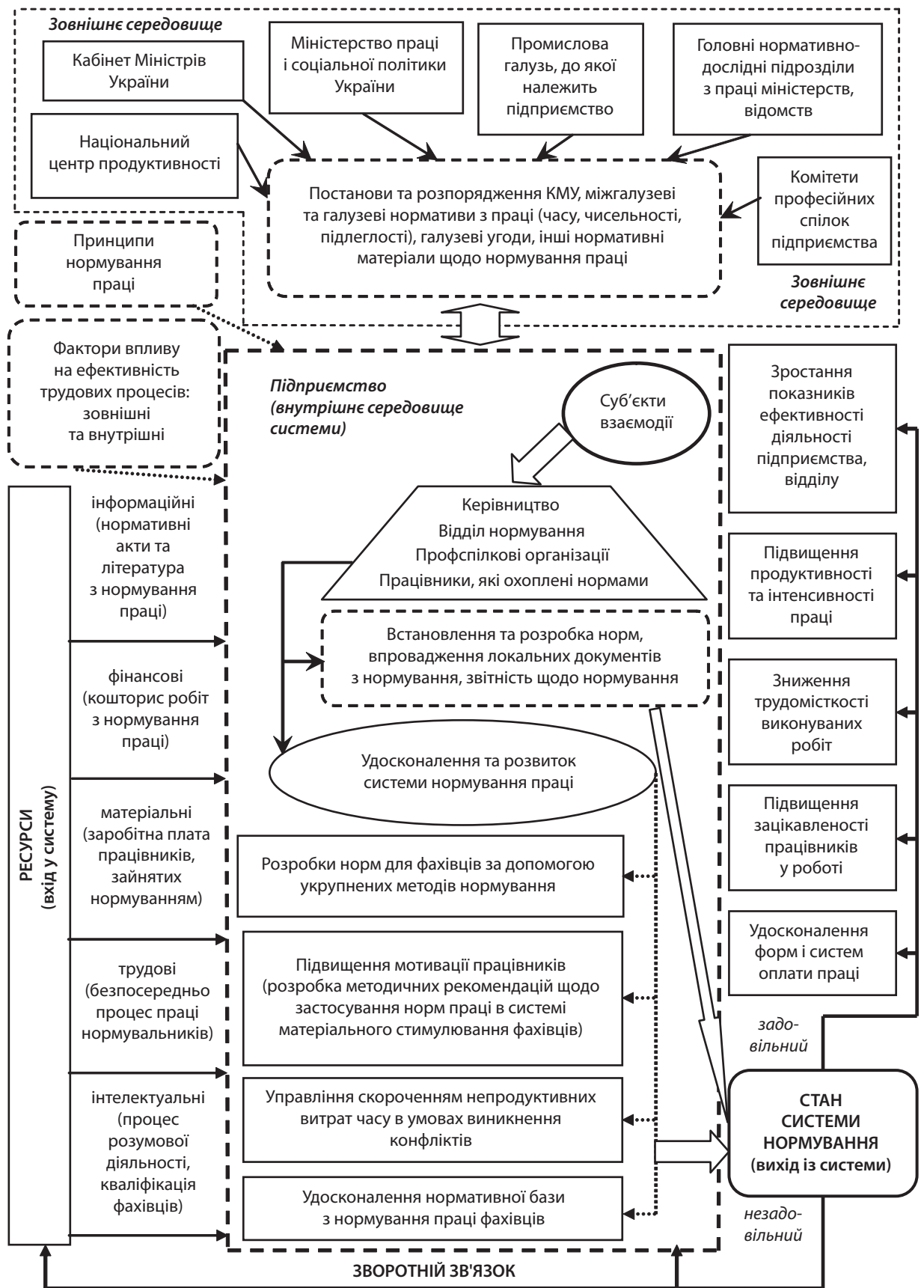


Рис. 2. Система нормування праці фахівців

Ефективність діяльності промислового підприємства визначається якістю нормування праці висококваліфікованого управлінського персоналу, основу якого складають фахівці підприємства. Саме тому викорис-

тання системного підходу при дослідженні стану нормування праці фахівців на підприємстві є обґрунтованим і доцільним.



Рис. 3. Підсистеми системи нормування праці фахівців

ЛІТЕРАТУРА

1. **Блауберг И. В.** Системный подход в современной науке / И. В. Блауберг, В. Н. Садовский, Э. Г. Юдин. – М.: Мысль, 1970. – 217 с.

2. **Назарова Г. В.** Організаційні структури управління корпораціями : наукове видання / Г. В. Назарова. – Х.: Вид. ХДЕУ, 2004. – 408 с.

3. **Кочеткова А. И.** Основы управления / А. И. Кочеткова. – М.: ТЕИС, 2000. – 88 с.

4. **Клейнер Г. Б.** Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 2003. – 287 с.

5. Современная экономика труда : монография / Руководитель авторского коллектива и нач. ред. В. В. Куликов. – М.: ЗАО «Финстатистика», 2001. – 660 с.

6. **Heinen E.** Ziele und Zielsysteme in der Unternehmung / E. Heinen, W. Albers / Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 9. Stuttgart, 2001. – S. 616 – 623.

ФОРМИРОВАНИЕ ФОНДА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА

АЛЕКСЕЕВ И. В., МАЗУР А. В.

УДК 658.5

Алексеев И. В., Мазур А. В. Формирование фонда научно-технической подготовки производства

В статье исследованы вопросы финансирования стадии научно-технической подготовки производства. Проанализированы возможные пути аккумуляции средств для финансирования научно-технических работ. Предложено формирование фонда НТПП для обеспечения данной стадии необходимыми средствами.

Ключевые слова: научно-техническая подготовка производства (НТПП), фонд НТПП, экономический эффект НТПП.

Рис.: 1. **Библ.:** 21.

Алексеев Игорь Валентинович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: alexeev@polynet.lviv.ua

Мазур Андриана Владимировна – аспирантка, кафедра финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: andriana.mazur@rambler.ru

УДК 658.5

Алексеев И. В., Мазур А. В. Формування фонду науково-технічної підготовки виробництва

У статті досліджено питання щодо фінансування стадії науково-технічної підготовки виробництва. Проаналізовано можливі шляхи акумулювання коштів для фінансування науково-технічних робіт. Запропоновано формування фонду НТПП для забезпечення даної стадії необхідними коштами.

Ключові слова: науково-технічна підготовка виробництва (НТПП), фонд НТПП, економічний ефект НТПП.

Рис.: 1. **Бібл.:** 21.

Алексеев Игорь Валентинович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: alexeev@polynet.lviv.ua

Мазур Андриана Володимирівна – аспірантка, кафедра фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: andriana.mazur@rambler.ru

UDC 658.5

Alexeev I. V., Mazur A. V. The Fund of Scientific and Technical Preparation of Production Formation

The article examines the issue of funding the stage of scientific and technical preparation of production. Possible ways to accumulate funds for scientific and technical works are analyzed. The STPP fund formation is offered.

Key words: scientific and technical preparation of production (STPP), the STPP fund, the economic effect of STPP.

Pic.: 1. **Bibl.:** 21.

Alexeev Igor V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: alexeev@polynet.lviv.ua

Mazur Andriana V. – Postgraduate Student, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: andriana.mazur@rambler.ru

И нновационный характер будущих товаров и услуг определяется научными достижениями и инженерными разработками, реализация которых в производственных условиях должна происходить с помощью прогрессивных технологий. Формирование и реализация названных научных идей, конструкторских и технологических разработок происходит в процессе научно-технической подготовки производства (НТПП). В последнее время, говоря об инновациях и инновационном развитии, практически не упоминают организационно-техническую и технологическую базу их достижения. Следует заметить, что для обеспечения организации научно-технической подготовки производства, повышения эффективности выполнения научно-технических работ с использованием прогрессивных технологий, одним из наиболее актуальных вопросов остается выбор способов финансирования работ НТПП.

Вопросы научно-технической подготовки производства являются достаточно разноплановыми. Наряду с традиционными проектно-конструкторскими и технологическими разработками в эпоху инновационного развития экономик ведущих стран мира прово-

дятся масштабные и капиталоемкие фундаментальные научные исследования. Изменениям подлежат не только инструменты и приспособления, но и оборудование основных и вспомогательных цехов, приобретаемое у станкостроительных предприятий, а также изготавливаемое собственными силами в цехах нестандартного оборудования и в машиностроительных цехах, входящих в крупные промышленные комплексы. В одних случаях эти комплексы составляют научно-производственные объединения, в других – финансово-промышленные группы или транснациональные корпорации. В силу изложенного, исследователи проблем НТПП подходят к ним с разных позиций, исповедуют различные точки зрения. Часто ученые не говорят непосредственно о подготовке производства. Однако в нашем исследовании эти точки зрения как бы соприкасаются, и в силу причастности к проблематике НТПП сопрягаются в единый комплекс решения задач развития предприятий, их объединений, обновления номенклатуры продукции и производственных мощностей. Непосредственно вопросам НТПП посвящены работы Кузьмина О. Е. [1], Алексеевой С. И. [1, 2], Сай Л. П. и Романышин С. Б. [3], Андрушки-

ва Б. М. и Харива П. С. [4]. Проблемы научно-технического развития предприятий отражены в трудах: Гейца В. М. [5], Бойко О. М. [6], Дорошенко И. О. [7], Кизима Н. А. [8], Лепы Р. Н. [9] и др. Капитализация предприятий, безусловно связанная с обновлением производственного аппарата и являющаяся органической частью подготовки производства, нашла отражение в работах Булеева И. П. и Брюховецкой Н. Е. [10; 11]. Отдельно следует сказать о связи НТПП с подготовкой кадров, с таким современным научным направлением, каким является экономика знаний. Это направление исследует широкий круг ученых, среди которых Геец В. М., Лысенко Ю. Г. [12], Отенко И. П. [13; 14]. Влияние налоговой системы на процессы инновационного развития и проведения работ НТПП изучались Ивановым Ю. Б. [15], Вишневым В. П. [16], Крисоватым А. И., Майбуровым И. А., Юрием С. И. [17; 18] и другими исследователями [19; 20].

Вместе с тем, учитывая современные конкурентные условия рыночной экономики, актуальным остается вопрос формирования структуры основных средств стадии научно-технической подготовки производства и аккумуляции финансовых ресурсов для этого процесса. Целью изменения структуры станочного парка подразделений НТПП является обновление или модернизация имеющегося оборудования, повышение его технико-экономических показателей, в частности для проведения подготовки производства инновационной продукции, могущей создать для предприятия конкурентные преимущества на рынке.

Целью статьи является решение вопроса о финансировании стадии научно-технической подготовки производства. В соответствии с названной целью основная задача исследования – поиск возможных путей аккумуляции денежных средств для финансирования научно-технических работ.

Научно-техническая подготовка производства (НТПП) – это процесс, который представляет собой комплекс действий, направленных на разработку инновационного продукта и его внедрение в производство с целью поддержания конкурентоспособности предприятия.

Проведение научно-технической подготовки производства требует определенных затрат, поскольку является достаточно трудоемким и материалоемким процессом, а потому требует использования специального оборудования и приспособлений, машин и механизмов, технологий с высокими технико-экономическими показателями. Финансирование НТПП – это одна из предпосылок достижения желаемого результата и, соответственно, изготовления заданного продукта (разработки). Средства, необходимые для финансирования стадии НТПП, можно получить, прежде всего, путем реализации продуктов НТПП.

Целесообразно выделить два возможных варианта реализации продуктов НТПП. Первый вариант предполагает непосредственную реализацию разработки (конструкторской, технологической документации или научно-технической разработки) как конечного продукта. Прибыль от реализации названных разработок

НТПП может быть получена в двух случаях: в первом – непосредственно от продажи продукта НТПП, а во втором – от продажи запатентованного продукта, который передается в пользование как объект лицензионного соглашения. Во втором случае предприятие будет получать прибыль в виде роялти. Роялти – это, во-первых, платежи за использование нематериальных активов предприятия; во-вторых, периодические отчисления продавцу (лицензиару), которые согласно с лицензионным соглашением платит лицензиат за право пользования предметом лицензионного соглашения [21, с. 519]. При этом именно второй вариант реализации продукта НТПП имеет большее практическое применение, поскольку обеспечивает периодические поступления денежных средств от реализованной разработки и сохраняет за предприятием право собственности на нее.

Еще один путь реализации продукта НТПП – внедрение конструкторско-технологической документации на научно-техническую разработку в собственное производство. Этот вариант наиболее распространен, поскольку НТПП проводится преимущественно для собственных потребностей, и результаты работы непосредственно внедряются в производство новой или улучшенной продукции своего предприятия. В таком случае результат деятельности по подготовке производства можно определить как часть прибыли от реализации продукции.

Стадия научно-технической подготовки производства требует значительных денежных средств для разработки новых, и тем более инновационных, продуктов. В свою очередь, и процесс фундаментальных исследований, и проектирование конструкций, и разработка технологических процессов, и испытания опытных образцов предполагают использование новых средств производства. В крайнем случае достаточной может быть модернизация имеющихся оборудования и приспособлений для приведения их в соответствие с современными требованиями. Анализ современного состояния исследовательской и проектно-конструкторской базы предприятий показывает недостаточный уровень их финансирования и, соответственно, обновления используемых технических средств и программного обеспечения. При этом на НТПП за счет прибыли, получаемой от реализации продукции, средства выделяются по остаточному принципу, хотя значительная ее часть получается именно от инноваций, созданных в процессе подготовки производства. Соответственно возникает необходимость поиска дополнительных источников финансирования НТПП. Для этого может быть использована прибыль, которую можно получить от реализации непосредственно научно-технических, проектно-конструкторских и технологических разработок. Следует принять предложение о формировании специального фонда НТПП. Специальным он должен быть признан по двум причинам. Во-первых, по характеру своего назначения – для финансирования исключительно работ по подготовке производства, и, во-вторых, по источникам формирования – прежде всего, за счет средств от реализации названных выше результатов НТПП, а также части прибыли от реализации готовой продукции, при-

ходящейся на инновационные разработки. Третьей составляющей доходов фонда НТПП могут быть денежные средства, остающиеся в распоряжении предприятия в случае предоставления ему налоговых льгот, предлагаемых авторами [19; 20].

Таким образом, под фондом НТПП предлагаем понимать фонд денежных ресурсов, сформированных за счет собственных средств, полученных от реализации продуктов НТПП и прибыли от основной продукции предприятия, назначением которого является финансирование научно-технических проектов предприятия.

Детализируя источники формирования фонда НТПП можно назвать следующие составляющие прибыли предприятия:

1) часть прибыли предприятия, сформированная за счет реализации продуктов, изготовленных в процессе НТПП. Сюда можно отнести:

- ✦ прибыль, полученная от продажи товаров (материально-технических средств): опытных образцов, оборудования, приспособлений и т. п., изготовленных в процессе НТПП и для реализации работ на стадии НТПП;
- ✦ прибыль в форме роялти: платежи за использование нематериальных активов предприятия (патентов, торговых марок, авторских прав, программных продуктов и др.); периодические отчисления за право пользования предметом лицензионного соглашения – изобретением, патентом, записями на разных носителях информации, товарным знаком, правом на научные и промышленные образцы;

2) часть прибыли предприятия от реализации основной продукции, в которой внедрены результаты деятельности подразделений НТПП предприятия;

3) часть прибыли, полученная предприятием в результате предоставления государством налоговых льгот на осуществление НТПП.

Следовательно, прибыль предприятия может получаться от двух видов деятельности: производственной и научно-технической. Результатом первой является прибыль от реализации продукции, а результатом второй – средства, в том числе от реализации конструкторско-технологических разработок в различных формах. Фонд НТПП должен функционировать автономно и служить исключительно для финансирования работ НТПП. Суммы денежных средств для фонда НТПП могут определяться исходя из вклада подготовки производства в процесс получения прибыли от различных видов деятельности, или иначе в зависимости от экономического эффекта НТПП (рис. 1). Иначе говоря, эффективность подготовки производства и должна быть мерилот отчислений от прибыли в фонд НТПП. Определить экономический эффект НТПП достаточно трудно, поскольку этот комплекс работ включает не только сугубо производственную составляющую, связанную с производством технологической оснастки, закупкой оборудования, сырья и материалов, но также и проведение исследовательской работы, разработку и испытания опытных образцов. Последние виды работ по

подготовке производства чрезвычайно сложно спланировать, определить оптимальные затраты на них и, тем более, высчитать их долю в получаемой предприятием прибыли. Однако сложности в проведении указанных работ не означают, что не следует искать пути и методы их преодоления. Естественно, что следует исходить из общепринятых подходов и вырабатывать предложения по вычислению экономического эффекта НТПП.

Следует отметить, что при формировании фонда НТПП для финансирования деятельности соответствующей стадии общий экономический эффект от деятельности предприятия остается неизменным. При формировании фонда НТПП можно выделить отдельно экономический эффект НТПП, который является составляющей общего экономического эффекта предприятия. Под экономическим эффектом предприятия понимают полезный результат экономической деятельности, прибыль от нее, вычисляемый как разница между денежным доходом от этой деятельности и денежными затратами на ее осуществление [21, с. 182].

Соглашаясь с общепринятым определением экономического эффекта, предлагается трактовать понятие экономического эффекта НТПП как полезный результат экономической деятельности предприятия на стадии НТПП. Одна из двух составляющих такого эффекта может определяться прямым счетом как разница между денежными поступлениями от реализации продуктов НТПП и денежными затратами на финансирование работ НТПП. Вторая составляющая экономического эффекта от результатов НТПП содержится в прибыли от реализации основной продукции, что усложняет ее определение.

Выделение экономического эффекта НТПП даст возможность предприятиям убедиться в том, является ли прибыльной их деятельность в сфере научно-технических разработок, и понять направления, в которых следует проводить работы НТПП, а также состав мероприятий, которые следует реализовать для повышения эффективности деятельности на стадии НТПП. Аккумулирование прибыли от реализации продуктов НТПП в соответствующем фонде даст возможность решить вопросы финансирования научно-технической подготовки производства. Это позволит предприятиям модернизировать и обновить основные средства для повышения эффективности проводимых работ НТПП и изготовления новых, высокотехнологичных или улучшения уже существующих продуктов, что может служить повышению конкурентоспособности предприятия и улучшению его позиций на рынке.

Подводя итог, следует отметить, что на сегодняшний день остается неразрешенным вопрос финансирования НТПП и повышения на этой основе эффективности выполнения научно-технических разработок. Нами предложен фонд НТПП, формирование которого, позволит обеспечить исследуемую стадию необходимыми денежными средствами с целью разработки инновационных продуктов за счет приобретения и внедрения новых или модернизации прежних основных средств. Предложено также выделять экономический эффект

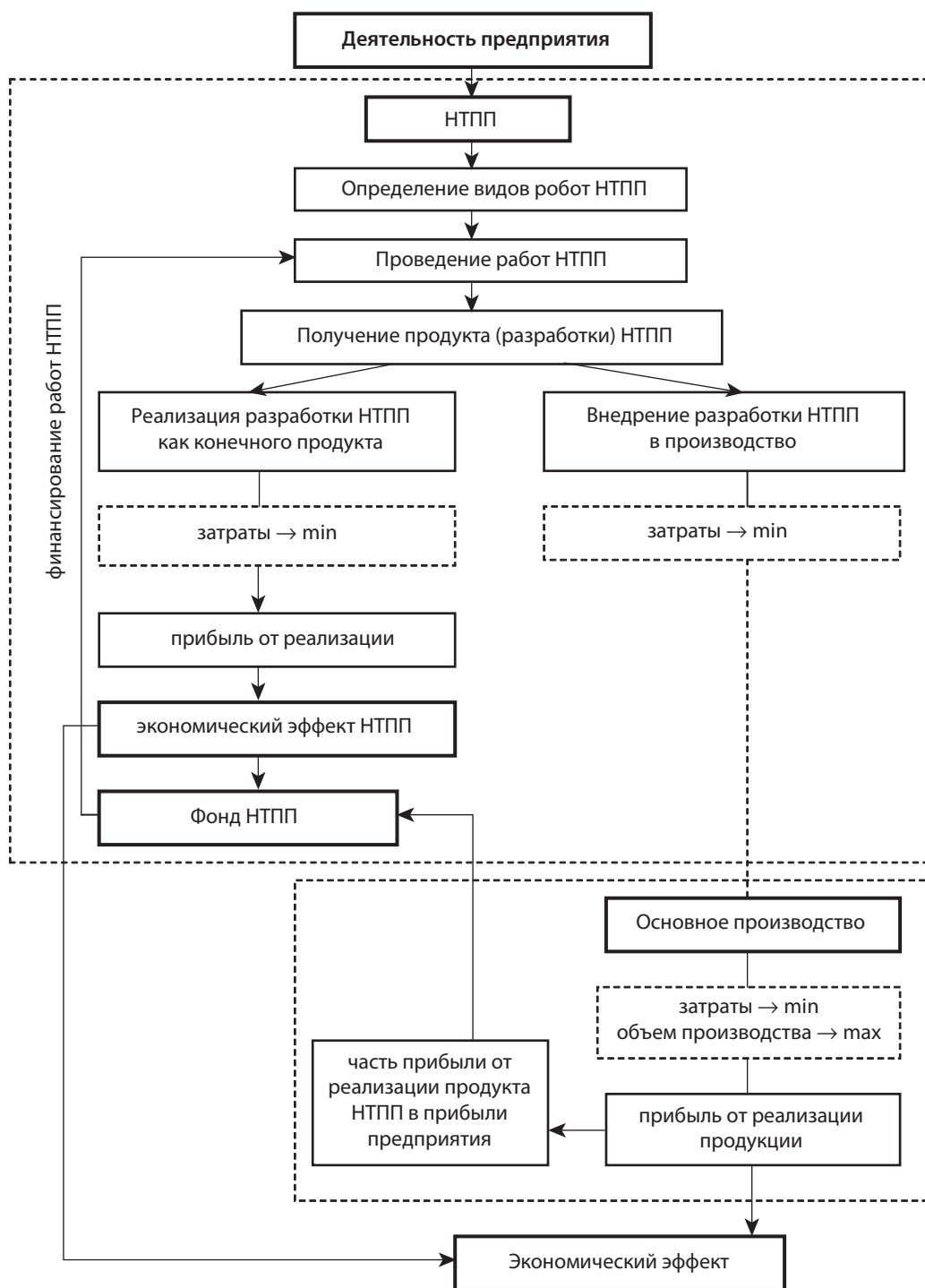


Рис. 1. Место экономического эффекта научно-технической подготовки производства в процессе определения и формирования фонда НТПП

НТПП в составе общего экономического эффекта предприятия с целью определения той части прибыли, которая могла бы направляться в соответствующий фонд. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кузьмін О. Є. Особливості управління науково-технічною підготовкою виробництва на машинобудівному підприємстві / О. Є. Кузьмін, С. І. Алексєєва // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – № 197. – С. 245 – 249.

2. Алексєев И. В. Проблемы налогообложения и налогового регулирования предприятий инновационной дея-

тельности / И. В. Алексєев, С. И. Алексєева // Бизнес Информ. – Харьков : Изд. Дом «Инжэк». – 2006. – № 9. – С. 77 – 79.

3. Сай Л. П. Управління ризиками на стадії науково-технічної дготовки виробництва / Л. П. Сай, С. Б. Романишин // Економічний простір. – 2008. – № 17. – С. 149 – 156.

4. Управління підготовкою виробництва нової продукції на підприємстві. / Андрушків Б., Харів П. та ін. / За ред. Андрушківа Б. М.– Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2011. – 204 с.

5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К. : Ін-т. екон. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с.

6. Бойко О. М. Інноваційне забезпечення розвитку промислових підприємств України [Електронний ресурс] / О. М. Бойко. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2008/fem/ignatenko/library/st3.htm>

7. Дорошенко І. О. Інноваційний розвиток України: передумови та перспективи [Електронний ресурс] / І. О. Дорошенко. – Режим доступу : www.pdaa.com.ua/nr/pdf/46.pdf

8. Кизим Н. А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 108 с.

9. Лепа Р. Н. Аналитические модели рефлексии принятия решений / Р. Н. Лепа, М. В. Мальчик, В. В. Трубочанин // Экономічна кібернетика. – 2010. – № 1–3(61–63). – С. 49 – 63.

10. Брюховецкая Н. Е. Привлечение капитала предприятиями на финансовом рынке: трансакционный подход / Н. Е. Брюховецкая, О. А. Богуцкая // Капитализация предприятий: теория и практика : монография / под ред. д.э.н., проф. И.П. Булева, д.э.н., проф. Н. Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с. – С. 207 – 228.

11. Брюховецька Н. Е. Економіка знань і промислова політика України / Н. Е. Брюховецька, І. П. Булев // Інновації: проблеми науки та практики : Монографія / Під ред. д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В. С., д-ра екон. наук, проф. Кизима М. О., д-ра екон. наук, проф. Тищенко О. М. / ФОП Александрова К. М.; ВД «НЖЕК», 2008. – 232 с. – С. 66 – 78.

12. Стратегическое управление персоналом / Под ред. и с предисл. Лысенко Ю. Г. – Донецк : Юго-Восток, 2002. – 195 с.

13. Отенко И. П. Формирование стандартов менеджмента знаний / И. П. Отенко // Экономіка: проблеми теорії та практики. Випуск 244. Том 5 : зб. наук. праць. – ДНУ. – Дніпропетровськ. – 2008. – С. 1256 – 1262.

14. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства / І. П. Отенко, Л. М. Малярець, Г. А. Іваненко. – Наукове видання. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 346 с.

15. Іванов Ю. Б. Роль оподаткування в стимулюванні інноваційних процесів / Ю. Б. Іванов // Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : Монографія / за заг. ред. Ю. Б. Іванова. – Харків : ВД «Інжек», 2007. – С. 88 – 111.

16. Вишневецкий В. П. Налогообложение: теории, проблемы, решения / В. П. Вишневецкий, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневецкая и др.; Под общ. ред. В. П. Вишневецкого. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.

17. Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика : монография / [И. А. Майбуrows и др.]; под ред. И. А. Майбуrows, Ю. Б. Иванова, А. И. Крисоватого. – К. : Кондор, 2011. – 352 с.

18. Турбулентность налоговых реформ / С. И. Юрий, А. И. Крисоватый, И. А. Майбуrows, Т. В. Кошук. – К. : Знання, 2011. – 382 с.

19. Алексеев И. В. Налоговые инструменты научно-технической подготовки производства / И. В. Алексеев, С. И. Алексеева // БизнесИнформ. – Харьков : Изд. Дом «Инжек». – 2007. – № 12(2). – С. 15 – 17.

20. Алексеев И. В. Проблемы налогового стимулирования и регулирования инновационной деятельности. Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика : монография / И. В. Алексеев, С. В. Паранчук ; под ред. И. А. Майбуrows, Ю. Б. Иванова, А. И. Крисоватого. – К. : Кондор, 2011. – С. 261 – 272.

21. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». – 2005. – 714 с.

УДК 658.011.46:001.8

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

КАСИЧ А. О., ХІМИЧ І. Г.

УДК 658.011.46:001.8

Касич А. О., Хіміч І. Г. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства

У статті проаналізовано та систематизовано сучасні методи оцінки результатів діяльності підприємства. Визначено проблеми та наслідки їх впровадження. Обґрунтовано доцільність їх використання на основі вивчення досвіду зарубіжних підприємств.

Ключові слова: підприємство, методичні підходи, результати діяльності, ефективне функціонування.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Касич Алла Олександрівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

Хіміч Ірина Григорівна – студентка, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: khimych.ira@yandex.ua

УДК 658.011.46:001.8

Касич А. А., Химич И. Г. Методические подходы к оценке эффективности деятельности предприятия

В статье проанализированы и систематизированы современные методы оценки результатов деятельности предприятия. Определены проблемы и последствия их внедрения. Обоснована целесообразность их использования на основе изучения опыта зарубежных предприятий.

Ключевые слова: предприятие, методические подходы, результаты деятельности, эффективное функционирование.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Касич Алла Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, Кременчуцкий национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчук, 39600, Украина)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

Химич Ирина Григорьевна – студентка, Кременчуцкий национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчук, 39600, Украина)

E-mail: khimych.ira@yandex.ua

UDC 658.011.46:001.8

Kasich A. A., Khimich I. G. Methodological Approaches to Evaluating the Enterprise Activity Effectiveness

The article gives an analysis and a systematization of modern methods of the estimation of an enterprise's activities results. Problems and consequences of their introduction are defined. Reasonability of their application on the base of studying experience of foreign enterprises is grounded.

Key words: enterprise, methodological approaches, activities results, effective functioning.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

Kasich Alla A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Accounting, Analysis and Audit, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

Khimich Irina G. – Student, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

E-mail: khimych.ira@yandex.ua

6. Бойко О. М. Інноваційне забезпечення розвитку промислових підприємств України [Електронний ресурс] / О. М. Бойко. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2008/fem/ignatenko/library/st3.htm>

7. Дорошенко І. О. Інноваційний розвиток України: передумови та перспективи [Електронний ресурс] / І. О. Дорошенко. – Режим доступу : www.pdaa.com.ua/nr/pdf/46.pdf

8. Кизим Н. А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 108 с.

9. Лепа Р. Н. Аналитические модели рефлексии принятия решений / Р. Н. Лепа, М. В. Мальчик, В. В. Трубочанин // Экономічна кібернетика. – 2010. – № 1–3(61–63). – С. 49 – 63.

10. Брюховецкая Н. Е. Привлечение капитала предприятиями на финансовом рынке: трансакционный подход / Н. Е. Брюховецкая, О. А. Богуцкая // Капитализация предприятий: теория и практика : монография / под ред. д.э.н., проф. И.П. Булева, д.э.н., проф. Н. Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с. – С. 207 – 228.

11. Брюховецка Н. Е. Економіка знань і промислова політика України / Н. Е. Брюховецка, І. П. Булеев // Інновації: проблеми науки та практики : Монографія / Під ред. д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В. С., д-ра екон. наук, проф. Кизима М. О., д-ра екон. наук, проф. Тищенко О. М. / ФОП Александрова К. М.; ВД «НЖЕК», 2008. – 232 с. – С. 66 – 78.

12. Стратегическое управление персоналом / Под ред. и с предисл. Лысенко Ю. Г. – Донецк : Юго-Восток, 2002. – 195 с.

13. Отенко И. П. Формирование стандартов менеджмента знаний / И. П. Отенко // Экономіка: проблеми теорії та практики. Випуск 244. Том 5 : зб. наук. праць. – ДНУ. – Дніпропетровськ. – 2008. – С. 1256 – 1262.

14. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства / І. П. Отенко, Л. М. Малярець, Г. А. Іваненко. – Наукове видання. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 346 с.

15. Іванов Ю. Б. Роль оподаткування в стимулюванні інноваційних процесів / Ю. Б. Іванов // Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : Монографія / за заг. ред. Ю. Б. Іванова. – Харків : ВД «Інжек», 2007. – С. 88 – 111.

16. Вишневецкий В. П. Налогообложение: теории, проблемы, решения / В. П. Вишневецкий, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневецкая и др.; Под общ. ред. В. П. Вишневецкого. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.

17. Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика : монография / [И. А. Майбуrows и др.]; под ред. И. А. Майбуrows, Ю. Б. Иванова, А. И. Крисоватого. – К. : Кондор, 2011. – 352 с.

18. Турбулентность налоговых реформ / С. И. Юрий, А. И. Крисоватый, И. А. Майбуrows, Т. В. Кошук. – К. : Знання, 2011. – 382 с.

19. Алексеев И. В. Налоговые инструменты научно-технической подготовки производства / И. В. Алексеев, С. И. Алексеева // БизнесИнформ. – Харьков : Изд. Дом «Инжек». – 2007. – № 12(2). – С. 15 – 17.

20. Алексеев И. В. Проблемы налогового стимулирования и регулирования инновационной деятельности. Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика : монография / И. В. Алексеев, С. В. Паранчук ; под ред. И. А. Майбуrows, Ю. Б. Иванова, А. И. Крисоватого. – К. : Кондор, 2011. – С. 261 – 272.

21. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». – 2005. – 714 с.

УДК 658.011.46:001.8

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

КАСИЧ А. О., ХІМИЧ І. Г.

УДК 658.011.46:001.8

Касич А. О., Хіміч І. Г. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства

У статті проаналізовано та систематизовано сучасні методи оцінки результатів діяльності підприємства. Визначено проблеми та наслідки їх впровадження. Обґрунтовано доцільність їх використання на основі вивчення досвіду зарубіжних підприємств.

Ключові слова: підприємство, методичні підходи, результати діяльності, ефективне функціонування.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Касич Алла Олександрівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

Хіміч Ірина Григорівна – студентка, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: khimych.ira@yandex.ua

УДК 658.011.46:001.8

Касич А. А., Хіміч І. Г. Методические подходы к оценке эффективности деятельности предприятия

В статье проанализированы и систематизированы современные методы оценки результатов деятельности предприятия. Определены проблемы и последствия их внедрения. Обоснована целесообразность их использования на основе изучения опыта зарубежных предприятий.

Ключевые слова: предприятие, методические подходы, результаты деятельности, эффективное функционирование.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Касич Алла Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, Кременчуцкий национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчук, 39600, Украина)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

Хіміч Ірина Григорівна – студентка, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Первомайська, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: khimych.ira@yandex.ua

UDC 658.011.46:001.8

Kasich A. A., Khimich I. G. Methodological Approaches to Evaluating the Enterprise Activity Effectiveness

The article gives an analysis and a systematization of modern methods of the estimation of an enterprise's activities results. Problems and consequences of their introduction are defined. Reasonability of their application on the base of studying experience of foreign enterprises is grounded.

Key words: enterprise, methodological approaches, activities results, effective functioning.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

Kasich Alla A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Accounting, Analysis and Audit, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

Khimich Irina G. – Student, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

E-mail: khimych.ira@yandex.ua

На сьогоднішній день у вітчизняних підприємств виникає необхідність використання нових методів оцінки результатів їх діяльності, оскільки старі підходи не забезпечують повного відображення всіх економічних показників, важливих для прийняття управлінських рішень. Тому проблема вибору найбільш прийняттого методу аналізу ефективності діяльності підприємства є досить актуальною і потребує подальшого дослідження.

Питанню методичних підходів оцінки результатів діяльності підприємства в теоретичному та практичному напрямках присвячено велику кількість праць зарубіжних і вітчизняних авторів. Серед них слід відзначити таких дослідників, як Каплана Р. [3], Мельник Ю. М. [6], Момот Т. В. [7], Нортон Д. [8] та ін.

Метою написання даної статті є аналіз і систематизація сучасних методів оцінки стану підприємства, визначення проблем їх впровадження, а також обґрунтування доцільності їх використання на основі вивчення досвіду зарубіжних підприємств.

У даний час велика кількість зарубіжних підприємств активно застосовує сучасні методи оцінювання результатів діяльності, які базуються на ринкових підходах або передбачають застосування принципу дисконтування.

Взагалі існують три традиційні методичні підходи щодо оцінки підприємництва:

1) *ринковий* (порівняльний) – заснований на порівнянні даного підприємства з аналогічними, уже реалізованими на ринку;

2) *дохідний* – заснований на доходах, створених на перспективній вартості майна і відображає переважну позицію покупця;

3) *витратний* – заснований на тому, що на результативність діяльності підприємства вказують його витрати [10].

Методи, що лежать в основі даних підходів, у своєму еволюційному розвитку пройшли низку перетворень (табл. 1).

Потреба у виникненні ефективних методів оцінки своєї діяльності з'явилася у підприємств США на по-

Таблиця 1

Розвиток методів визначення ефективності діяльності підприємства

Назва методу	Роки впровадження	Сутність
Модель Дюпона (Du Pont Model)	1920-ті роки	Система фінансового контролю, що являє собою модифікований факторний аналіз
ROI (Return On Investment) – рентабельність інвестицій		Інтегральний показник, що показує відношення чистого прибутку до вкладених коштів
EPS (Earnings per Share) – чистий прибуток на одну акцію	1970-ті роки	Показник, що визначає дохід у розрахунку на одну просту акцію
ROE (Return on Equity) – дохідність акціонерного капіталу	1980-ті роки	Відносний показник, що характеризує рентабельність власного капіталу, оцінює ступінь прибутковості підприємства відносно його власного капіталу
ROA (Return on Assets) – дохідність чистих активів		Відносний показник ефективності діяльності, частка від ділення чистого прибутку, отриманого за період, на загальну величину активів підприємства за період
CF (Cash Flow) – грошовий потік		Абстрагований від його економічного змісту числовий ряд, що складається з послідовно розподілених платежів за період
EVA (Economic Value Added) – економічна додана вартість	1990-ті роки	Фінансовий показник, що означає фактичний економічний прибуток підприємства
EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – операційний прибуток		Аналітичний показник, що дорівнює доходу до сплати податку на прибуток, відсотків і амортизації
MVA (Market Value Added) – ринкова додана вартість		Є віддзеркаленням дисконтованої вартості усіх теперішніх і майбутніх платежів
BSC (Balanced Scorecard) – збалансована система показників		Система стратегічного управління організацією на підставі вимірювання та оцінки ефективності її діяльності за набором показників, що враховують всі суттєві аспекти діяльності підприємства
CVA (Cash Value Added) – грошова додана вартість		Показник, що показує віддачу від капіталу, що інвестується
TSR (Total Shareholders Return) – показник сукупної акціонерної дохідності		Показник, що відображає загальну дохідність акціонерів
CFROI (Cash Flow Return on Investment) – грошовий потік віддачі на інвестований капітал		Показник, що відображає відношення величини скоригованих грошових потоків і відтоків

Джерело: складено автором за даними [1, 4, 6].

чатку 1920-х років. Дані методи почали активно застосовувати підприємства і в інших країнах, оскільки вони стали досить простими в розрахунку. А розроблені в той час бухгалтерські операції з певними змінами і доповненнями використовуються й досі.

Зарубіжна практика свідчить про те, що більшість підприємств, використовуючи сучасні методики аналізу, вже оптимізували свою діяльність і піднялися на більш високий рівень. Серед них є такі інтернаціональні компанії, як Coca-Cola, Eli Lilly, SPX Corporation та інші, що зайняли сильні ринкові позиції, отримали підвищення цін на акції та зростання прибутків саме завдяки новим оціночним методам [7].

Окрім Сполучених Штатів Америки, сучасні підходи в своїй діяльності використовують також підприємства таких провідних країн світу, як Німеччина, Франція, Великобританія, Канада, Бразилія, Австралія, Туреччина та багато інших. Основною причиною активного розповсюдження даних підходів є їх дієвість, поєднана з умінням правильного застосування і сприймання самими підприємствами.

Система методів, за допомогою яких можна оцінити результати підприємницької діяльності, постійно оновлюється, з'являються все нові і більш складні. Тому виникає необхідність їх класифікувати за певними ознаками, залежно від того, що лежить в основі розрахунку того чи іншого показника (рис. 1).

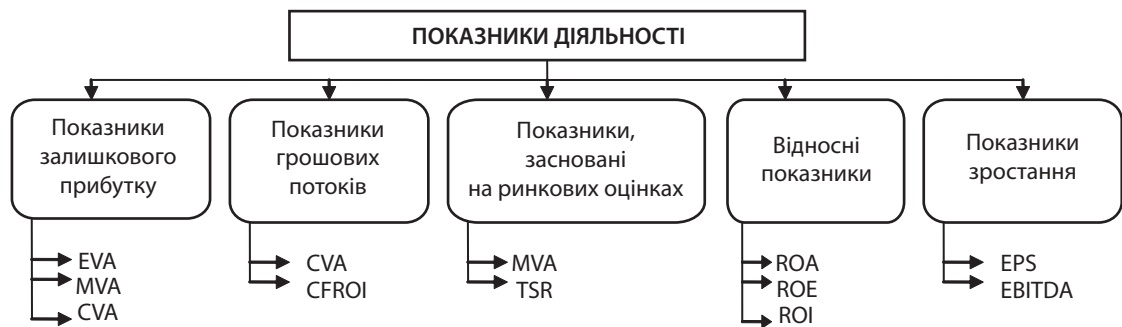


Рис. 1 Класифікація показників оцінки діяльності підприємства

Джерело: складено автором за даними [1, 2, 9].

Таблиця 2

Наслідки використання сучасних методів оцінки результатів діяльності

Переваги	Недоліки
Використання даних методів веде до більшого розуміння специфіки діяльності підприємства	Велика кількість припущень і прогнозів, використовуваних при розрахунку необхідних показників
Нові концепції вдало взаємодіють з уже існуючими, забезпечуючи тим самим підвищення ефективності діяльності	Розраховані показники є загальними й не вказують керівнику підприємства на конкретні недоліки
У сучасних методиках аналізу результатів діяльності враховується більш широкий спектр оціночних параметрів, ніж у традиційних	Спотворення фінансових результатів внаслідок використання сумнівних оціночних методів
Забезпечується кількісна і якісна узгодженість між різними показниками, що дає змогу більш цілісно визначити ефективність діяльності підприємства	Більшість нових методів виявляють недостатність даних фінансової звітності
З'являється важливість не лише фінансових, а й нефінансових показників	Самі лише розраховані показники не можуть бути основою для прийняття важливих рішень

Джерело: розробка автора.

Таким чином, маємо декілька груп показників. Кожний з них характеризується певними особливостями, різними значеннями і методиками розрахунку. Однак більшість з наведених показників не використовується вітчизняними підприємствами. Слід зазначити, що їх застосування могло б забезпечити ряд переваг і недоліків (табл. 2).

При впровадженні нових підходів на вітчизняних підприємствах виникає ряд перешкод, основними з яких є:

- 1) складність розуміння методики розрахунку сучасних показників;
- 2) виникнення проблем під час збору первинної інформації (як фінансової, так і нефінансової);
- 3) неналежний рівень підготовки персоналу, який має займатися розрахунками відповідних показників.

Крім вищенаведених проблем, не менш важливим є те, що більшості керівникам вітчизняних підприємств потрібні неабиякі зміни у свідомості, щоб почати застосовувати сучасні підходи оцінки їх діяльності. Адже все нове завжди насторожує і в певній мірі лякає, тому для його сприйняття й необхідні значні зусилля.

При цьому нові підходи на вітчизняних підприємствах все ж починають використовуватись. Але в порівнянні з розвинутими країнами світу наші досягнення є досить незначними. Так, за даними наукових досліджень [4, 5, 9], нові методи оцінки (як в Україні,

так і в Росії) використовуються лише на великих підприємствах – нафтогазовій галузі, телекомунікаційних компаніях, транспортних підприємствах-монополістах, у банківській сфері.

Тому для ефективного функціонування й оптимізації своєї діяльності вітчизняним підприємствам пропонується таке:

- ✦ застосовувати нові методики з урахуванням властивих їм недоліків;
- ✦ забезпечити працівників необхідними знаннями стосовно обраного оціночного методу;
- ✦ обирати лише ті методи, які найбільше відповідають специфіці діяльності даного підприємства і для яких є достатній обсяг необхідних даних;
- ✦ детально досліджувати кожний показник бухгалтерської звітності з метою уникнення розбіжностей фінансових результатів;
- ✦ створити метод трансформації поточних фінансових даних у такі, що можуть бути використані у нових технологіях аналізу.

Також слід уважно придивлятися до досвіду провідних зарубіжних підприємств, і, беручи його до уваги та комбінуючи частини різних методів, створювати власні, необхідні для ефективно роботи у сучасних умовах підходи щодо оцінки їх діяльності.

ВИСНОВКИ

У даній статті проаналізовано і систематизовано сучасні методичні підходи щодо оцінки результатів діяльності підприємств, виявлено переваги та недоліки їх використання. Можна стверджувати, що застосування цих методик має як позитивний, так і негативний характер. Це зумовлено незнанням вітчизняних підприємців багатьох технологій аналізу і неготовністю вводити певні новинки у свою діяльність.

У ході дослідження було визначено проблеми впровадження сучасних методів у практику вітчизняних підприємств, основними з яких є невідповідність фінансових даних у традиційній бухгалтерській звітності щодо розрахунку нових показників і технічна складність підготовчих робіт. Проте застосовувати дані підходи все ж є доцільним. Про це свідчить практика багатьох підприємств розвинутих країн світу, які завдяки новим технологіям аналізу вже оптимізували свою діяльність і піднялися на більш високий рівень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Balanced Scorecard в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bsc.org.ua
2. Волков Д. Л. Показатели результатов деятельности организации в рамках ВБМ / Д. Л. Волков // Российский журнал менеджмента. – 2005. – № 2. – С. 3 – 42.
3. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р. Каплан, Д. Нортон ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с.
4. Колісник М. К. Збалансована система показників як спосіб підвищення ефективності управління діяльністю

підприємства / М. К. Колісник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008 – № 18. – С. 225 – 229.

5. Малярєць Л. М. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства : монографія / Л. М. Малярєць, А. В. Штереверя. – Х. : ХНЕУ, 2008. – 179 с.

6. Мельник Ю. М. Проблеми застосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах / Ю. М. Мельник, О. С. Савченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 192 – 203.

7. Момот Т. В. Адаптація критичної концепції економічної доданої вартості (EVA) до економіки України / Т. В. Момот, Т. В. Гордієнко // Науково-технічний збірник «Комунальне господарство міст». – 2008. – Вип. 83. – С. 251 – 255.

8. Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – М. : Олимп-Бизнес, 2010. – 320 с.

9. Спільник І. Аналіз фінансової діяльності фірми / І. Спільник // Наукові записки : збірник наукових праць. – Тернопіль : Видавництво ТНЕУ «Економічна думка», 2006. – Вип. 16. – С. 78 – 82.

10. Ислямова Э. Р. Методы определения стоимости компании / Э. Р. Ислямова // Науковий вісник НГУ. – 2011. – № 1. – С. 112 – 120.

РОЗРАХУНОК ІНДЕКСІВ ГНУЧКОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

ЛЕПЕЙКО Т. І., ПАНТЕЛЕЄВ М. С.

УДК 658.5.012.03

Лепейко Т. І., Пантелеєв М. С. Розрахунок індексів гнучкості бізнес-процесів промислових підприємств

Запропоновано розрахунок індексів гнучкості бізнес-процесів та підприємства в цілому. Розраховано значущість окремих груп факторів мінливості зовнішнього середовища за результатами опитування експертів підприємства. Проведено ранжування бізнес-процесів підприємства за різницею між індексом мінливості середовища і рівнем гнучкості процесу. У результаті виявлено складові потенціалу, які потребують розвитку.

Ключові слова: гнучкість, бізнес-процес, потенціал підприємства.

Табл.: 4. **Бібл.:** 1.

Лепейко Тетяна Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Пантелеєв Михайло Сергійович – кандидат технічних наук, доцент, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

УДК 658.5.012.03

UDC 658.5.012.03

Лепейко Т. И., Пантелеев М. С. Расчеты индексов гибкости бизнес-процессов промышленных предприятий

Lepeyko T. I., Panteleev M. S. Calculation of the Index of Flexibility of Business Processes of Industrial Enterprises

Предложен расчет индексов гибкости бизнес-процессов и предприятия в целом. Рассчитана значимость отдельных групп факторов изменчивости внешней среды по результатам опроса экспертов предприятия. Проведено ранжирование бизнес-процессов предприятия по разнице между индексом изменчивости среды и уровнем гибкости процесса. В результате выявлены составляющие потенциала, которые нуждаются в развитии.

The calculation of flexibility indexes of business processes and enterprise is proposed. The significance of individual groups of factors of variability of the environment based on a survey of experts of the enterprise is calculated. It was done ranging of business processes based on the difference between the index of environmental variability and the level of flexibility. As a result, potential components that need to be developed are identified.

Ключевые слова: гибкость, бизнес-процесс, потенциал предприятия.

Key words: flexibility, business process, potential business.

Табл.: 4. **Библ.:** 1.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 1.

Лепейко Татьяна Ивановна – доктор экономических наук, профессор, ведущий кафедрой менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Lepeyko Tatyana I. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Management and Business, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Пантелеев Михаил Сергеевич – кандидат технических наук, доцент, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

Panteleev Mikhail S. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Ukrainian Engineering Pedagogics Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

Сучасні підприємства змушені діяти у вкрай нестабільному середовищі: змінюються вимоги споживачів до якості, доступності, умов купівлі та післяпродажного обслуговування продукції, поведінка конкуруючих підприємств, з'являються нові матеріали, технології, можливості просування та збуту продукції, змінюються загальноекономічні, демографічні, законодавчі умови господарювання тощо. Від здатності підприємства швидко пристосуватися до таких змін, тобто його гнучкості, залежить попит на його продукцію, рівень конкурентоспроможності та ефективності, а отже, і життєздатність підприємства.

Опитування двох експертів підприємства, компетентність кожного з яких була оцінена директором підприємства на 5 балів за 5-бальною шкалою, надало такі результати щодо значущості окремих груп факторів середовища підприємства (табл. 1).

Коефіцієнт конкордації склав 0,72, що свідчить про погодженість думок експертів. У табл. 2 розраховано індекс мінливості середовища для кожного окремого бізнес-процесу підприємства, а бізнес-процеси проранжовано за різницею між рівнем мінливості середовища і рівнем гнучкості бізнес-процесу.

Таблиця 1

Значущість окремих груп факторів мінливості зовнішнього середовища за результатами опитування експертів ЗАТ «Інститут Укроргверстатінпром»

Групи факторів	Експерти		
	1	2	Середнє значення
Зовнішнє середовище непрямого впливу	0,345	0,302	0,3235
Зовнішнє середовище прямого впливу	0,398	0,427	0,4125
Внутрішнє середовище підприємства	0,257	0,271	0,264
Оцінка компетентності експерту, балів	5	5	–

Аналіз табл. 2 дозволяє визначити бізнес-процеси, які в першу чергу потребують підвищення рівня гнучкості. Для таких бізнес-процесів доцільно дослідити фактори, які зумовили недостатній рівень гнучкості, з метою подальшої розробки заходів з цілеспрямованого впливу.

ву на такі фактори. Виділено фактори гнучкості бізнес-процесів і розраховано різницю між мінливістю середовища процесів й оцінкою таких факторів. Аналіз свідчить, що найбільш часто найважливішими факторами є:

- ✦ наявність альтернативних методик (технологій, процедур) реалізації процесу;
- ✦ рівень завантаженості співробітників, задіяних в реалізації бізнес-процесу;
- ✦ ступінь закріплення завдань (функцій) між співробітниками, залученими до виконання бізнес-процесу;
- ✦ рівень самостійності співробітників у прийнятті рішень по робочих питаннях, які виникають при виконанні бізнес-процесу;
- ✦ спроможність персоналу до суміщення професій;
- ✦ бажання й наявність практики розповсюдження персоналом отриманого досвіду, знань.

Отже, для підвищення рівня гнучкості бізнес-процесів керівництву підприємства слід приділити увагу розробці альтернативних методик виконання окремих бізнес-процесів, надати співробітникам більше повноважень щодо визначення способу виконання процесу, розвивати спроможність персоналу до суміщення професій, залишати певний резерв часу співробітників для створення можливостей виконання додаткових обсягів роботи, а також створення і розвиток практики розповсюдження персоналом отриманого досвіду і знань [1].

Слід також відмітити, що бізнес-процеси ЗАТ «Інститут Укроргверстатінпром» майже не потребують підвищення рівня спеціалізації.

Оцінка потенціалу гнучкості ЗАТ «Інститут Укроргверстатінпром» і його співставлення з прогнозним рівнем мінливості зовнішнього середовища дала змогу виявити складові потенціалу, які потребують розвитку, а саме:

Таблиця 2

Ранжування бізнес-процесів підприємства за різницею між індексом мінливості середовища і рівнем гнучкості процесу ЗАТ «Інститут Укроргверстатінпром»

Бізнес-процес	Інтегральний показник гнучкості бізнес-процесу	Мінливість внутрішнього середовища бізнес-процесу	Рівень мінливості середовища	Різниця між рівнем мінливості середовища і рівнем гнучкості процесу
Планування	0,145	0,535	0,667	0,523
Здійснення платежів	0,132	0,297	0,605	0,472
Контроль якості продукції	0,184	0,329	0,613	0,429
Бухгалтерський облік	0,258	0,329	0,613	0,356
Випробування і доробка нової продукції	0,308	0,489	0,655	0,347
Розрахунок заробітної платні і не грошове стимулювання персоналу	0,302	0,458	0,647	0,345
Обробка замовлень споживачів, виставлення рахунків клієнтам, висновок договорів	0,388	0,705	0,712	0,325
Зберігання продукції	0,317	0,285	0,601	0,284
Адміністрування діяльності підприємства	0,371	0,379	0,626	0,256
Наймання персоналу	0,410	0,458	0,647	0,238
Підготовка і перепідготовка персоналу	0,417	0,458	0,647	0,230
Технологічна підготовка виробництва продукції	0,404	0,347	0,618	0,214
Пошук клієнтів	0,529	0,705	0,712	0,183
Проектування нової продукції	0,471	0,341	0,616	0,145
Організація ринкового просування продукції (рекламна, виставкова діяльність, стимулювання збуту і т. п.)	0,561	0,618	0,689	0,129
Конструкторська підготовка виробництва продукції	0,639	0,329	0,613	-0,026
Матеріально-технічне постачання	0,667	0,411	0,635	-0,032
Сервісне обслуговування реалізованих виробів	0,737	0,489	0,655	-0,082
Інформаційне забезпечення (АСУ, ВЦ, забезпечення інформаційної безпеки)	0,737	0,394	0,630	-0,107
Виробництво продукції	0,792	0,597	0,684	-0,108

- ✦ мобільність технологічного обладнання;
- ✦ автоматизація обладнання;
- ✦ забезпеченість виробництва запасами;
- ✦ рівень кооперації виробництва;
- ✦ мобільність персоналу;
- ✦ гнучкість умов праці;
- ✦ навчання й підвищення кваліфікації персоналу;
- ✦ прибутковість діяльності підприємства;
- ✦ фінансоозброєність підприємства;
- ✦ частка персоналу, залученого до інноваційної діяльності;
- ✦ наявність об'єктів інтелектуальної власності;
- ✦ складність структури управління;
- ✦ витрати на управління.

Підвищення потенціалу гнучкості підприємства шляхом посилення названих складових дозволить ЗАТ «Інститут Укроргверстатінпром» забезпечити можливості для всебічної адаптації до майбутніх змін середовища. Опитування трьох експертів підприємства, компетентність кожного з яких була оцінена директором підприємства за 5-бальною шкалою як максимальна, надало такі результати щодо значущості окремих груп факторів середовища підприємства (табл. 3).

Коефіцієнт конкордації склав 0,74, що свідчить про погодженість думок експертів.

Таблиця 3

Значущість окремих груп факторів мінливості зовнішнього середовища за результатами опитування експертів ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»

Групи факторів	Експерти			
	1	2	3	Середнє значення
Зовнішнє середовище непрямого впливу	0,302	0,319	0,202	0,2743
Зовнішнє середовище прямого впливу	0,427	0,46	0,701	0,5293
Внутрішнє середовище підприємства	0,271	0,221	0,097	0,1963
Оцінка компетентності експерта, балів	5	5	5	-

Аналіз табл. 4 дозволяє визначити бізнес-процеси, які в першу чергу потребують підвищення рівня гнучкості.

Для таких бізнес-процесів доцільно дослідити фактори, які зумовили недостатній рівень гнучкості, з метою подальшої розробки заходів з цілеспрямованого впливу на такі фактори. Виділено фактори гнучкості

Таблиця 4

Ранжування бізнес-процесів підприємства за різницею між індексом мінливості середовища і рівнем гнучкості процесу ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»

Бізнес-процес	Інтегральний показник гнучкості бізнес-процесу	Мінливість внутрішнього середовища бізнес-процесу	Рівень мінливості середовища	Різниця між рівнем мінливості середовища і рівнем гнучкості процесу
1	2	3	4	5
Планування	0,000	0,535	0,680	0,680
Бухгалтерський облік	0,000	0,329	0,639	0,639
Розрахунок собівартості виробів і визначення ціни	0,000	0,285	0,631	0,631
Контроль якості продукції	0,035	0,285	0,631	0,595
Забезпечення безпеки трудової діяльності (техніка безпеки)	0,081	0,318	0,637	0,556
Здійснення платежів	0,126	0,297	0,633	0,507
Адміністрування діяльності підприємства	0,156	0,379	0,649	0,493
Обробка замовлень споживачів, виставлення рахунків клієнтам, висновки договорів	0,208	0,487	0,670	0,462
Матеріально-технічне постачання	0,190	0,379	0,649	0,459
Розрахунок заробітної платні і негрошового стимулювання персоналу	0,205	0,379	0,649	0,444
Оперативне планування і управління виробництвом продукції	0,253	0,379	0,649	0,396
Підготовка і перепідготовка персоналу	0,338	0,379	0,649	0,311
Випробування і доробка нової продукції	0,315	0,247	0,623	0,308
Зберігання продукції	0,329	0,297	0,633	0,304
Оцінка і атестація персоналу	0,366	0,379	0,649	0,283

1	2	3	4	5
Пошук клієнтів	0,423	0,535	0,680	0,257
Технологічна підготовка виробництва продукції	0,426	0,285	0,631	0,205
Конструкторська підготовка виробництва продукції	0,508	0,329	0,639	0,131
Наймання персоналу	0,528	0,379	0,649	0,121
Проектування нової продукції	0,525	0,329	0,639	0,114
Інформаційне забезпечення (АСУ, ВЦ, забезпечення інформаційної безпеки)	0,610	0,535	0,680	0,070
Організація ринкового просування продукції (рекламна, виставкова діяльність, стимулювання збуту)	0,657	0,489	0,671	0,014
Сервісне обслуговування реалізованих виробів	0,723	0,489	0,671	-0,052
Виробництво продукції	0,736	0,535	0,680	-0,056

бізнес-процесів і розраховано різницю між мінливістю середовища процесів й оцінкою таких факторів.

Аналіз свідчить, що найбільш часто найважливішими факторами є:

- ✦ наявність альтернативних методик (технологій, процедур) реалізації процесу;
- ✦ гнучкість при слідуванні методиці реалізації процесу;
- ✦ оперативність зміни партнерів з аутсорсингу;
- ✦ ступінь регламентованості виконання бізнес-процесу;
- ✦ ступінь закріплення завдань (функцій) між співробітниками, залученими до виконання бізнес-процесу;
- ✦ спроможність персоналу до суміщення професій.

Отже, для підвищення рівня гнучкості бізнес-процесів керівництву підприємства слід приділити увагу розробці альтернативних методик виконання окремих бізнес-процесів, стимулювати співробітників більш творчо підходити до визначення конкретних способів реалізації бізнес-процесу, розвивати спроможність персоналу до суміщення професій, надавати співробітникам можливість до більш самостійного розподілу завдань у межах бізнес-процесу, а також періодично здійснювати моніторинг суміжних сфер діяльності з метою виявлення потенційних партнерів з аутсорсингу (виробничої кооперації), послугами яких можна скористатися у разі необхідності.

Це дало змогу виявити складові потенціалу, які потребують розвитку, а саме:

- ✦ мобільність технологічного обладнання;
- ✦ автоматизація обладнання;
- ✦ забезпеченість виробництва запасами;
- ✦ мобільність персоналу;
- ✦ гнучкість умов праці;
- ✦ фінансоозброєність підприємства у частині обсягу інвестицій;
- ✦ усі складові інноваційного потенціалу;
- ✦ складність структури управління.

Таким чином, ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» має високорозвинений фінансовий потенціал гнучкості, але, у той же час, недостатній рівень інноваційного потенціалу. Це пояснюється практично монополієм становищем підприємства за його основною продукцією – вугільнодобувним обладнанням – на ринку України, що дозволяє відносно повільними темпами вдосконалювати таку продукцію. У той же час, вступ України до СОТ, плани з приватизації вугільних шахт може призвести до різкого загострення конкурентної боротьби, а отже, підприємству доцільно інвестувати кошти в розробку нових видів й удосконалення існуючої продукції, розвиток технологій тощо. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Заводовська І. І. Передумови та перспективи розвитку сучасного бізнесу на основі аутсорсингу / І. І. Заводовська // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 80. – С. 43 – 45.

СТРАТЕГІЧНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ: ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ

ЯСТРЕМСЬКА О. М., ЯБЛОНСЬКА-АГУ Н. Л.

УДК 658.14/17

Ястремська О. М., Яблонська-Агу Н. Л. Стратегічне інвестування підприємств: шляхи активізації

У статті запропоновано використання генетичного алгоритму для визначення інвестиційної привабливості промислових підприємств на основі даних офіційної статистичної звітності за станом всіх видів економічних ресурсів: матеріальних, фінансових і трудових. Доведено, що отримані результати можуть бути використані для визначення стратегічних напрямів інвестування підприємств.

Ключові слова: генетичний алгоритм, інвестиційна привабливість, промислові підприємства, економічні ресурси, стратегічні напрями інвестування.
Формул: 1. **Бібл.:** 5.

Ястремська Олена Миколаївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, організації і планування діяльності підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: yastr@inbox.ru

Яблонська-Агу Наталія Леонідівна – аспірантка, кафедра організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

УДК 658.14/17

UDC 658.14/17

Ястремская Е. Н., Яблонская-Агу Н. Л. Стратегическое инвестирование предприятий: пути активизации

В статье предложено применение генетического алгоритма для определения инвестиционной привлекательности промышленных предприятий на основе данных официальной статистической отчетности в соответствии с результатами использования всех видов экономических ресурсов: материальных, финансовых и трудовых. Доказано, что полученные результаты могут быть использованы для определения стратегических направлений инвестирования предприятий.

Ключевые слова: генетический алгоритм, инвестиционная привлекательность, промышленные предприятия, экономические ресурсы, стратегические направления инвестирования.

Формул: 1. **Библ.:** 5.

Ястремская Елена Николаевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: yastr@inbox.ru

Яблонская-Агу Наталья Леонидовна – аспирантка, кафедра организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Yastremskaya Y. N., Yablonskaya-Agu N. L. Strategic Investing of Enterprises : Ways of Activation

In the articles application of genetic algorithm offers for determination of investment attractiveness of industrial enterprises on the basis of data of the official statistical accounting in accordance with the results of the use of all types of economic resources : material, financial and labour. It is well-proven that the got results can be drawn on for determination of strategic directions of investing of enterprises.

Key words: genetic algorithm, investment attractiveness, industrial enterprises, economic resources, strategic directions of investing.

Formulae: 1. **Bibl.:** 5.

Yastremskaya Yelena N. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: yastr@inbox.ru

Yablonskaya-Agu Natalya L. – Postgraduate Student, Department of the Organization of Production and Personnel Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Глибокі якісні зміни соціально-економічних відносин в Україні вимагають підвищення дослідницької уваги до вирішення питань інвестування – як одного з найважливіших напрямів відтворення основних фондів і виробничих потужностей промислового комплексу. Із запровадженням досягнень науково-технічного прогресу інвестиційна діяльність уможливує істотне підвищення ефективності функціонування промислових підприємств – основи економічного зростання України. Більшість суб'єктів господарювання промисловості потребують репрофілізації з метою підвищення конкурентоспроможності, що пов'язано зі значними обсягами капіталовкладень, визначити напрямлення та кількісні характеристики яких дозволить науково обґрунтовані стратегії макро-, мезо- та мікрорівнів. Таким чином, виникає нагальна потреба у проведенні глибоких досліджень питань стратегічного інвестування підприємств, управління цим процесом як з позицій суб'єктів підпри-

ємництва, так і з позицій органів місцевого самоврядування, регіонального управління і державних установ, тобто суспільства в цілому.

Узагальнення наукових літературних джерел з проблеми стратегічного управління інвестиційними процесами [1 – 5] дозволило зробити висновок про існування невирішених питань з визначення обґрунтованого визначення стратегічної спрямованості інвестування промислових підприємств з використанням економіко-математичних методів на основі офіційних статистичних даних. Тому метою даної статті є висвітлення результатів дослідження авторів з обґрунтування стратегічних напрямів інвестування промислових підприємств на основі їх інвестиційної привабливості.

Аналіз стану процесів реального інвестування промислового комплексу України виявив низку невирішених практичних проблем, серед яких основними є прагнення інвесторів на одержання короткотерміново-

го прибутку, відтік національного капіталу, незацікавленість банків у довготерміновому кредитуванні, низька ефективність інвестиційного ринку, недостатня активність державних і регіональних органів управління в фінансуванні підприємницьких пропозицій. Перелічені проблеми, які можна розглядати як характеристики інвестиційних процесів в Україні, негативно відрізняються від світових економічних тенденцій і є перешкодами у використанні механізмів інвестування, що застосовуються у розвинутих країнах з ринковою економікою. Неможливість простого перенесення практичного досвіду інвестування інших країн обумовлюється специфічними умовами трансформації соціально-економічних відносин в Україні, а саме: швидкозмінливим зовнішнім середовищем, що є високоризиковим. Крім того, слід підкреслити, що в інвестиційних процесах беруть участь окремі особи, групи осіб, територіальні громади, спільноти, від успіху комунікаційної взаємодії яких залежать економічні результати використання інвестиційних ресурсів. У цьому зв'язку виникає потреба у проведенні досліджень і розгляді інвестування не тільки як економічного, але й як соціального інституту.

Таким чином, існує об'єктивна необхідність у науково-теоретичному обґрунтуванні концепції та методологічних засад побудови механізмів інвестування, які матимуть соціально-економічне підґрунтя, стратегічну спрямованість і дозволять підвищити рівень активності інвестиційної діяльності, ефективність очікуваних результатів. Генерація наведених методологічних засад вимагає розробки якісно нового методичного забезпечення реалізації та стимулювання процесу капіталовкладень, тобто розбудови концепції стратегічного інвестування промислових підприємств в умовах швидкозмінливого зовнішнього середовища. Така концепція повинна базуватися на комплексному ресурсно-комунікаційному підході і розглядати інвестиційну діяльність як соціально-економічний ринковий інститут, враховувати вплив соціальних, економічних, екологічних, фінансових, організаційних, техніко-технологічних факторів зовнішнього, тобто регіонального, національного та світового оточення, внутрішнього середовища підприємства, враховувати рівень ризику вкладання коштів, динамізму загальних економічних тенденцій та відповідної реакції на них суб'єктів господарювання. Отже, застосування концепції стратегічного інвестування підприємств промисловості в умовах трансформації дозволить органам управління генерувати дієву політику стимулювання інвестиційної діяльності, суб'єктам господарювання – отримувати постійно зростаючі прибутки, споживачам – надасть більшу свободу вибору певних товарів, напрямків та об'єктів вкладання вільних від споживання коштів.

Пожавлення темпів інвестування вимагає активізації роботи як з фінансовими, так і з реальними інвестиціями на основі розробки нових підходів до залучення коштів підприємств, населення, органів регіонального управління та місцевого самоврядування, які б ґрунтувалися на організаційних формах і методичному

забезпеченні, що в змозі збалансувати підприємницькі ризики і стимулювати масовість грошових надходжень.

Активізувати реальне інвестування в об'єкти промисловості можливо на основі науково обґрунтованого визначення рівня їх привабливості та надання цієї інформації інвестору. Як довели проведені дослідження, процедуру визначення рівня привабливості доцільно проводити з позицій системного підходу, що враховує ресурсний потенціал підприємств в цілому, тобто специфіку його економічних складових, а саме – фінансової, трудової і матеріальної. Для реалізації цієї процедури необхідно використати економіко-математичні методи, з яких найбільш поширеними є регресійний і факторний аналіз. Істотною перешкодою до їх широкого застосування є погана обумовленість матричних рівнянь, що використовуються для визначення коефіцієнтів регресії, оскільки в умовах реальних досліджень економічних процесів розраховується значна кількість економічних показників. На цей час відсутній адекватний метод дослідження економічних процесів і систем з великою кількістю показників, хоча існують усі необхідні передумови для його створення. Таким методом може бути регресійний аналіз при наявності алгоритму рішення погано обумовлених алгебраїчних систем, що визначають коефіцієнти регресії, тобто генетичного алгоритму (ГА), який дозволяє вирішити задачу регресії при наявності мультиколінеарності.

Доцільність застосування ГА підтверджена дослідженнями оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств галузі машинобудування та металообробки м. Харкова для вирішення питання їхнього фінансування банківськими установами та інвестування в умовах спеціального режиму інвестиційної діяльності. Загальна кількість змінних, включених в дослідження, становила 46 при кількості спостережень, рівному 95. На першому етапі аналізу даних і побудови регресійної моделі було визначено коефіцієнти регресії та наближена зворотна матриця за початковими даними. За зазначеними критеріями, на другому етапі проводилося відбраковування початкових даних, тобто відкидання спостережень, що поліпшувало отримане значення критерію Дарбіна-Уотсона, який відображує наявність автокореляції залишків моделі. Необхідно зазначити, що після кожного відбраковування задача вирішувалася знову. Даний ітераційний процес із застосуванням ГА продовжувався до отримання прийнятного значення критерію Дарбіна – Уотсона. З поліпшенням його кількісного значення збільшувалися також коефіцієнти детермінації, критерій Фішера – Снедекора та кількість значущих коефіцієнтів регресії. Внаслідок проведеного аналізу в побудовану регресійну модель включені тільки значущі з імовірністю 0,99 коефіцієнти регресії, оскільки незначущі коефіцієнти змінюються випадковим чином, а для всіх вибірок їх середнє значення дорівнює нулю з імовірністю 0,99, що виключає необхідність повторного розрахунку регресійної моделі. Зроблені спроби отримання регресійної моделі на початковій сукупності даних стандартними методами привели до некоректних з економічної точки зору результатів, які є нестабільними і змінювали при ви-

користанні різних методів генерації регресійної моделі. Застосування ГА дозволило отримати стабільний і адекватний економічний результат. Проведені дослідження довели, що для систем, функціонування яких описується значною кількістю показників, особливе значення має критерій Дарбіна – Уотсона, його ігнорування приводить до некоректних економічних результатів.

Модель оцінки інвестиційної привабливості підприємств машинобудування та металообробки, побудована з використанням ГА на основі статистичних даних результатів роботи 20 суб'єктів підприємництва м. Харкова за останні п'ять років, має такий вигляд:

$$y = 0,7282x_1 - 0,0969x_2 - 0,2691x_3 + 0,2349x_4 - \\ - 1,8592x_5 + 0,8818x_6 - 0,3013x_7 - \\ - 0,6355x_8 + 0,2798x_9 - 0,4851x_{10} - 0,1197x_{11} + \\ + 0,2436x_{12} + 0,7922x_{13} + 0,5479x_{14} - \\ - 0,5568x_{15} - 0,8469x_{16} - 0,3940x_{17} + \\ + 0,3016x_{18} + 1,0910x_{19}, \quad (1)$$

де x_1 – тривалість обігу капіталу; x_2 – питома вага власних оборотних коштів в активах; x_3 – термін обігу оборотного капіталу; x_4 – термін погашення дебіторської заборгованості; x_5 – коефіцієнт обіговості власного капіталу; x_6 – коефіцієнт обіговості основного капіталу; x_7 – коефіцієнт фінансової стійкості; x_8 – коефіцієнт маневреності капіталу; x_9 – прибутковість всіх операцій за балансовим прибутком; x_{10} – прибутковість робочого капіталу; x_{11} – коефіцієнт гідності основних фондів; x_{12} – коефіцієнт оновлення основних фондів; x_{13} – фондодідача; x_{14} – фондоозброєність; x_{15} – питома вага витрат у вартості продукції; x_{16} – питома вага амортизаційних відрахувань у загальних витратах на виробництво; x_{17} – середній річний виробіток на одного працюючого; x_{18} – питома вага робітників основної діяльності у загальній кількості працівників; x_{19} – балансовий прибуток; y – власний капітал.

Побудована модель характеризується значенням коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,9183$. Це свідчить про те, що вона описує 91,83% вибірки. Значущість моделі підтверджена величиною коефіцієнта Фішера – Снедекора 9,2822 з імовірністю 0,95, яка значно більше табличної. Значення критерію Дарбіна – Уотсона наближене до 2 (1,8729), свідчить про те, що гіпотеза про відсутність автокореляції приймається. Тобто побудована модель є значущою за всіма критеріями і може бути використана в процесі прийняття рішення про інвестування. Інтерпретуючи суть моделі, потрібно зробити наступні висновки. На інвестиційну привабливість підприємства впливають всі запропоновані до розгляду складові: матеріальна – за допомогою показників стану та використання основних фондів; фінансова – за допомогою показників прибутковості, фінансової та стійкості; трудова – за допомогою показників середньорічного виробітку та питомої ваги працівників основної діяльності. Оскільки наведена модель характеризує ретроспективні фактори впливу на процес нагромадження та використання власного капіталу підприємства, знаки (+, -), тобто направлення впливу змінних, не повністю співпадають з прогресивними тенденціями використання фінан-

сових ресурсів, що сприяють економічній стабілізації розвитку підприємства.

Проведені дослідження підтверджують необхідність здійснення комплексного аналізу ресурсного потенціалу підприємства для прийняття обґрунтованого рішення щодо його інвестиційної політики, тобто інвестиційна привабливість повинна визначатися з урахуванням використання всіх видів ресурсів, враховуючи які, інвестор забезпечить високу віддачу від інвестованих коштів у довготерміновому стратегічному періоді. Аналізуючи значення коефіцієнтів регресії в отриманій моделі, можна зробити висновок про те, що найбільший вплив на рішення інвестора здійснює обіговість власного капіталу та балансовий прибуток, тобто фінансова складова привабливості суб'єкта господарювання, що підтверджує основну мету інвестиційної діяльності – отримання прибутку в процесі реалізації бізнес-ідеї інвестиційного проекту.

Таким чином, ухвалюючи рішення про вкладення коштів на короткотерміновому періоді, інвестору необхідно приділяти увагу фінансовому стану підприємства, а саме: рівню його прибутковості та ділової активності; на довготерміновому стратегічному періоді, коли інвестор має намір встановити тривалі товарно-грошові відносини із суб'єктом вкладень, доцільно комплексно аналізувати ресурсний потенціал підприємства, тобто його фінансову, матеріальну та трудову складові.

Напрямами подальших досліджень визначення стратегічної спрямованості інвестування промислових підприємств є врахування їх інноваційної спроможності та співставлення її з інвестиційною привабливістю. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бланк І. А.** Інвестиційний менеджмент / І. А. Бланк: – К.: Ника-центр, Эльга, 2001. – 448 с.
2. **Майорова Т. В.** Інвестиційна діяльність / Т. В. Майорова – К.: ЦУЛ, 2003. – 376 с.
3. **Пересада А. А.** Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К.: ТОВ «Лібра», 2002. – 472 с.
4. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності: монографія / За заг. ред. Гриньової В. М. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 464 с.
5. **Ястремська О. М.** Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: Наукове видання / О. М. Ястремська. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ЭЛЕМЕНТАМ

АБАСС К. ДЖАУД, МОРГАЧОВ И. В.

УДК 330.342

Абасс К. Джауд, Моргачов И. В. Совершенствование классификации затрат предприятия по элементам

В статье конкретизированы направления и особенности совершенствования классификации затрат по элементам как на украинских, так и на иракских предприятиях. Обоснована необходимость гибкого изменения данной классификации в зависимости от эволюции композиции используемых факторов производства (деятельности). Предложено осуществлять разделение затрат на постоянные и переменные внутри каждой позиции их поэлементной классификации.

Ключевые слова: переменные и постоянные затраты, классификация, элементы затрат, факторы производства, предприятие.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

Абасс К. Джауд – аспирант, кафедра экономики предприятия, Технологический институт Восточноукраинского национального университета им. В. Даля (ул. Донецкая, 43, Северодонецк, Луганская обл., 93400, Украина)

Моргачов Илья Викторович – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра экономики предприятия, Технологический институт Восточноукраинского национального университета им. В. Даля (ул. Донецкая, 43, Северодонецк, Луганская обл., 93400, Украина)

E-mail: ilya-morgachov@mail.ru

УДК 330.342

UDC 330.342

Абасс К. Джауд, Моргачов И. В. Удосконалення класифікації витрат підприємства за елементами

У статті конкретизовано напрями та особливості вдосконалення класифікації витрат за елементами як на українських, так і на іракських підприємствах. Обґрунтовано необхідність гнучкої зміни даної класифікації залежно від еволюції композиції використовуваних факторів виробництва (діяльності). Запропоновано здійснювати розподіл витрат на постійні та змінні всередині кожної позиції їх поелементної класифікації.

Ключові слова: змінні та постійні витрати, класифікація, елементи витрат, чинники виробництва, підприємство.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

Абасс К. Джауд – аспирант, кафедра економіки підприємства, Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (вул. Донецька, 43, Северодонецьк, Луганська обл., 93400, Україна)

Моргачов Ілля Вікторович – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра економіки підприємства, Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (вул. Донецька, 43, Северодонецьк, Луганська обл., 93400, Україна)

E-mail: ilya-morgachov@mail.ru

Abass K. Jaud, Morgachov I. V. The Development of the Classification of Expenses on the Elements

The article specifies the directions and features of improving the classification of expenses by the elements, as in Ukraine, so and in Iraq's enterprises. It is grounded the necessity of flexible change of the classification depending on the evolution of the composition of the factors of production employed (activity). It is proposed to carry out the division of costs between fixed and variable inside each position of the element-by-element of their classification.

Key words: costs: variables and constants, classification, elements of cost of factors of production, enterprise.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 9.

Abass K. Jaud – Postgraduate Student, Department of Enterprise Economy, Technological Institute of East Ukraine Volodymyr Dahl National University (vul. Donetska, 43, Severodonetsk, Luganska obl., 93400, Ukraine)

Morgachov Illia V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Enterprise Economy, Technological Institute of East Ukraine Volodymyr Dahl National University (vul. Donetska, 43, Severodonetsk, Luganska obl., 93400, Ukraine)

E-mail: ilya-morgachov@mail.ru

Затраты являются достаточно различными по своей природе. Для более ясного понимания их сути и различий необходима адекватная классификация. С целью успешного управления затратами важными являются вопросы их объективного учёта и контроля. Последнее, в свою очередь, также зависит от адекватной классификации. Существует достаточно большое число критериев классификации затрат, что свидетельствует о важности информации относительно данного объекта в различных представлениях для целей управления. Проблемы классификации затрат являются достаточно глубоко проработанными, однако и в таких условиях возможным является совершенствование или уточнение существующих положений.

Анализ последних исследований по рассматриваемой тематике [1 – 9] показал, что в последнее время вопрос классификации затрат по элементам несколько утратил популярность среди украинских экономистов. Возможно, это является следствием того, что многие

учёные считают неизбежной классическую классификацию затрат по всем известным пяти элементам.

В последнее время украинских ученых-экономистов в части затрат больше интересуют вопросы распределения накладных затрат, их учет по центрам ответственности. При этом изменение с течением времени основы классификации затрат по элементам остается вне внимания, как и необходимость адекватного изменения самой классификации.

Целью исследований является конкретизация направлений и особенностей классификации затрат по элементам как на иракских, так и на украинских предприятиях.

Постараемся более детально обратить внимание на классификацию затрат по экономическим элементам. Следует сказать, что данная классификация на украинских и иракских предприятиях несколько различается. Если на украинских выделяется пять элементов, то на иракских – в основном четыре (табл. 1).

Таблиця 1

Классификация затрат по элементам

Элементы затрат на украинских предприятиях	Элементы затрат на иракских предприятиях
Материальные затраты	Материальные затраты
Затраты на оплату труда	Затраты на оплату труда
Отчисления на соцстрах	Стоимость полученных услуг
Амортизация	Прочие
Прочие	

Как видно из табл. 1, на украинских предприятиях не выделяется в отдельный элемент стоимость полученных услуг (они «сидят» в прочих), а на иракских – не выделяются отчисления на соцстрах.

Наличие такого элемента затрат, как «Прочие», позволяет к этому элементу относить все те расходы, которые остались невыделенными в отдельный элемент. Это удобно, однако следует помнить, что удельный вес элемента «Прочие» не должен превышать значения остальных основных элементов.

Различия в классификации затрат по элементам может существовать не только относительно разных стран, но и вследствие различных мнений учёных. В этом случае актуальным является выяснение основы классификации затрат по элементам. Представляется, что основой классификации затрат по элементам является комбинация использования основных факторов производства (деятельности).

Как известно, затраты представляют денежное выражение использования факторов производства (деятельности). Первоначально в качестве основных таких факторов производства рассматривались: труд, капитал в виде основных средств, материальные ресурсы. Использование фактора «труд» обуславливает затраты на оплату труда, а на украинских предприятиях – еще и отчисления на соцстрах. Использование фактора «капитал» в виде основных средств обуславливает амортизацию. На украинских предприятиях данные затраты выделяются в отдельный элемент, на иракских – включаются в прочие. Поскольку в Ираке затраты на социальное страхование не регламентируются государственным законодательством, на многих иракских предприятиях такие затраты отсутствуют. На некоторых предприятиях Ирака если и имеют место подобные расходы, то они включаются в «прочие». Недостатком того, что в состав прочих затрат на иракских предприятиях включается амортизация, а на некоторых предприятиях – еще и затраты на социальное страхование, является то, что удельный вес такого элемента, как «Прочие затраты» может превышать значение соответствующего показателя по другим элементам.

На украинских предприятиях стоимость услуг сторонних организаций включается в состав прочих затрат. Если удельный вес прочих затрат относительно высок, это делает информацию относительно дифференциации затрат по элементам недостаточно полной.

Представляется более правильным исходить из того, что для каждого фактора производства (деятельности) необходимым является выделение отдельного элемента затрат. Уточним основные факторы производства относительно промышленного предприятия (табл. 2).

Таблиця 2

Основные факторы производства относительно промышленного предприятия

Фактор производства	Затраты, характеризующие использование фактора
1. Труд	Оплата труда. Отчисления на соцстрах. Возможно, что со временем иракские предприятия эволюционируют до уровня европейских и расходы на социальное обеспечение работников значительно повысятся
2. Капитал (основные средства)	Амортизация
3. Материальные и энергетические ресурсы	Материальные затраты
4. Предпринимательские способности	Экономическая теория в качестве вознаграждения за использование предпринимательских способностей выделяет прибыль (дивиденды). Как известно, прибыль не включается в состав затрат, а является разницей между доходами и затратами. Прибылью распоряжаются владельцы предприятия – предприниматели
5. Информация	В последнее время данный фактор все более набирает всю значимость. Получение необходимой для предприятия информации может приводить к увеличению затрат на оплату труда, если ее получением занимаются работники предприятия, или к затратам на оплату услуг сторонних организаций, если ее предоставляют сторонние субъекты хозяйствования
6. Услуги сторонних организаций	Затраты на оплату услуг сторонних организаций. В последнее время происходит специализация субъектов хозяйствования на выполнении ограниченного числа операций. Одновременно окружающая среда усложняется, что делает необходимым пользоваться услугами сторонних организаций, которые предоставляют услуги (например, грузоперевозки), информацию, выполняют определенные работы.
7. Государственные услуги	Налоги и отчисления в государственный и местные бюджеты, которые входят в состав себестоимости, то есть относятся к затратам. Является частным случаем услуг сторонних организаций, однако характеризуется специфичностью, что позволяет отделить один вид услуг от других

Сравнивая данные табл. 1 и 2, можно заметить разницу, которая заключается в «Услугах сторонних организаций». Затраты на оплату услуг сторонних организаций в том числе включают в себя стоимость получения информации от сторонних субъектов хозяйствования.

В перечне основных факторов производства не рассматривается «Земля», поскольку для промышленного предприятия (в отличие от сельскохозяйственного) требуется ограниченное количество данного ресурса. Поэтому денежное использование данного фактора (например, в виде налога на землю) можно отнести к элементу «Прочие затраты».

Если основывать классификацию затрат по элементам на положении относительно расходования основных факторов производства (деятельности), то с учётом последних тенденций необходимо использовать следующие элементы: 1) материальные затраты; 2) затраты на оплату труда; 3) отчисления на соцстрах; 4) амортизация; 5) услуги сторонних организаций; 6) налоги и отчисления; 7) прочие.

Классическая классификация затрат по элементам как на украинских предприятиях, так и на иракских, несколько устарела. Как уже сказано ранее, классическая классификация элементов на украинских предприятиях не учитывает услуги сторонних организаций в качестве отдельного элемента, а на иракских – отчисления на соцстрах и амортизацию. Эти затраты учитывались в составе прочих. Увеличение важности определенного фактора производства (деятельности) увеличивает удельный вес затрат на его привлечение и использование, что обуславливает необходимость выделения данных затрат в отдельный элемент. Если раньше затраты на использование ряда факторов производства (деятельности) учитывались в составе прочих расходов, то в последнее время значимость этих факторов (информация, услуги сторонних организаций) возросла, как на украинских, так и иракских предприятиях, что делает необходимым выделение соответствующих затрат в отдельный элемент.

В последнее время в деятельности большинства предприятий также усиливается роль государственного регулирования и государственных услуг (например, защита интересов относительно иностранных конкурентов или контрагентов), которые осуществляются за счет налогов и отчислений в государственный и местные бюджеты. Однако в структуре затрат размер налогов не должен быть значительным и, тем более, доминирующим. В свою очередь отчисления на соцстрах, а также налоги и отчисления (3-я и 6-я позиция) могут быть объединены в одну позицию, поскольку первые по своей сути являются налогом и их размер регулируется законодательством.

В таком случае классификация затрат по элементам может быть представлена следующим образом: 1) материальные затраты; 2) затраты на оплату труда; 3) отчисления на соцстрах, налоги и платежи в государственный и местные бюджеты (которые входят в состав затрат); 4) амортизация; 5) услуги сторонних организаций; 6) прочие.

Если в дальнейшем появится еще какой-то фактор производства (деятельности), который станет существенным в хозяйственной деятельности большинства промышленных предприятий, это приведет к необходимости совершенствования классификации затрат по элементам путём увеличения числа таких элементов. Таким образом, классификация затрат по элементам является динамичной и должна изменяться со временем.

Данная классификация затрат по элементам в основном подходит для промышленных предприятий, основным видом деятельности которых является производство продукции. Если в деятельности предприятия существенное значение имеет торговая деятельность, или предприятие является торговым по своей сути, вышеприведенную классификацию затрат следует уточнить. Торговые предприятия приобретают товары для последующей перепродажи. С одной стороны, данный фактор не используется так же, как сырьё на промышленных предприятиях, то есть не перерабатывается в иной продукт человеческой деятельности. Однако использование товаров имеет место не в качестве фактора производства, а в качестве фактора торговли и получения дохода. В то же самое время, торговые предприятия могут приобретать товарно-материальные ценности в качестве сырья для переработки, хотя такая деятельность для них не должна быть основной. С учётом изложенного, для торговых предприятий или тех из них, для которых характерна и производственная, и торговая деятельность, следует применять следующую классификацию затрат по элементам: 1) материальные затраты; 2) стоимость товаров, приобретаемых с целью дальнейшей продажи; 3) затраты на оплату труда; 4) отчисления на соцстрах, налоги и платежи в государственный и местные бюджеты (которые входят в состав затрат); 5) амортизация; 6) услуги сторонних организаций; 7) прочие.

Для целей нормирования, анализа и ценообразования важным является разделение затрат на постоянные и переменные. Затраты по предлагаемым элементам будут отличаться по критерию доминирования в них постоянной или переменной компоненты (табл. 3).

Как видно из табл. 3, затраты по отдельным элементам относятся в основном только к переменным (например, материальные) или только к постоянным (например, амортизация). Затраты по другим элементам содержат как постоянную, так и переменные компоненты, что делает целесообразным дальнейшую классификацию затрат внутри данных элементов.

Если классификация затрат по элементам обуславливается факторами производства (деятельности), то дальнейшее разделение затрат внутри каждого элемента целесообразно осуществлять в зависимости от их отношения к группе постоянных или переменных расходов. Такая логика классификации затрат позволит прояснить структуру затрат, сделать ее более удобной для целей управления (анализа, нормирования, ценообразования, бюджетирования). Подобный подход к классификации делает необходимым внутри каждого элемента формирование как минимум двух групп: постоянные и переменные затраты.

Дифференциация затрат на постоянные и переменные по каждому элементу

Элемент затрат	Доминирование постоянной или переменной компоненты
1. Материальные затраты	В основном переменные
2. Стоимость товаров, приобретаемых с целью дальнейшей продажи	В основном переменные
3. Затраты на оплату труда	И постоянные, и переменные в зависимости от формы оплаты труда
4. Отчисления на соцстрах, налоги и платежи в государственный и местные бюджеты (которые входят в состав затрат)	И постоянные, и переменные. Отчисления на соцстрах – в зависимости от затрат на оплату труда.
5. Амортизация	Постоянные
6. Услуги сторонних организаций	И постоянные, и переменные
7. Прочие	И постоянные, и переменные

Исходя из вышеизложенного, классификация затрат согласно предлагаемой логике будет выглядеть следующим образом:

- 1) материальные затраты;
- 2) стоимость товаров, приобретаемых с целью дальнейшей продажи;
- 3) затраты на оплату труда;
- 3.1) затраты по сдельной форме оплаты труда – переменные;
- 3.2) затраты по повременной форме оплаты труда – постоянные;
- 4) отчисления на соцстрах, налоги и платежи в государственный и местные бюджеты (которые входят в состав затрат);
- 4.1) отчисления на соцстрах пропорционально затратам по сдельной форме оплаты труда – переменные;
- 4.2) отчисления на соцстрах пропорционально затратам по повременной форме оплаты труда – постоянные;
- 4.3) налоги и платежи, входящие в состав себестоимости, которые зависят от объемов деятельности – переменные;
- 4.4) налоги и платежи, входящие в состав себестоимости, которые не зависят от объемов деятельности – постоянные;
- 5) амортизация;
- 6) услуги сторонних организаций;
- 6.1) стоимость услуг сторонних организаций, которая зависит от объемов деятельности;
- 6.2) стоимость услуг сторонних организаций, которая не зависит от объемов деятельности;
- 7) прочие;
- 7.1) размер прочих затрат, который зависит от объемов деятельности;
- 7.2) размер прочих затрат, который не зависит от объемов деятельности.

Велика вероятность, что в будущем число факторов производства (деятельности) может увеличиваться. Также может меняться доминирование затрат на их использование в структуре затрат. Это приводит к необходимости постоянного пересмотра классификации затрат по

элементам. В связи с возможностью изменений данной классификации предлагается следующий алгоритм ее осуществления (рис. 1).

Использование данного алгоритма позволит унифицировать процедуру классификации затрат по элементам.

На разных предприятиях использование факторов производства (деятельности) может быть различным, также могут существенно различаться удельные веса затрат на использование факторов в структуре расходов. Причем если на ряде предприятий будет более гибко осуществляться изменение классификации затрат по элементам, то на иных – менее гибко. Кроме того, принятая классификация затрат по элементам согласно требований государственных органов статистики будет всегда «отставать» от объективной необходимости изменений соответствующей классификации на ряде предприятий. Все вышеперечисленное приведет к необходимости совершенствования классификации затрат в рамках управленческого учета, особенности которого в части деления затрат по элементам на разных предприятиях будут не совпадать.

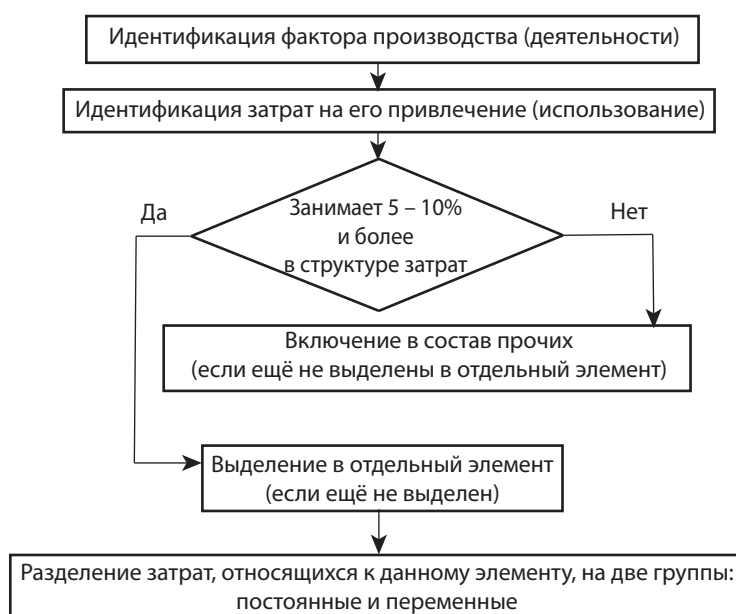


Рис. 1. Алгоритм классификации затрат по элементам

Если рассматривать в качестве основы классификации затрат по элементам основные факторы производства (деятельности), вернее денежное выражение их использования, то естественными будут различия в композиции соответствующего использования на разных предприятиях. Это делает необходимым признание нормальным различия в классификации затрат по элементам в разных субъектах хозяйствования. Также следует признать нормальным возможное несовпадение данной классификации в общеутвержденных формах статистической отчетности и формах управленческого учета на определенном предприятии.

В свою очередь, общеутвержденные формы статистической отчетности должны изменяться с течением времени, что бы более объективно описывать происходящее на большинстве предприятий страны. Однако изменение данных форм всегда будет происходить медленнее, чем того будут требовать фактически сложившиеся обстоятельства и изменения на действующих предприятиях.

ВЫВОДЫ

Уточнено, что в качестве основы классификации затрат по элементам рассматривать основные факторы производства (деятельности), то есть денежное выражение расходования этих факторов. Поскольку со временем происходят изменения в количестве используемых факторов и стоимостной структуре расходов на их привлечение, необходимым является адекватное изменение классификации затрат по элементам. Использование предложенного алгоритма соответствующей классификации позволит сделать понятными и логичными внесения соответствующих изменений. Кроме того, для целей управления затратами предложено разделять затраты, относящиеся к определенному элементу, на постоянную и переменную компоненты – то есть осуществлять дальнейшую классификацию затрат относительно каждого элемента. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является уточнение возможности дальнейшей классификации затрат внутри каждого элемента. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Управление затратами комплексных производств: [монография] / [В. Н. Гончаров, В. И. Чиж, Ю. Ю., Корниенко, А. Ю. Климовицкая, И. А. Кирнос]. – Донецк, 2003. – 180 с.
2. **Кутовой Г. М.** Центры затрат как объекты управления издержками производства / Г. М. Кутовой // Ринкові важелі та стимули розвитку господарчих систем. – Одеса : ОГЕУ, 1998. – С. 56 – 64.
3. **Тарасова Н. Г.** Облік витрат по центрах витрат та відповідальності як основа ефективного менеджменту / Н. Г. Тарасова // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2001. – № 1. – С. 142 – 147.
4. **Сердюк В. М.** Управлінський облік у системі менеджменту підприємства / В. М. Сердюк, Ш. М. Акаєв // Прометей. – 2004. – № 3. – С. 152 – 157.
5. **Голов С. Ф.** Управленческий учет: концепция и организация / С. Ф. Голов // Бухгалтерский учет и аудит. – 1997. – № 3. – С. 13.

6. Корниенко Ю. Ю. Совершенствование методики распределения накладных расходов комплексного мясоперерабатывающего производства / Ю. Ю. Корниенко // Прометей. – 2002. – № 3(9). – С. 292 – 303.

7. Гавриш Я. Проблеми формування конкурентних переваг у витратах / Я. Гавриш, Є. В. Крикавський, С. М. Мартиненко // Прометей. – 2005. – № 1(16). – С. 162 – 167.

8. Іванюта П. В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік в системі управління витратами / П. В. Іванюта // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – № 195 (Том II). – С. 353 – 361.

9. Каменская Т. Затраты переменные и постоянные: как оценить? / Т. Каменская // Баланс. – 2006. – № 17. – С. 32 – 35.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

КАРМІНСЬКА-БЕЛОБРОВА М. В.

УДК 654.07

Кармінська-Белоброва М. В. Організаційні структури управління підприємством

У статті проаналізовано основні організаційні структури управління підприємством. Обґрунтовано їх адаптацію та використання в сучасних умовах. Запропоновано доцільність використання типів організаційних структур управління на підприємстві для ефективної підтримки реалізації обраної стратегії.

Ключові слова: структура управління, ієрархічна структура, дивізійна структура, матрична структура, організація.

Рис.: 1. **Бібл.:** 11.

Кармінська-Белоброва Марина Володимирівна – кандидат наук з державного управління, доцент, кафедра менеджменту, Харківський інститут управління (вул. Шевченка, 24, Харків, 61000, Україна)

E-mail: masha_kb@ukr.net

УДК 654.07

UDC 654.07

Карминская-Белоброва М. В. Организационные структуры управления предприятием

Karminskaya-Belobrova M. V. The Organizational Structures of Management

В статье проанализированы основные организационные структуры управления предприятием. Обоснованы их адаптация и использование в современных условиях. Предложена целесообразность использования типов организационных структур управления на предприятии для эффективной поддержки реализации выбранной стратегии.

In the article the basic organizational structures of management are analyzed. It is grounded their adaptation and use in the modern world. It is proposed expediency of the types of organizational structures of management at the enterprise to effectively support the implementation of chosen strategy.

Ключевые слова: структура управления, иерархическая структура, дивизиональная структура, матричная структура, организация.

Key words: management structure, hierarchical structure, divisional structure, the matrix structure, organization

Рис.: 1. **Библ.:** 11.

Рис.: 1. **Библ.:** 11.

Карминская-Белоброва Марина Владимировна – кандидат наук по государственному управлению, доцент, кафедра менеджмента, Харьковский институт управления (ул. Шевченко, 24, Харьков, 61000, Украина)

E-mail: masha_kb@ukr.net

Karminskaya-Belobrova Marina V. – Candidate of Sciences (State Administration), Associate Professor, Department of Management, Kharkiv Institute of Management (vul. Shevchenka, 24, Kharkiv, 61000, Ukraine)

E-mail: masha_kb@ukr.net

Згідно з останніми здобутками теорії та практики управління організаційна структура підприємства повинна забезпечити реалізацію стратегії його діяльності. Оскільки стратегії мають тенденцію змінюватися в часі, то виникає потреба у відповідних коригуваннях організаційних структур.

Категорія «структура» відображає будову та внутрішню форму системи. Зв'язок елементів у структурі підпорядкований діалектиці взаємовідношення частини і цілого. Наявність структури – це невід'ємний атрибут всіх реально існуючих систем, бо саме структура надає їм цілісності. Структура передбачає відносно стійкі зв'язки, існуючі між елементами організації, і сприяє збереженню стійкого стану системи. Стосовно системи структура є показником її організованості.

Організаційна структура представляє собою конструкцію підприємства з формальним чи неформальним вираженням, на основі якої здійснюється управління ним. Вона охоплює канали влади і комунікації між різними адміністративними службами та працівниками, а також потік інформації, яка передається цими каналами.

Організаційна структура управління відображає організаційний бік відносин управління і забезпечує єдність рівнів і ланок управління у їх взаємозв'язку.

В економічній літературі на сьогодні досить глибоко досліджено типи та принципи побудови організаційних структур управління в цілому на підприємствах. Зокрема, цим питанням присвячено роботи таких вітчизняних науковців, як С. С. Чехотіна, О. А. Єрмансько-

го, П. А. Попова, Е. Ф. Размировича, О. А. Бугуцького, С. І. Дорогунцова, Є. Г. Панченко і зарубіжних вчених М. Альберта, І. Ансоффа, М. Армстронга, М. Мескона, Дж. О. Шоннесі, Ф. Хедоурі, М. Вебера.

Метою статті є дослідження організаційних структур управління підприємством, їх адаптація та використання в сучасних умовах.

Вивчення практики діяльності вітчизняних і зарубіжних підприємств свідчить про велику різноманітність організаційних структур. Основними чинниками, що визначають тип, складність та ієрархічність організаційної структури підприємства, є:

- ✦ масштаб виробництва й обсяг продажу;
- ✦ номенклатура продукції, що випускається;
- ✦ складність і рівень уніфікації продукції;
- ✦ рівень спеціалізації, концентрації, комбінування і кооперування виробництва;
- ✦ ступінь розвитку інфраструктури регіону;
- ✦ міжнародна інтегрованість підприємства та ін.

Розглянемо основні типи організаційних структур управління.

Ще здавна організації створювали такі організаційні структури управління, що отримали назву ієрархічних, або бюрократичних.

Концепція ієрархічної структури була сформульована німецьким соціологом Максом Вебером, що розробив нормативну модель раціональної бюрократії [1,

с. 513 – 520]. Вона містила такі принципові положення: чіткий розподіл праці, наслідком якого є необхідність використання кваліфікованих фахівців на кожній посаді; ієрархічність управління, при якій нижчий рівень підкоряється і контролюється вищестоящим; наявність формальних правил і норм, що забезпечують однорідність виконання менеджерами своїх задач і обов'язків; дух формальної безособовості, з якими офіційні особи виконують свої обов'язки; здійснення найму на роботу в відповідності з кваліфікаційних вимог до даної посади. Об'єктивний характер управлінських рішень виступає гарантом раціональності такої структури.

Ієрархічний тип структури має багато різновидів, але найрозповсюдженішою є лінійно-функціональна організація управління, яка досі широко використовується організаціями у всьому світі. Основу лінійно-функціональних структур складає так званий «шахтний» принцип побудови і спеціалізація управлінського процесу по функціональних підсистемах організації (маркетинг, виробництво, дослідження і розробки, фінанси, персонал та ін.). По кожній з них формується ієрархія служб (рис. 1). Результати роботи кожної служби апарату управління організацією оцінюються показниками, що характеризують виконання ними своєї мети і завдання [2, с. 112].

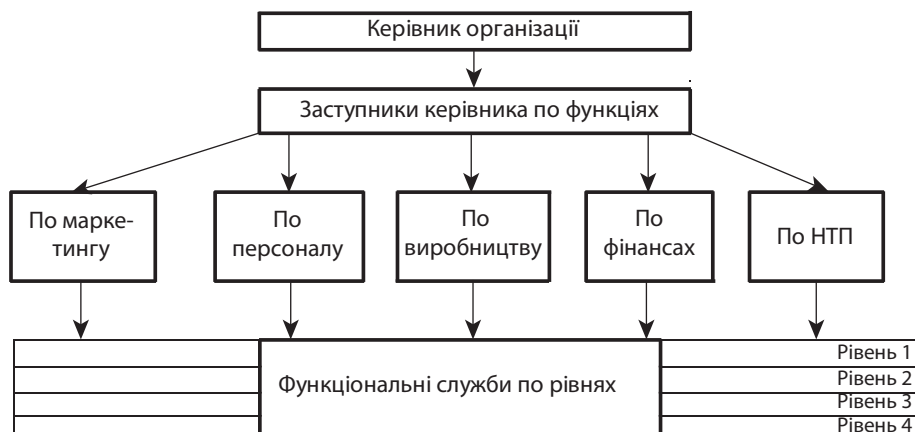


Рис. 1. «Шахтна» структура управління

Багатолітній досвід використання лінійно-функціональних структур управління показав, що вони найбільш ефективні там, де апарат управління виконує рутинні, які частіше повторюються і рідко змінюються, задачі та функції. Вони виявляються в управлінні організаціями з масовим або багатосерійним типом виробництва, а також при господарському механізмі затратного типу, коли виробництво найменш чутливо до прогресу в галузі науки і техніки. При такій організації управління виробництвом підприємство може успішно функціонувати лише тоді, коли зміни по всіх структурних підрозділах відбуваються рівномірно. Але в реальних умовах цього немає, виникає неадекватність реакції системи управління на вимогу зовнішньої середовища. Положення посилюється втратою гнучкості у взаємовідносинах робітників апарату управління через застосування формальних правил і процедур. У результаті ускладнюється і уповільнюється передача інформації, що не може

не відбиватися на швидкості та своєчасності прийняття управлінських рішень. Необхідність погодження дій різних функціональних служб різко збільшує обсяг роботи керівника організації та його заступників, тобто вищого ешелону управління.

Недолік лінійно-функціональної структури управління на практиці посилюється за рахунок таких умов господарювання, при яких допускається невідповідність між відповідальністю і повноваженнями, у керівників різних рівнів і підрозділів: перевищуються норми управління, особливо у директорів і їхніх заступників; формуються нераціональні інформаційні потоки; надмірно централізується оперативне управління виробництвом; не враховується специфіка роботи різноманітних підрозділів; відсутність необхідних при цьому типі структури нормативних документів.

Аналогічні характеристики має і так звана лінійно-штабна структура управління, що також передбачає функціональний розподіл управлінської праці в штабних службах різних рівнів. Головна задача лінійних керівників – координація дій функціональних служб (ланок) і спрямування їх в русло загальних інтересів організації.

Різновидом ієрархічного типу організації управління є так звана дивізіональна структура, перші розробки якої відносяться до 1920-х років, а пик практичного ви-

користання – до 1960 – 70-х років. Цей тип структури нерідко характеризують як поєднання централізованої координації з децентралізованим управлінням (децентралізація при збереженні координації і контролю).

Ключовими фігурами в управлінні організаціями з дивізіональною структурою стають не керівники функціональних підрозділів, а менеджери, що очолюють виробничі відділення. Структуризація організації по відділенням виробляється, як правило, за трьома критеріями: по продукції, що випускається, або по послугах, що надаються (продуктова спеціалізація), по орієнтації на споживача (споживча спеціалізація), по обслуговуванню територіям (регіональна спеціалізація). Такий підхід забезпечує більш тісний зв'язок виробництва зі споживачами, істотно прискорюючи його реакцію на зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі. У результаті розширення між оперативно-господарською самостійністю, відділення стали розглядатися як «центри при-

бутку», що активно використовують надану їм свободу для підвищення ефективності роботи [2, с. 177].

У той же час дивізійна структура управління призвела до зростання ієрархічності, тобто вертикалі управління. Вони зажадали формування проміжних рівнів менеджменту для координації роботи відділень, груп і т. п. Дублювання функцій управління на різних рівнях у кінцевому рахунку призвело до зростання затрат на утримання управлінського апарату.

Різноманітні модифікації ієрархічних структур, що використалися за кордоном і в нашій країні, не дозволяли вирішувати проблеми координації функціональних ланок по горизонталі, підвищення відповідальності та розширення повноважень керівників нижчих і середніх рівнів, звільнення вищого ешелону від оперативного контролю. Вимагався перехід до більш гнучких структур, краще пристосованих до динамічних змін і вимог виробництва.

Головною властивістю структур, відомих в практиці управління як гнучкі, адаптивні, або органічні, є притаманна їм спроможність порівняно легко міняти свою форму, пристосовуватися до нових умов, органічно вписуватися в систему управління. Ці структури орієнтовані на прискорену реалізацію складних програм і проектів у рамках крупних підприємств і об'єднань, цілих галузей і регіонів. Як правило, вони формуються на тимчасовій основі, тобто на період реалізації проекту, програми, рішення проблеми або досягнення поставленої мети.

Різновидами цього типу структур є проектні, матричні, програмно-цільові, бригадні форми організації управління.

Проектні структури формуються при розробці організацією проектів, під якими розуміються будь-які процеси цілеспрямованих змін у системі, наприклад, модернізація виробництва, освоєння нових виробів або технологій, будівництво об'єктів і т. п. Управління проектом включає визначення його мети, формування структури, планування і організацію виконання робіт, координацію дій виконавців.

Однією з форм проектного управління є формування спеціального підрозділу – проектною командою, працюючою на тимчасовій основі. До її складу звичайно включають необхідних фахівців, у тому числі й по управлінню. Керівник проекту наділяється так званими проектними повноваженнями. В їхньому числі відповідальність за планування проекту, за стан графіку і хід виконання робіт, за витрачанням виділених ресурсів, у тому числі й за матеріальне заохочення працюючих. У зв'язку з цим велике значення надається вміню керівника сформулювати концепцію управління проектом, розподілити задачі між учасниками команди, чітко визначити пріоритети і ресурси, конструктивно підходити до дозволу конфліктів. По завершенні проекту структура розпадається, а співробітники переходять в нову проектну структуру або вертаються на свою постійну посаду (при контрактній роботі – звільняються). Така структура володіє великою гнучкістю, але за наявності декількох цільових програм або проектів наводить до

дробіння ресурсів і помітно ускладнює підтримання і розвиток виробничого і науково-технічного потенціалу організації як єдиного цілого.

З метою полегшення задач координації в організаціях створюються штабні органи управління з керівників проектів або використовуються так звані матричні структури.

Матрична структура нагадує собою ґратчасту організацію, побудовану на принципі подвійного підпорядкування виконавців: з одного боку – безпосередньому керівнику функціональної служби, що надає персонал і технічну допомогу керівнику проекту, з другого – керівнику проекту (цільовий програми), що наділений необхідними повноваженнями для здійснення процесу управління у відповідності до запланованих термінів, ресурсів і якості. При такій організації керівник проекту взаємодіє з двома групами підлеглих: з постійними членами проектною групи і з іншими робітниками функціональних відділів, що підкоряються йому тимчасово і по обмеженому колу питань. При цьому зберігається їх підпорядкування безпосереднім керівникам підрозділів, відділів, служб.

Перехід до матричних структур звичайно охоплює не всю організацію, а лише її частину. При цьому її успіх значною мірою залежить від того, в який ступені керівники проектів володіють професійним якостями менеджерів і можуть виступати в проектній групі лідерами. Масштаби застосування матричних структур в організаціях досить значні, що говорить про їхню ефективність.

Незважаючи на деякі недоліки і складності, матричні структури використовуються в багатьох організаціях, що належать до різних галузей. Основна причина цього полягає в тому, що матрична структура дозволяє організаціям скористатися перевагами, властивими як функціональним, так і дивізійним структурам, і зокрема, досягти більш високих виробничих показників у роботі над складними видами продукції, що вимагають творчого підходу.

При бригадному типі структури істотно змінюються вимоги до кваліфікації працюючих: перевага віддається людям з універсальними знаннями і навиками, бо тільки вони можуть забезпечити взаємозамінність і гнучкість при зміні групою завдань, що виконуються. У бригадах значно поширюються функції праці робітників і підвищується їхня кваліфікація в результаті освоєння декількох спеціальностей і професій і більш повного розвитку спроможності. Поєднання колективної та індивідуальної відповідальності за якість роботи та її кінцевий результат різко знижує необхідність у жорсткому контролі ззовні і в проміжному обліку вироблення.

Відповідно до цього змінюються умови оплати праці, спрямовані передусім на стимулювання економічно вигідного співробітництва і підвищення зацікавленості в зростанні прибутків і доходів. У бригадах вводяться гнучкі системи, що передбачають тісний зв'язок між рівнем заробітної плати кожного члена бригади і загальними результатами (по таких показниках, як, наприклад, прибуток або доходи).

ВИСНОВКИ

Сучасний етап розвитку економіки України ставить нові вимоги до побудови організаційних структур управління підприємствами. В умовах господарювання організаційні структури управління повинні передбачати функції, пов'язані з оцінкою ефективності підприємства порівняно зі світовим рівнем: систематичне порівняння рівня розвитку підприємства з рівнем, досягнутим фірмами-конкурентами; порівняння техніко-економічного рівня продукції даного підприємства зі світовими стандартами; системний аналіз та оцінки ефективності власного виробництва, впровадження прогресивних принципів управління в окремих цілях; середньо- і короткострокове планування з акцентом на фінансовому плані, який набуває першочергового значення порівняно з іншими формами планування.

Перераховані організаційні структури не забезпечують повної відповідності між реалізованою стратегією і структурою. Тому для ефективної підтримки реалізації обраної стратегії деякі організації використовують два і більше типи організаційних структур одночасно. Інші організації на доповнення до існуючої структури управління створюють спеціальні координаційні механізми, які потрібні для ефективного виконання стратегії компанії, у вигляді проектних груп, груп з виконання міжфункціональних завдань, венчурних груп, незалежних робочих груп, груп з реалізації процесу, а також окремих менеджерів по зв'язку зі споживачами. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вебер М. Избранные произведения : Пер. с нем./ М. Вебер ; сост., общ. ред. Ю. Н. Давыдова. – М. : Прогресс, 1990. – 808 с.
2. Кредісов А. І. Менеджмент для керівників / М. Кредісов та ін. – К. : Товариство «Знання», КОО, 1996. – 556 с.
3. Іванова Н. Н. Економічний аналіз організаційних та виробничих структур : монографія / Н. Н. Іванова, Н. Н. Мозгов, Б. І. Герасимов / Під наук. ред. Б. І. Герасимова, 2003. – 120 с.
4. Корнюхин С. В. Организационная структура предприятия: современные подходы и пути развития / С. В. Корнюхин – М. : Европейский центр по качеству, 2003. – 48 с.
5. Важицький Ф. Управління в умовах стратегічних невизначеностей: основні методи і засоби / Ф. Важицький // Регіональна економіка. – 2001. – № 2. – С. 147 – 150.
6. Мескон М. Х. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1995. – 704 с.
7. Ніпіаліді О. Прийняття управлінських рішень, аналітичний і інформаційний аспект / О. Ніпіаліді // Наукові записки. – 2001. – № 7. – С. 176 – 178.
8. Муравьев А. Корпоративное управление и его влияние на поведение приватизированных предприятий / А. Муравьев, Л. Савулькин // Вопросы экономики. – 1998. – № 7. – С. 110 – 119.
9. Обер-Крие Дж. Управление предприятием : пер с фр. Ф. Р. Окунева, А. П. Сизова / Дж. Обер-Крие. – М. : Бизнес-Информ, 1998. – 256 с.
10. Попов А. В. Теория и организация американского менеджмента / А. В. Попов. – М. : Изд-во МГУ, 1991. – 152 с.
11. Радыгин А. Собственность, корпоративные конфликты и эффективность / А. Радыгин, С. Архипов // Вопросы экономики. – 2000. – № 11. – С. 114 – 134.

УДК 330.45:519.86(075.8)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОНОНОВ И. А., КОНОНОВ А. И.

УДК 330.45:519.86(075.8)

Кононов И. А., Кононов А. И. Совершенствование методов принятия управленческих решений по оценке стоимости предприятия

В статье рассмотрена методика построения регрессионной модели. Доказано, что совершенствование методов принятия решений – это необходимость времени, которая требует немедленного рассмотрения и приведения её в надлежащий вид. На конкретном примере показан недостаток ее применения для принятия эффективных управленческих решений. Описанный недостаток наглядно объясняет по существу непригодность ее применения для подобных целей. В связи с этим предлагается использование эволюционно-симультативного моделирования.

Ключевые слова: регрессионная модель, управленческое решение, управление, ЭС-метод.

Рис.: 1. Табл.: 1. Формул: 8. Библ.: 10.

Кононов Иван Александрович – кандидат экономических наук, Национальный фармацевтический университет (ул. Пушкинская, 53, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: i.a.kononov@mail.ru

Кононов Александр Иванович – аспирант, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: a.i.kononov@mail.ru

УДК 330.45:519.86(075.8)

Кононов І. О., Кононов О. І. Удосконалення методів прийняття управлінських рішень по оцінці вартості підприємства

У статті розглянуто методику побудови регресійної моделі. Доведено, що вдосконалення методів прийняття рішень – це потреба часу, яка вимагає негайного розгляду та приведення її в належний вигляд. На конкретному прикладі показано недоліки її застосування для ухвалення рішення з управління. Описаний недолік наочно пояснює по суті непридатність її застосування для подібних цілей.

Ключові слова: регресійна модель, управлінське рішення, управління, ЕС-метод.

Рис.: 1. Табл.: 1. Формул: 8. Библ.: 10.

Кононов Иван Александрович – кандидат экономических наук, Национальный фармацевтический университет (ул. Пушкинская, 53, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: i.a.kononov@mail.ru

Кононов Александр Иванович – аспирант, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: a.i.kononov@mail.ru

UDC 330.45:519.86(075.8)

Kononov I. A., Kononov A. I. Improving the Working Methods Making Management Decisions on Estimates Enterprise Value

The method of construction of regressive model is considered in the article. It is proved that the improved methods of decision-making is the need of time, which requires immediate attention and bring it into the proper form. On a concrete example the lack of its application is routined for a decision-making on a management. The described failing evidently explains essentially uselessness of its application for similar aims.

Key words: regressive model, administrative decision, management, ES-method.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 10.

Kononov Ivan A. – Candidate of Sciences (Economics), National Pharmaceutical University (vul. Pushkinska, 53, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: i.a.kononov@mail.ru

Kononov Aleksandr I. – Postgraduate Student, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: a.i.kononov@mail.ru

ВИСНОВКИ

Сучасний етап розвитку економіки України ставить нові вимоги до побудови організаційних структур управління підприємствами. В умовах господарювання організаційні структури управління повинні передбачати функції, пов'язані з оцінкою ефективності підприємства порівняно зі світовим рівнем: систематичне порівняння рівня розвитку підприємства з рівнем, досягнутим фірмами-конкурентами; порівняння техніко-економічного рівня продукції даного підприємства зі світовими стандартами; системний аналіз та оцінки ефективності власного виробництва, впровадження прогресивних принципів управління в окремих цілях; середньо- і короткострокове планування з акцентом на фінансовому плані, який набуває першочергового значення порівняно з іншими формами планування.

Перераховані організаційні структури не забезпечують повної відповідності між реалізованою стратегією і структурою. Тому для ефективної підтримки реалізації обраної стратегії деякі організації використовують два і більше типи організаційних структур одночасно. Інші організації на доповнення до існуючої структури управління створюють спеціальні координаційні механізми, які потрібні для ефективного виконання стратегії компанії, у вигляді проектних груп, груп з виконання міжфункціональних завдань, венчурних груп, незалежних робочих груп, груп з реалізації процесу, а також окремих менеджерів по зв'язку зі споживачами. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вебер М. Избранные произведения : Пер. с нем./ М. Вебер ; сост., общ. ред. Ю. Н. Давыдова. – М. : Прогресс, 1990. – 808 с.
2. Кредісов А. І. Менеджмент для керівників / М. Кредісов та ін. – К. : Товариство «Знання», КОО, 1996. – 556 с.
3. Іванова Н. Н. Економічний аналіз організаційних та виробничих структур : монографія / Н. Н. Іванова, Н. Н. Мозгов, Б. І. Герасимов / Під наук. ред. Б. І. Герасимова, 2003. – 120 с.
4. Корнюхин С. В. Организационная структура предприятия: современные подходы и пути развития / С. В. Корнюхин – М. : Европейский центр по качеству, 2003. – 48 с.
5. Важицький Ф. Управління в умовах стратегічних невизначеностей: основні методи і засоби / Ф. Важицький // Регіональна економіка. – 2001. – № 2. – С. 147 – 150.
6. Мескон М. Х. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури.– М. : Дело, 1995. – 704 с.
7. Ніпіаліді О. Прийняття управлінських рішень, аналітичний і інформаційний аспект / О. Ніпіаліді // Наукові записки. – 2001. – № 7. – С. 176 – 178.
8. Муравьев А. Корпоративное управление и его влияние на поведение приватизированных предприятий / А. Муравьев, Л. Савулькин // Вопросы экономики. – 1998. – № 7. – С. 110 – 119.
9. Обер-Крие Дж. Управление предприятием : пер с фр. Ф. Р. Окунева, А. П. Сизова / Дж. Обер-Крие. – М. : Бизнес-Информ, 1998. – 256 с.
10. Попов А. В. Теория и организация американского менеджмента / А. В. Попов. – М. : Изд-во МГУ, 1991. – 152 с.
11. Радыгин А. Собственность, корпоративные конфликты и эффективность / А. Радыгин, С. Архипов // Вопросы экономики. – 2000. – № 11. – С. 114 – 134.

УДК 330.45:519.86(075.8)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОНОНОВ И. А., КОНОНОВ А. И.

УДК 330.45:519.86(075.8)

Кононов И. А., Кононов А. И. Совершенствование методов принятия управленческих решений по оценке стоимости предприятия

В статье рассмотрена методика построения регрессионной модели. Доказано, что совершенствование методов принятия решений – это необходимость времени, которая требует немедленного рассмотрения и приведения её в надлежащий вид. На конкретном примере показан недостаток ее применения для принятия эффективных управленческих решений. Описанный недостаток наглядно объясняет по существу непригодность ее применения для подобных целей. В связи с этим предлагается использование эволюционно-симультативного моделирования.

Ключевые слова: регрессионная модель, управленческое решение, управление, ЭС-метод.

Рис.: 1. Табл.: 1. Формул: 8. **Библ.:** 10.

Кононов Иван Александрович – кандидат экономических наук, Национальный фармацевтический университет (ул. Пушкинская, 53, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: i.a.kononov@mail.ru

Кононов Александр Иванович – аспирант, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: a.i.kononov@mail.ru

УДК 330.45:519.86(075.8)

Кононов И. О., Кононов О. И. Удосконалення методів прийняття управлінських рішень по оцінці вартості підприємства

У статті розглянуто методику побудови регресійної моделі. Доведено, що вдосконалення методів прийняття рішень – це потреба часу, яка вимагає негайного розгляду та приведення її в належний вигляд. На конкретному прикладі показано недоліки її застосування для ухвалення рішення з управління. Описаний недолік наочно пояснює по суті непридатність її застосування для подібних цілей.

Ключові слова: регресійна модель, управлінське рішення, управління, ЕС-метод.

Рис.: 1. Табл.: 1. Формул: 8. **Бібл.:** 10.

Кононов Иван Александрович – кандидат економічних наук, Національний фармацевтичний університет (вул. Пушкінська, 53, Харків, 61002, Україна)

E-mail: i.a.kononov@mail.ru

Кононов Александр Иванович – аспірант, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

E-mail: a.i.kononov@mail.ru

UDC 330.45:519.86(075.8)

Kononov I. A., Kononov A. I. Improving the Working Methods Making Management Decisions on Estimates Enterprise Value

The method of construction of regressive model is considered in the article. It is proved that the improved methods of decision-making is the need of time, which requires immediate attention and bring it into the proper form. On a concrete example the lack of its application is routined for a decision-making on a management. The described failing evidently explains essentially uselessness of its application for similar aims.

Key words: regressive model, administrative decision, management, ES-method.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 10.

Kononov Ivan A. – Candidate of Sciences (Economics), National Pharmaceutical University (vul. Pushkinska, 53, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: i.a.kononov@mail.ru

Kononov Aleksandr I. – Postgraduate Student, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: a.i.kononov@mail.ru

Розвиток ринкових відносин в економіці України породжує ряд нових теоретичних і практичних проблем, значительное место среди которых занимает проблема поиска наилучших решений в условиях действия случайных факторов.

Одним из этапов данного процесса является построение моделей, в том числе и регрессионных, для принятия управленческих решений по оценке стоимости предприятия. Выявление достоинств и недостатков упомянутых моделей является важным направлением совершенствования методов принятия и реализации управленческих решений.

Решением этой проблемы в течение последних лет активно занимаются как зарубежные, так и отечественные ученые, что подтверждается наличием в литературе публикаций относительно разработки и принятия управленческого решения.

К ряду зарубежных и отечественных ученых можно отнести Колпакова В. М., Кигеля В. Р., Ломакина А. А., Ранняя Н. А., Рапопорта Б. М., Смирнова Э. А., Фатхутдинова Р. А. Однако, несмотря на достаточно весомые и фундаментальные результаты, полученные в исследуемой области, все еще остаётся ряд слабоизученных методологических проблем, вызываемых действием случайных факторов.

Цели статьи – выявить недостатки поиска лучших управленческих решений с применением регрессионных моделей и предложить более совершенные.

Рассмотрим методику построения регрессионной модели и способы ее применения. Пусть задан некоторый объект Q с входами X_1, \dots, X_k и выходом Y , изображенный на рис. 1.

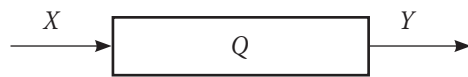


Рис 1. Объект Q с входами X_1, \dots, X_k и выходом Y

Пусть $t \in \{1, 2, \dots\}$ – момент дискретного времени и $X_{it}, i = 1, \dots, K$ и Y_t – реализации величины $X_i = 1, \dots, K$ и Y в момент t . Исходной информацией для построения регрессионной модели служит статистическая информация, т. е. множество $\{X_{1t}, \dots, X_{kt}, Y_t, t = 1, \dots, T\}$. Предположим, что $K = 2$, т. е. объект имеет два входа. Обычно $T = 300 \div 500$. В данном условном примере примем для простоты, что $T = 12$. Тогда исходная информация может быть, например, такой, как в табл. 1.

Построение регрессионной модели состоит в нахождении зависимости $Y = f(X_1, \dots, X_k)$ (обычно в форме полинома не выше 2-й степени) с помощью какого-либо из методов (обычно с помощью метода наименьших квадратов).

В нашем примере построить регрессионную модель означает найти коэффициенты полинома:

$$Y = f(X_1, X_2) = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_1 X_2 + a_4 X_1^2 + a_5 X_2^2. \quad (1)$$

Как известно, идея метода наименьших квадратов состоит в подборе полинома таким образом, чтобы сумма квадратов отклонений теоретических значений, т. е. значений полинома $f(X_1, X_2)$ от фактических значений Y_t , наблюдавшихся в реализациях, была минимальна. Иначе говоря, коэффициенты a_0, \dots, a_5 полинома должны быть такими, которые смогут минимизировать $F(a_0, \dots, a_5) = \sum_{t=1}^{12} (f(X_{1t}, X_{2t}) - Y_t)^2$. Для поиска минимума

приравняем к нулю частные производные функции F , т. е. положим:

$$\frac{\partial F}{\partial a_0} = \frac{\partial F}{\partial a_1} = \dots = \frac{\partial F}{\partial a_5} = 0. \quad (2)$$

Таким образом, мы получим систему из 6 уравнений с 6 неизвестными, решая которую и найдем все коэффициенты.

Уже при полиноме 2-й степени возникают достаточно большие по абсолютной величине числа, что значительно затрудняет расчеты. Поэтому очень часто ограничиваются линейной аппроксимацией, т. е. полиномом 1-й степени. (Кроме того, существует мнение, что, используя полиномы с высокими степенями, т. е. со степенями выше второй, мы теряем устойчивость модели, слишком следуем случайным отклонениям, имевшим место).

В условном численном примере, где нас интересуют лишь принцип и процедура счета, мы тем более имеем основания ограничиться полиномом первой степени:

$$Y = f(X_1, X_2) = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2. \quad (3)$$

Из условия $\frac{\partial F}{\partial a_0}$ найдем:

$$12a_0 + a_1 \sum_{t=1}^{12} Y_t - a_2 \sum_{t=1}^{12} Y_t = 0. \quad (4)$$

Из $\frac{\partial F}{\partial a_1}$ найдем

$$a_0 \sum_{t=1}^{12} X_{1t} + a_1 \sum_{t=1}^{12} X_{1t}^2 + a_3 \sum_{t=1}^{12} X_{1t} X_{2t} = a_0 \sum_{t=1}^{12} Y_t X_{1t}. \quad (5)$$

Таблица 1

Исходная информация для построения регрессионной модели

t	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
X_{1t}	3	3,2	3	3,8	4	4	3,6	3	3,9	3	3	4
X_{2t}	5	6	5	7	7	6	5	6	7	5	5	7
Y_t	4,8	5	6	7	5,5	6,6	5	5	6	5	5,8	6,8
n	1	2	9	12	6	10	3	4	8	5	7	11

Из $\frac{\partial F}{\partial a_2}$ найдем

$$a_0 \sum_{t=1}^{12} X_{2t} + a_1 \sum_{t=1}^{12} X_{1t} X_{2t} + a_2 \sum_{t=1}^{12} X_{2t}^2 = \sum_{t=1}^{12} Y_t X_{2t}. \quad (6)$$

Пропуская промежуточные расчеты и подставляя соответствующие значения в уравнения (4) – (6), получим систему:

$$\begin{aligned} 12a_0 + 41,5a_1 + 71a_2 &= 68,5, \\ 41,5a_0 &= 145,8a_1 + 249,1a_2 = 239,4, \\ 71a_0 + 249,1a_1 + 429a_2 &= 409,7. \end{aligned} \quad (7)$$

Решая ее, найдем: $a_0 = 1,88$; $a_1 = 0,8194$; $a_2 = 0,1674$.

Итак, с помощью метода наименьших квадратов нами построена следующая линейная регрессионная модель объекта Q , связывающая выход с выходами X_1 и X_2 :

$$Y = 1,88 + 0,8194 X_1 + 0,1674 X_2. \quad (8)$$

Регрессионные модели имеют два основных типа приложений – планирование и прогнозирование. Прогнозирование с помощью регрессионных моделей – это нахождение выхода Y от входов X_1 и X_2 . Иначе говоря, если нам известны значения входов в будущем (или если мы имеем прогноз значений параметров входов X_1 и X_2), то с помощью регрессионной модели мы можем получить прогноз значений выхода Y , рассчитав его по формуле (8).

Управление с помощью регрессионных моделей исходит из иного принципа. При управлении мы рассматриваем линию прогрессии $Y = f(X_1, X_2)$ как целевую функцию и ставим задачу отыскания такого управления \tilde{X}_1, \tilde{X}_2 , чтобы $f(\tilde{X}_1, \tilde{X}_2)$ являлось экстремальной точкой и чтобы $\tilde{X}_1 \in G_1$ и $\tilde{X}_2 \in G_2$, где G_1 и G_2 – области значений параметров X_1 и X_2 , найденные исходя из статистики.

В нашем примере из табл. 1 видно, что $X_1 \in [3, 4]$ (3 – минимальное наблюдаемое значение величины X_1 ; 4 – максимальное наблюдаемое значение величины X_1) и $X_2 \in [5, 7]$ (здесь мы предполагаем, что X_1 и X_2 непрерывны).

Предположим теперь, что Y – величина стоимости предприятия, т. е. $Y \rightarrow \max$. Тогда, так как $F(X_1, X_2)$ линейна, \tilde{X}_1, \tilde{X}_2 – граничные точки. Из построенной регрессионной модели видно, что оптимальное управление есть $\tilde{X}_1 = 3, \tilde{X}_2 = 7$. Это управление обеспечивает максимальный выход $Y = 5,51$.

Описанный способ поиска решения (\tilde{X}_1, \tilde{X}_2) с помощью регрессионной модели обладает следующим существенным недостатком: управление (\tilde{X}_1, \tilde{X}_2) не является достаточно реальным. В частности, из табл. 1 видно, что в статистике, которой мы располагаем, оно ни разу не было реализовано (т. е. нет ни одного t такого, чтобы $X_{1t} = 3$ и $X_{2t} = 7$).

Таким образом, принятие решения по управлению ($\tilde{X}_1 = 3, \tilde{X}_2 = 7$) является либо очень маловероятным, либо вовсе недопустимым.

Итак, если D – область допустимых управлений, то, естественно, $(\tilde{X}_1, \tilde{X}_2) \in G_1 \otimes G_2$, однако вполне возможно, $(\tilde{X}_1, \tilde{X}_2) \in D$.

Так что $D \subset G_1 \otimes G_2$ и $D \neq G_1 \otimes G_2$. (Это может иметь место например, вследствие того, что X_1 и X_2 взаимнокоррелированы). Если бы параметры были независимыми друг от друга, то было бы $D = G_1 \otimes G_2$.

ВЫВОДЫ

Таким образом, можно подвести следующий итог: описанный недостаток наглядно объясняет по существу непригодность корреляционных моделей для поиска лучшего управленческого решения.

По нашему мнению, для решения данной задачи необходимо применять методологические принципы эволюционно-симулятивного метода (ЭС-метода) с построением симулятора, предложенного в [10]. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Колпаков В. М.** Методы управления : Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. / В. М. Колпаков. – К. : МАУП, 2003. – 368 с.
- 2. Кігель В. Р.** Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці / Київський економічний інст-менеджменту (ЕКОМЕН) / В. Р. Кігель. – К. : ЦУЛ, 2003. – 200 с.
- 3. Лепа Р. М.** Прийняття управлінських рішень на підприємстві: теорія та практика НАН України; Інститут економіки промисловості / Р. М. Лепа, В. М. Тимохин. – Донецьк : ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2004. – 262 с.
- 4. Ломакин А. Л.** Управленческие решения / А. Л. Ломакин. – М. : Форум, 2005. – 188 с.
- 5. Лукичева Л. И.** Управленческие решения / Л. И. Лукичева. – Изд-во: Омега, 2009. – 383 с.
- 6. Ранняя Н. А.** Совершенствование методических подходов к принятию рациональных управленческих решений / Н. А. Ранняя. – Ставрополь 2005. – 187 с.
- 7. Рапопорт Б. М.** Оптимизация управленческих решений / Б. М. Рапопорт. – М. : ООО «ТЕИС», 2001. – 264 с.
- 8. Смирнов Э. А.** Разработка управленческих решений / Э. А. Смирнов. Учебник для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 271 с.
- 9. Фатхутдинов Р. А.** Управленческие решения / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 314 с.
- 10. Лихтенштейн В. Е.** Эволюционно-симулятивный метод планирования / В. Е. Лихтенштейн // Экономика и математические методы». – 1971, т. VII, вып. 6.

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ

КРИМСЬКА Л. О., ШЕВЧЕНКО О. О.

УДК 658.5

Кримська Л. О., Шевченко О. О. Управління підприємством на основі теорії обмежень

Зростання конкуренції у всьому світі, швидкий розвиток технологій, актуалізація проблеми обмеженості ресурсів, підвищення вимог до товарів з боку споживачів – усі ці фактори ускладнюють прийняття управлінських рішень. Серед сучасних концепцій управління, що мають наукову та практичну цінність, привертає увагу теорія обмежень. Дана теорія дозволяє розширити можливості практичного втілення системного підходу до проблем управління господарською діяльністю на конкретних підприємствах у реальному ринковому середовищі. У статті досліджено та проаналізовано можливості теорії обмежень як ефективної методології управління підприємством. Розглянуто досвід та доцільність впровадження теорії обмежень на українських підприємствах.

Ключові слова: теорія обмежень, підприємство, система, конкуренція, ефективність.

Рис.: 2. **Бібл.:** 8.

Кримська Любов Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту, Запорізький національний технічний університет (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)

Шевченко Олександр Олександрович – магістрант, кафедра менеджменту, Запорізький національний технічний університет (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)

E-mail: shevchenko1ua@gmail.com

УДК 658.5

Крымская Л. А., Шевченко А. А. Управление предприятием на основе теории ограничений

Рост конкуренции во всем мире, быстрое развитие технологий, актуализация проблемы ограниченности ресурсов, повышение требований к товарам со стороны потребителей – все эти факторы затрудняют принятие управленческих решений. Среди современных концепций управления, имеющих научную и практическую ценность, привлекает внимание теория ограничений. Данная теория позволяет расширить возможности практического воплощения системного подхода к проблемам управления хозяйственной деятельностью на конкретных предприятиях в реальной рыночной среде. В статье исследованы и проанализированы возможности теории ограничений как эффективной методологии управления предприятием. Рассмотрен опыт и целесообразность внедрения теории ограничений на украинских предприятиях.

Ключевые слова: теория ограничений, предприятие, система, конкуренция, эффективность.

Рис.: 2. **Библ.:** 8.

Крымская Любовь Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, Запорожский национальный технический университет (ул. Жуковского, 64, Запорожье, 69063, Украина)

Шевченко Александр Александрович – магистрант, кафедра менеджмента, Запорожский национальный технический университет (ул. Жуковского, 64, Запорожье, 69063, Украина)

E-mail: shevchenko1ua@gmail.com

UDC 658.5

Krymskaya L. A., Shevchenko A. A. Enterprise Management Based on the Theory of Constraints

There are a lot of factors that complicate making management decisions. They include increasing world's competition, rapid development of technology, updating problem of limited resources, increasing requirements for goods. The concept which attracts attention among the other modern management concepts with scientific and practical value is the theory of constraints. This theory allows you to extend practical implementation of system approach to managerial problems of the specific enterprises in the real market environment. The article investigates and analyzes the potential (possibility) of the theory of constraints as an effective methodology for enterprise management. It describes the experience and feasibility of the theory in Ukrainian enterprises.

Key words: theory of constraints enterprise, system, competition, efficiency.

Pic.: 2. **Bibl.:** 8.

Krymskaya Lyubov A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management, Zaporizhzhya National Technical University (69063, Ukraine)

Shevchenko Aleksandr A. – Graduate Student, Department of Management, Zaporizhzhya National Technical University (69063, Ukraine)

E-mail: shevchenko1ua@gmail.com

Зростання конкуренції у всьому світі, швидкий розвиток технологій, актуалізація проблеми обмеженості ресурсів, підвищення вимог до товарів з боку споживачів – усі ці фактори роблять управління підприємством усе складнішим. Ця проблема є глобальною, і українські підприємства не є винятком.

За таких умов прийняття управлінських рішень ускладнюється. Велика кількість факторів, які впливають на ту чи іншу проблему підприємств, змушують керівників невірно підходити до їх вирішення. Вони керують на основі підвищення локальної ефективності окремих підрозділів підприємств, ігноруючи те, що підприємство, у першу чергу, є системою, в якій компоненти знаходяться в залежності один від одного.

Серед сучасних концепцій управління, що мають наукову та практичну цінність, привертає увагу теорія обмежень (*Theory of constraints, TOC*). З'явившись у 80 – 90-х роках минулого століття, теорія дозволила розширити можливості практичного втілення системного підходу до проблем управління господарською діяльністю на конкретних підприємствах у реальному ринковому середовищі.

Сучасні конкурентні умови змушують менеджерів постійно мати справу з такими небажаними явищами на підприємствах, як: підвищений рівень запасів, падіння продажів, підвищення строків виконання замовлень, незадовільна якість обслуговування клієнтів, нерозуміння між підрозділами підприємства. Як вихід, менеджери

вживають заходи щодо отримання повного контролю над всіма бізнес процесами на підприємстві вважаючи, що це допоможе. Впроваджується нове програмне забезпечення, змінюється система обліку, вносяться зміни в калькуляцію собівартості та інше, тобто керівники розглядають негативні явища на підприємстві окремо одне від одного. Проте, такі спроби підвищити ефективність підприємства, не приносять нічого крім величезної кількості, часто зовсім непотрібної інформації.

Слід погодитись з думкою авторів [1, 2, 3, 4], що просте, на перший погляд, уявлення системи має фундаментальне стратегічне значення для розуміння процесів і явищ в організаціях. Система – це внутрішньо організована сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, що утворюють єдине ціле і спільно діють для досягнення поставленої мети [4]. Оскільки підприємство є техніко-економічною та соціальною системою, не важко зрозуміти, що для ефективного управління підприємством недостатньо розглядати його підсистеми (елементи) окремо. Зміни в одній частині системи можуть призвести до значних наслідків (як позитивних, так і негативних) в інших частинах системи. Тому до управління підприємством необхідно підходити цілісно, розглядаючи усі його частини у взаємодії один з одним.

У своїй теорії Голдратт порівнює системи з ланцюгами або сукупністю ланцюгів. Міцність системи як і міцність ланцюга, дорівнює міцності її слабкішої ланки. Голдратт запропонував називати це *системним обмеженням*, оскільки саме воно обмежує здатність системи до досягнення мети [4].

Ланцюги мають властивість: зміцнення будь-якої ланки, крім самої слабкої, ніяк не зміцнює ланцюг в ці-

лому. Якщо ж зміцнити слабку ланку, міцність ланцюга відразу ж зростає – але лише до межі міцності наступного слабкішого ланки.

Так само в бізнесі продуктивність всього підприємства зазвичай визначається пропускну здатністю одного певного елемента, і вдосконалювати будь-які інші аспекти системи в дійсності марно [5].

Розглянемо це на прикладі однієї простої виробничої операції, в якій чотири верстати виконують послідовну обробку матеріалу для виробництва деякого виробу. З рис. 1 видно, що обмеженням, «вузьким місцем», є третій станок, продуктивність роботи якого найменша. Удосконалення продуктивності будь-якого іншого верстата являється марним, якщо обмеження (третій верстат) не буде відповідати їх виробничій ефективності.

Якщо трохи розширити горизонти, ми побачимо, що наш ланцюг насправді виходить за межі виробничого циклу. Він включає всі функції підприємства: маркетинг, обробку замовлень, технологічну підготовку, планування та складання графіків, взаємодію із зовнішніми постачальниками, дистрибуцію, а також відносини з клієнтами, які створюють попит на продукцію (рис. 2).

Основне завдання ТОС – виявити в бізнес процесах підприємства всі наявні обмеження – «вузькі місця», які перешкоджають реалізації цілям компанії на практиці. Інакше кажучи, підприємство, використовуючи наявні ресурси та покладаючись на поточну кон'юнктуру ринку, визначає фактори які обмежують можливості підприємства в досягненні мети. [6]

Згідно з теорією Голдратта в кожній системі в кожен момент часу є дуже небагато обмежень, які треба

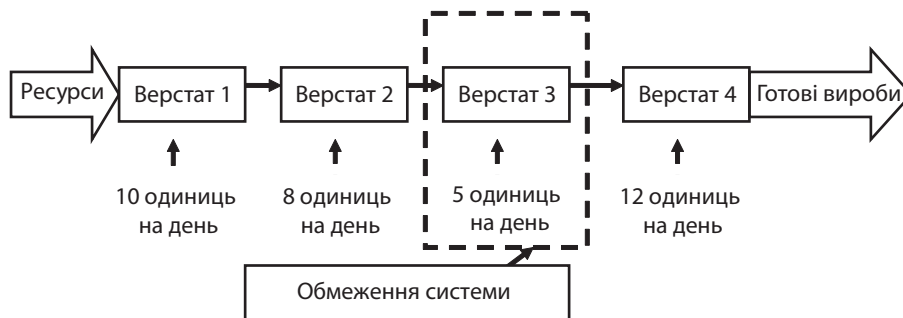


Рис. 1. Виробничая операція як системний процес

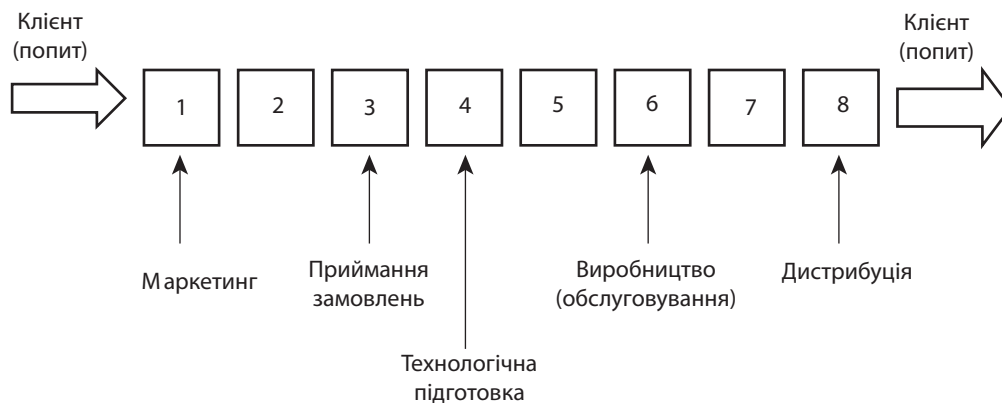


Рис. 2. Функції підприємства у виді ланцюга

відстежувати і якими треба керувати, може бути, усього одна така змінна. Самі обмеження можуть час від часу змінюватися, але їх завжди буде невелика кількість [5].

У цьому контексті управління системою з наявністю обмежень реалізується через наступні п'ять кроків, які в Теорії обмежень називають «процесом безперервного вдосконалення» [1]:

1. Виявлення та ідентифікація обмежень, «вузьких місць», критичних ресурсів системи.
2. Визначення способів найбільш ефективного використання «вузького місця».
3. Використання системних обмежень як засобів моніторингу та контролю.
4. Здійснення комплексу дій по розширенню використання «вузького місця».
5. Повторення першого кроку з метою запобігання інерційного ефекту, що не дозволить старим методам управління, а також новим (розробленим на другому і третьому кроках) методам перетворитися на нове обмеження.

П'ять направлених кроків були розроблені Голдраттом як метод, що допомагає керівництву робити свою справу, тобто слідувати за тим, що важливо для успіху – за системними обмеженнями. Ці кроки утворюють циклічну послідовність, схожу з циклом Шухарта – Демінга (планування-виконання-перевірка-коригування) [5].

Основний постулат теорії обмежень можна сформулювати в такому вигляді: «Втрати у вузьких місцях перетворюються у фінансові втрати і корпоративні втрати, а надлишки потужності є лише міражем при бізнес-адмініструванні» [1].

Підприємство, як система, повинно підпорядковувати дії усіх своїх підрозділів для підвищення ефективності обмеження системи, оскільки саме воно визначає сукупну ефективність підприємства в цілому.

Підходи істотно відрізняються від загальноприйнятих. Для вирішення проблем виробництва ТОС пропонує відмінний від звичного підхід. Якщо більшість твердо переконана, що виробничі ресурси повинні бути використані з максимальним завантаженням, то Голдратт висуває інший постулат: для того, щоб забезпечити рентабельне і здатне виконувати в термін замовлення виробництво, необхідно, щоби більшість виробничих ресурсів простоювало час від часу [7].

У багатьох українських компаніях, а особливо це справедливо для виробничих підприємств, прижилася культура локальної ефективності. Якщо співробітник компанії отримує зарплатню за відпрацьований час, то в розумінні його керівника він повинен працювати весь робочий день, щоб приносити користь організації. Якщо обладнання використовуються не максимально – це вважається помилкою. Але це нонсенс. Адже цей співробітник або обладнання працює не у відриві від інших: те, що вони роблять, використовують інші.

Значною проблемою вітчизняних підприємств також є наявність застарілих основних фондів, більшість з яких успадкована ще з радянських часів. Продукція таких підприємств є неконкурентоздатною порівняно з іноземними аналогами. Тому менеджери стоять перед

дилемою, які ж саме елементи оновлювати, адже коштів на повну зміну обладнання зазвичай немає. Оцінка доцільності придбання нового обладнання змушує менеджерів використовувати локальний підхід. Вони нехтують системним мисленням, та у своєму рішенні виходять з позиції максимальної потужності обладнання. Якщо, наприклад, верстат здатний випускати в два рази більше продукції, ніж попередній, то рішення про купівлю такого обладнання вважається доцільним. Але це не завжди вірно. Прийняти ефективне рішення менеджера в даному випадку допоможе теорія обмежень. Слідуючи методу «п'яти кроків безперервного покращення», необхідно визначити, що в даний момент є обмеженням на підприємстві. Кошти, витрачені на купівлю обладнання, яке не є обмеженням, – витрачені марно.

Менеджерам важливо зрозуміти, що продуктивність системи задається найслабшим елементом і, керуючи такими елементами підприємства, вони впливають на діяльність в цілому. Вони також повинні не тільки розширити обмеження підприємства, а й підпорядкувати йому всю систему. Підпорядкування дозволяє сконцентрувати роботу системи на тому, що допомагає їй максимізувати поточну продуктивність. Наприклад, якщо якась ділянка на виробництві виявляється обмеженням, будь-які потрібні йому матеріали повинні відпускатися відразу ж після надходження заявки. Або, якщо обмеженням виступає ринковий попит, що нерідко трапляється на українських підприємствах, то філософію маркетингу повинні обов'язково прийняти всі підрозділи підприємства та підпорядкувати свою діяльність з потребами клієнта. Дії, які суперечать підпорядкуванню, повинні придушуватися.

Разом з іноземними компаніями, зацікавленість українських підприємств до теорії обмежень Голдратта посилюється з кожним днем. Деякі українські компанії вже взяли на озброєння ТОС та продовжують вивчати методи теорії Голдратта. Наприклад, такі підприємства, як: Cisco Ukraine, корпорація «Агросоюз», молочна компанія «Галичина», ВАТ «Запоріжвогнеупор», ТОВ «Запоріжметалхолдинг», концерн «Європродукт», компанія «МТІ», ТОВ «Новий канал», ВАТ «Житомирський маслозавод» компанія «Рудь» та інші [8].

ВАТ «Житомирський маслозавод» компанія «Рудь» – одне з перших українських підприємств, яке пройшло навчання підходам ТОС і почало впроваджувати їх [8]. На основі теорії обмежень компанія «Рудь» здійснила серйозні нововведення:

1. Змінено інвестиційну політику, погодивши прийняття рішень про послідовність інвестування з п'ятьма кроками ТОС.
 2. Переглянуто ставлення до оцінки персоналу та до показників ефективності ввірених їм ділянок.
 3. Введено нову систему мотивації на основі відсотка виконаних у строк замовлень.
 4. Впроваджено концепцію центрального складу.
- За вісім місяців впровадження підходу Голдратта були досягнуті такі результати:
- ✦ продажі збільшилися на 30%;
 - ✦ прибуток виріс більше, ніж на 40%;

- ✦ час виконання замовлення скоротилося майже вдвічі;
- ✦ багато дистриб'юторів відмовилися від співпраці з іншими виробниками – конкурентами компанії «Рудь».

При цьому необхідно зазначити, що додаткових інвестицій, крім щорічних планових, не було вкладено.

ВИСНОВКИ

Теорія обмежень успішно працює і розвивається вже протягом більше тридцяти років. Компанії по всьому світу взяли її як основний управлінський підхід до управління своїм бізнесом у цілому або до управління певним функціональним підрозділом всередині організації (наприклад, виробництвом, логістикою, поставками або проектами). ТОС дозволяє розширити можливості практичного втілення системного підходу до проблем управління господарською діяльністю на конкретних підприємствах у реальному ринковому середовищі. Теорія обмежень допомагає менеджерам знайти ключеву проблему – обмеження підприємства – і правильно керувати нею. Цей підхід істотно відрізняється від загальноприйнятих, твердо базуючись на здоровому глузді. Теорія обмежень, на відміну від інших підходів, діючих локально, аналізує та керує підприємствами системно, постійно покращуючи його діяльність і формуючи конкурентні пе-

реваги. Відрізняє підходи ТОС від загальноприйнятих у консалтинговому світі орієнтація на результат. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Голдратт Э.** Цель. Процесс непрерывного улучшения. Цель – 2. Дело не в везенье / Э. Голдратт, Д. Кокс ; пер. с англ. Е. Федурко. – К. : ЛОГОС, 2007. – 775 с.
- Голдратт Э.** Цель – 3. Необходимо, но не достаточно / Голдратт Э., Шрагенхайм Э., Птак К. ; пер. с англ. Д. Капранов. – К. : НіД, 2009. – 243 с.
- Голдратт Э.** Критическая цепь / Э. Голдратт ; [пер. с англ. Е. Федурко]. – М. : ТОС центр, 2007. – 272 с.
- Детмер У.** Теория ограниченный Голдратта: системный подход к непрерывному совершенствованию. – 2-е изд. / У. Детмер ; [пер. с англ. У. Саломатова ; под ред. Ю. Быстров]. – М. : Альпина бизнес букс, 2008. – 444 с.
- Детмер У.** Производство с невероятной скоростью. Улучшение финансовых результатов предприятия / У. Детмер, Э. Шрагенхайм ; пер. с англ. О. Наливайко. – М. : Альпина-паблишерз, 2009. – 329 с.
- Применение теории ограниченный в менеджменте производственных запасов / Е. В. Бакулин ; М-во образования Рос. Федерации, ГУЭФ. – СПб. – 2011. – № 1. – С. 91 – 92.
- Колотов А.** Луч света в темном царстве / А. Колотов // Бизнес-образование в Украине. – 2005. – № 8. – С. 15 – 17.
- Козлова В.** Опыт ТОС на украинском рынке / В. Козлова // Управление компанией. – 2007. – № 10. – С. 46 – 50.

УДК 657.223

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

СИНИЦЯ Т. В., ОСЬМІРКО І. В.

УДК 657.223

Синиця Т. В., Осьмірко І. В. Актуальні проблеми формування облікової політики підприємств

У статті зазначено, що облікова політика підприємства є важливим елементом організації бухгалтерського обліку. Розглянуто процес формування облікової політики, що включає сукупність принципів, методів і процедур здійснення первинного спостереження, групування та підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності. Виділено сукупність факторів, що впливають на формування облікової політики підприємства. Проведено аналіз існуючих проблем формування облікової політики. Обґрунтовано необхідність переосмислення ролі облікової політики в процесі управління підприємством та підвищення її якості.

Ключові слова: облікова політика, процес формування облікової політики, проблеми формування облікової політики підприємства, наказ про облікову політику.

Бібл.: 8.

Синиця Тетяна Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і обліку, Харківський національний педагогічний університет ім. Г. С. Сковороди (вул. Блюхера, 2, Харків, 61168, Україна)

E-mail: kfjo@mail.ru

Осьмірко Інна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і обліку, Харківський національний педагогічний університет ім. Г. С. Сковороди (вул. Блюхера, 2, Харків, 61168, Україна)

УДК 657.223

UDC 657.223

Синиця Т. В., Осьмірко І. В. Актуальные проблемы формирования учетной политики предприятий

В статье обозначено, что учетная политика предприятия является важным элементом организации бухгалтерского учета. Рассмотрен процесс формирования учетной политики, включающий совокупность принципов, методов и процедур осуществления первичного наблюдения, группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности. Выделена совокупность факторов, оказывающих влияние на формирование учетной политики предприятия. Проведен анализ проблем формирования учетной политики. Обоснована необходимость переосмысления роли учетной политики в процессе управления предприятием и повышения ее качества.

Ключевые слова: учетная политика, процесс формирования учетной политики, проблемы формирования учетной политики предприятия, приказ об учетной политике.

Библ.: 8.

Синиця Тетяна Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и учета, Харьковский национальный педагогический университет им. Г. С. Сковороды (ул. Блюхера, 2, Харьков, 61168, Украина)

E-mail: kfjo@mail.ru

Осьмірко Інна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и учета, Харьковский национальный педагогический университет им. Г. С. Сковороды (ул. Блюхера, 2, Харьков, 61168, Украина)

Sinitsa T. V., Osmirko I. V. Actual Problems of Forming the Registration Politics of Enterprise

It is marked in the article, that a registration policy of enterprise is the important element of organization of record-keeping. The considered process of forming of registration policy includes the sum of principles, methods and procedures of realization the primary supervision, grouping and final generalization the facts of economic activity. The sum of factors which influences on forming of registration is selected. The analysis of existent problems of forming the registration policy was conducted. The necessity of changing the role of registration policy in the process of management the policy of enterprise and increase its quality was grounded.

Key words: egistration policy, process of forming of registration policy, problems of forming of registration policy of enterprise, order is about a registration policy.

Bibl.: 8.

Sinitsa Tatyana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Accounting, Kharkiv National Pedagogical University named after G. Skovoroda (vul. Blyukhera, 2, Kharkiv, 61168, Ukraine)

E-mail: kfjo@mail.ru

Osmirko Inna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Accounting, Kharkiv National Pedagogical University named after G. Skovoroda (vul. Blyukhera, 2, Kharkiv, 61168, Ukraine)

- ✦ час виконання замовлення скоротилося майже вдвічі;
- ✦ багато дистриб'юторів відмовилися від співпраці з іншими виробниками – конкурентами компанії «Рудь».

При цьому необхідно зазначити, що додаткових інвестицій, крім щорічних планових, не було вкладено.

ВИСНОВКИ

Теорія обмежень успішно працює і розвивається вже протягом більше тридцяти років. Компанії по всьому світу взяли її як основний управлінський підхід до управління своїм бізнесом у цілому або до управління певним функціональним підрозділом всередині організації (наприклад, виробництвом, логістикою, поставками або проектами). ТОС дозволяє розширити можливості практичного втілення системного підходу до проблем управління господарською діяльністю на конкретних підприємствах у реальному ринковому середовищі. Теорія обмежень допомагає менеджерам знайти ключеву проблему – обмеження підприємства – і правильно керувати нею. Цей підхід істотно відрізняється від загальноприйнятих, твердо базуючись на здоровому глузді. Теорія обмежень, на відміну від інших підходів, діючих локально, аналізує та керує підприємствами системно, постійно покращуючи його діяльність і формуючи конкурентні пе-

реваги. Відрізняє підходи ТОС від загальноприйнятих у консалтинговому світі орієнтація на результат. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Голдратт Э.** Цель. Процесс непрерывного улучшения. Цель – 2. Дело не в везенье / Э. Голдратт, Д. Кокс ; пер. с англ. Е. Федурко. – К. : ЛОГОС, 2007. – 775 с.
- Голдратт Э.** Цель – 3. Необходимо, но не достаточно / Голдратт Э., Шрагенхайм Э., Птак К. ; пер. с англ. Д. Капранов. – К. : НіД, 2009. – 243 с.
- Голдратт Э.** Критическая цепь / Э. Голдратт ; [пер. с англ. Е. Федурко]. – М. : ТОС центр, 2007. – 272 с.
- Детмер У.** Теория ограниченный Голдратта: системный подход к непрерывному совершенствованию. – 2-е изд. / У. Детмер ; [пер. с англ. У. Саломатова ; под ред. Ю. Быстров]. – М. : Альпина бизнес букс, 2008. – 444 с.
- Детмер У.** Производство с невероятной скоростью. Улучшение финансовых результатов предприятия / У. Детмер, Э. Шрагенхайм ; пер. с англ. О. Наливайко. – М. : Альпина-паблишерз, 2009. – 329 с.
- Применение теории ограниченный в менеджменте производственных запасов / Е. В. Бакулин ; М-во образования Рос. Федерации, ГУЭФ. – СПб. – 2011. – № 1. – С. 91 – 92.
- Колотов А.** Луч света в темном царстве / А. Колотов // Бизнес-образование в Украине. – 2005. – № 8. – С. 15 – 17.
- Козлова В.** Опыт ТОС на украинском рынке / В. Козлова // Управление компанией. – 2007. – № 10. – С. 46 – 50.

УДК 657.223

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

СИНИЦЯ Т. В., ОСЬМІРКО І. В.

УДК 657.223

Синиця Т. В., Осьмірко І. В. Актуальні проблеми формування облікової політики підприємств

У статті зазначено, що облікова політика підприємства є важливим елементом організації бухгалтерського обліку. Розглянуто процес формування облікової політики, що включає сукупність принципів, методів і процедур здійснення первинного спостереження, групування та підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності. Виділено сукупність факторів, що впливають на формування облікової політики підприємства. Проведено аналіз існуючих проблем формування облікової політики. Обґрунтовано необхідність переосмислення ролі облікової політики в процесі управління підприємством та підвищення її якості.

Ключові слова: облікова політика, процес формування облікової політики, проблеми формування облікової політики підприємства, наказ про облікову політику.

Бібл.: 8.

Синиця Тетяна Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і обліку, Харківський національний педагогічний університет ім. Г. С. Сковороди (вул. Блюхера, 2, Харків, 61168, Україна)

E-mail: kfjo@mail.ru

Осьмірко Інна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і обліку, Харківський національний педагогічний університет ім. Г. С. Сковороди (вул. Блюхера, 2, Харків, 61168, Україна)

УДК 657.223

UDC 657.223

Синиця Т. В., Осьмірко І. В. Актуальные проблемы формирования учетной политики предприятий

В статье обозначено, что учетная политика предприятия является важным элементом организации бухгалтерского учета. Рассмотрен процесс формирования учетной политики, включающий совокупность принципов, методов и процедур осуществления первичного наблюдения, группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности. Выделена совокупность факторов, оказывающих влияние на формирование учетной политики предприятия. Проведен анализ проблем формирования учетной политики. Обоснована необходимость переосмысления роли учетной политики в процессе управления предприятием и повышения ее качества.

Ключевые слова: учетная политика, процесс формирования учетной политики, проблемы формирования учетной политики предприятия, приказ об учетной политике.

Библ.: 8.

Синиця Тетяна Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и учета, Харьковский национальный педагогический университет им. Г. С. Сковороды (ул. Блюхера, 2, Харьков, 61168, Украина)

E-mail: kfjo@mail.ru

Осьмірко Інна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и учета, Харьковский национальный педагогический университет им. Г. С. Сковороды (ул. Блюхера, 2, Харьков, 61168, Украина)

Sinitsa T. V., Osmirko I. V. Actual Problems of Forming the Registration Politics of Enterprise

It is marked in the article, that a registration policy of enterprise is the important element of organization of record-keeping. The considered process of forming of registration policy includes the sum of principles, methods and procedures of realization the primary supervision, grouping and final generalization the facts of economic activity. The sum of factors which influences on forming of registration is selected. The analysis of existent problems of forming the registration policy was conducted. The necessity of changing the role of registration policy in the process of management the policy of enterprise and increase its quality was grounded.

Key words: egistration policy, process of forming of registration policy, problems of forming of registration policy of enterprise, order is about a registration policy.

Bibl.: 8.

Sinitsa Tatyana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Accounting, Kharkiv National Pedagogical University named after G. Skovoroda (vul. Blyukhera, 2, Kharkiv, 61168, Ukraine)

E-mail: kfjo@mail.ru

Osmirko Inna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Accounting, Kharkiv National Pedagogical University named after G. Skovoroda (vul. Blyukhera, 2, Kharkiv, 61168, Ukraine)

Важливим елементом організації обліку є облікова політика суб'єктів господарської діяльності, оскільки вона є тим інструментом управління підприємством, завдяки якому існує можливість поєднання державного регулювання та ініціативи підприємства в питаннях організації та ведення бухгалтерського обліку. Формування облікової політики – це доволі складний процес, що вимагатиме від керівника підприємства та головного бухгалтера професійних знань, здатності прогнозувати діяльність підприємства та своєчасно приймати управлінські рішення.

Значний вклад у розвиток теорії бухгалтерського обліку та методології облікової політики зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, М. Ф. Ван Бреда, З. В. Гуцайлюк, С. Ф. Голов, В. П. Загородній, Л. М. Кіндрацька, А. М. Кузьмінський, М. В. Кужельний, Є. В. Мних, О. А. Петрик, М. С. Пушкар, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, Е. С. Хендріксен, М. Г. Чумаченко, В. Г. Швець, В. О. Шевчук.

Але в обліковій практиці спостерігається низка проблем щодо формування облікової політики на нормативно-методологічному рівні. Працівники облікових служб підходять до цього питання формально та не усвідомлюють роль облікової політики, що обумовлює необхідність подальших досліджень, спрямованих на вивчення стану формування облікової політики та визначення напрямів його удосконалення.

Мета дослідження полягає у визначенні методологічних підходів щодо формування облікової політики підприємств, з'ясуванні проблем в цій сфері та визначення напрямків їх розв'язання.

Більшість фахівців пов'язують облікову політику зі способом ведення бухгалтерського обліку, обраним підприємством відповідно до умов його господарської діяльності. Відповідно до цього, процес формування облікової політики – це надана законом можливість суб'єкта господарювання самостійно здійснювати у межах правового поля облікову діяльність, яка включає сукупність принципів, методів і процедур здійснення первинного спостереження, аналізу, поточного групування, підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності, складання та подання фінансової звітності [5]. Це означає, що облікова політика повинна, як мінімум, визначати все перераховане щодо тих напрямків і об'єктів обліку, де на рівні нормативного регулювання не встановлено єдиних правил і підприємствам надано право вибору з декількох можливих варіантів.

Облікова політика підприємства формується на основі сукупності основоположних принципів і правил, вибір для використання яких вимагає системного підходу з метою максимальної оптимізації. Тому при виборі облікової політики потрібно мати на увазі, що на неї впливає низка факторів, серед яких є такі:

- ✦ правовий та організаційно-економічний статус (форма власності; галузь та вид діяльності);
- ✦ організаційно-правова форма; розміри підприємства);
- ✦ організаційна структура підприємства;
- ✦ діюча система оподаткування (податкове законодавство впливає на принципи, методи, прийоми ведення обліку на підприємстві);

- ✦ стратегія фінансово-господарського розвитку (питання фінансово-господарського розвитку – внутрішній чинник, який впливає на облікову політику, оскільки включає потенціал виробництва та подальшого розвитку підприємства, тактичні та стратегічні підходи для розвитку підприємства, інвестиційні засоби та основні засади, які повинні бути враховані при формуванні облікової політики);
- ✦ розміри діяльності підприємства;
- ✦ кадрове та матеріально-технічне забезпечення (від чисельності, структури апарату управління, кваліфікаційного рівня працівників залежить ефективність роботи підприємства; від рівня автоматизації залежить вибір форми ведення бухгалтерського обліку, що сприяє обліковому процесу з найменшими витратами);
- ✦ ступінь розвитку інформаційної системи в організації, у тому числі управлінського обліку;
- ✦ рівень менеджменту, ефективність системи мотивації персоналу.

Отже, формування облікової політики є відповідальним завданням суб'єктів господарювання і полягає насамперед у застосуванні нормативно передбачених принципів ведення бухгалтерського обліку, складання і подання бухгалтерської фінансової звітності, у виборі методів і процедур обробки облікової інформації. За формою облікова політика підприємства має вигляд наказу керівника (власника), на підставі якого головний бухгалтер складає проект наказу і зі всіма додатками та розрахунками передає на затвердження власнику (керівнику) підприємства. Наказ набирає юридичної сили з дня його підписання власником (керівником) підприємства і є обов'язковим для виконання всіма службами і працівниками підприємства.

У наказі про облікову політику доцільно передбачити два розділи: організаційно-технічний та методичний. Організаційно-технічний розділ визначає: організацію ведення бухгалтерського обліку; форму бухгалтерського обліку; технологію обробки облікової інформації; порядок проведення інвентаризацій; організацію системи внутрішнього контролю; порядок документообігу; робочий план рахунків бухгалтерського обліку. Методичний розділ облікової політики визначає: методи оцінки активів і зобов'язань організації; методи визнання доходів і витрат організації; методи калькулювання собівартості.

Узагальнюючи вищевикладене, можна відмітити, що на підприємстві формувати облікову політику необхідно поетапно, враховуючи на кожному етапі такі питання: визначення завдань використання об'єктів бухгалтерського обліку, щодо яких буде розроблено облікову політику; ретельне дослідження та оцінка факторів, які впливатимуть на здійснення вибору принципів, методів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності; узгодження даних принципів і методів з умовами діяльності підприємства та запитам користувачів звітної інформації.

Таким чином, формування облікової політики – це непростий процес, що вимагає наявності організаційних,

технічних, кадрових можливостей, та він не закінчується після затвердження Наказу про облікову політику, а продовжується аж до моменту припинення діяльності підприємства. Тому на сьогодні дуже актуальним є питання перегляду облікової політики та вдосконалення її положень, що має здійснюватися шляхом актуалізації облікової політики та підвищення її якості. Актуалізація облікової політики – це приведення її у відповідність із законодавством, що змінюється та бізнесовими процесами. Аналіз змін законодавства у сфері обліку означає виявлення змін у способах обліку наявних об'єктів, а аналіз змін бізнесу – виявлення нових об'єктів обліку. Що ж стосується якості облікової політики, то необхідно її підвищувати по таких критеріях, як економічна доцільність, повнота, неупередженість облікової політики, несуперечливість законодавчій базі, раціональність методів обліку, відповідність цілям компанії та автоматизації обліку.

Саме на керівників підприємства покладають відповідальність за формування облікової політики, проте на цьому завдання керівника не обмежуються. Керівництво повинне постійно здійснювати контроль за дотриманням облікової політики, а також її вдосконалювати, що потребує додаткового навчання осіб, які відповідають за застосування облікової політики. Необхідно відстежувати зміни в законодавстві, інформувати працівників про зміни в обліковій політиці, та інші заходи.

Але сьогодні керівники не приділяють належної уваги формуванню облікової політики, що негативно впливає на обліковий процес та визначення фінансових результатів. З основних недоліків облікової політики підприємств можна виділити такі: обмеженість нормативної бази (існуюче бухгалтерське та податкове законодавство, яке визначає принципи, методи, прийоми бухгалтерського обліку, недосконале та вузько направлене, що не дозволяє вирішити велику кількість питань за допомогою облікової політики); більшість підприємств наказ про облікову політику складають формально (елементи наказу про облікову політику дублюють окремі пункти нормативних документів); не розробляється облікова політика щодо організації ведення обліку (не наводиться робочий план рахунків, графік документообігу, перелік облікових реєстрів, що застосовуються на підприємстві тощо).

ВИСНОВКИ

Отже, питання формування облікової політики підприємств залишаються актуальними. Для їх вирішення вкрай важливим є розробка та прийняття нормативного документу, який став би підґрунтям для розробки облікової політики на підприємстві. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : [закон України № 996-XIV від 16.07.1999: офіц. текст: Редакція від 02.12.2012 р. із змінами, внесеними Законом України № 5406-VI від 02.10.2012] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>

2. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» : [закон

України № 3332-VI від 12.05.2011 р.: офіц. текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>

3. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку : [наказ Міністерства фінансів України № 1591 від 09.12.2011 року: офіц. текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>

4. **Бойчук А. А.** Актуальні проблеми облікової політики підприємств / А. А. Бойчук, В. О. Бойчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum

5. **Житний П. Є.** Організаційно-методологічні аспекти облікової політики фінансово-промислових систем : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.09 / Павло Євгенович Житний ; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2009. – 32 с.

6. **Житний П. Є.** Фактори впливу на формування облікової політики торгово-виробничих підприємств / П. Є. Житний, І. І. Афанас'єва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/.../10.pdf

7. **Кучеренко Т.** Регламентування облікової політики фінансової звітності / Т. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 5. – С. 24 – 34.

8. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Т. В. Барановська ; Нац. аграр. ун-т. – К., 2005. – 21 с.

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПУТЁМ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ

СТОЛЯРЧУК А. В., РУДЬ Е. Н.

УДК 657.471:664

Столярчук А. В., Рудь Е. Н. Повышение финансовых результатов предприятий пищевой промышленности путём эффективного управления расходами

В статье раскрыта сущность системы управления расходами предприятия. Предложено внедрение интегрированных систем управления расходами, направленных на повышение финансовых результатов предприятий пищевой промышленности в условиях конкуренции.

Ключевые слова: финансовые результаты, управление расходами, предприятия пищевой промышленности.

Табл.: 4. **Библ.:** 8.

Столярчук Анна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: kleopatras@rbcmail.ru

Рудь Елена Николаевна – магистрант, кафедра финансов, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: rudless@mail.ru

УДК 657.471:664

Столярчук Г. В., Рудь О. М. Підвищення фінансових результатів підприємств харчової промисловості шляхом ефективного управління витратами

У статті розкрито сутність системи управління витратами підприємства. Запропоновано впровадження інтегрованих систем управління витратами, спрямованих на підвищення фінансових результатів підприємств харчової промисловості в умовах конкуренції.

Ключові слова: фінансові результати, управління витратами, підприємства харчової промисловості.

Табл.: 4. **Бібл.:** 8.

Столярчук Ганна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Національний аерокосмічний університет ім. М. Е. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: kleopatras@rbcmail.ru

Рудь Олена Миколаївна – магістрант, кафедра фінансів, Національний аерокосмічний університет ім. М. Е. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: rudless@mail.ru

UDC 657.471:664

Stolyarchuk A. V., Rud Y. N. Increase of Financial Results Enterprises of the Food Industry by Effective Management of Expenses

In article the essence of a control system is defined by enterprise expenses. Introduction of the integrated control systems by the expenses directed on increase of financial results of the enterprises of the food industry in the conditions of the competition is offered.

Key words: financial results, cost management, enterprises of the food industry.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 8.

Stolyarchuk Anna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: kleopatras@rbcmail.ru

Rud Yelena N. – Graduate Student, Department of Finance, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: rudless@mail.ru

На современном этапе развития сложилось трудное экономическое положение для всего народного хозяйства Украины и в особенности для пищевой промышленности, так как эта область очень зависит от платежеспособности населения. В таких условиях предприятия пищевой промышленности, имеющие проблемы со сбытом продукции, не могут своевременно расплатиться с поставщиками и закупить новое сырьё. Поэтому у них растут расходы, долги и существенно снижаются финансовые результаты.

Связанное со вступлением Украины в СОТ обострение конкурентной борьбы между отечественными и зарубежными производителями на рынке продукции питания требует от руководителей и менеджеров предприятий поиска действенных методов управления хозяйственной деятельностью. Эффективность функционирования предприятий в таких экономических условиях зависит от рациональности использования

всех ресурсов. Таким образом, вышеперечисленные особенности функционирования предприятий пищевой промышленности обуславливают необходимость усовершенствования системы управления их расходами. Поэтому на предприятиях необходимо проводить работы по: определению оптимальной структуры операционных расходов, поиску резервов их снижения, усовершенствованию системы управления расходами.

Теоретические и методологические аспекты формирования, анализа и управления расходами были рассмотрены в работах отечественных учёных-экономистов: Ф. Ф. Бутинца, С. Ф. Голова, И. Е. Давидовича, С. И. Демьяненко, В. С. Ефремова, В. Ф. Палия, Г. О. Партинина, А. М. Поддерёгина, А. В. Череп, А. Д. Шеремета и др., и таких зарубежных учёных-экономистов: К. Друри, В. Говиндараджана, Р. Каплана, Р. Купера, М. Портера, Дж. Фостера, Дж. Шанка и др. Но динамическое изменение условий хозяйствования при членстве Украины

в СОР требует углубления и расширения исследований по усовершенствованию управления расходами предприятий пищевой промышленности с целью повышения их финансовых результатов и конкурентоспособности на рынке.

Целью статьи является анализ текущего состояния и обоснование мероприятий по повышению эффективности управления расходами для улучшения финансовых результатов предприятий пищевой промышленности.

Эффективность управления затратами подтверждается наличием значительного удельного веса чистой прибыли в выручке предприятий. Но за 2008 – 2011 г. у предприятий пищевой промышленности наблюдается постоянное колебание финансовых результатов от обычной деятельности до налогообложения [7] (табл. 1).

Таблица 1

Динамика финансовых результатов от обычной деятельности до налогообложения предприятий пищевой промышленности Украины за 2008 – 2011 гг.

Год	2008	2009	2010	2011
Показатель, млн грн	-5468,6	5856,5	4912,5	5733,4

Нестабильность финансовых результатов предприятий пищевой промышленности за 2008 – 2011 г. объясняется экономическим кризисом, подорожанием топливно-энергетических ресурсов, не умением применять эффективные методы управления расходами в сложной экономической ситуации. Так, перечисленные выше проблемы привели к стабильному росту доли убыточных предприятий [7] пищевой промышленности (табл. 2).

Таблица 2

Динамика доли убыточных предприятий пищевой промышленности Украины за 2008 – 2011 гг.

Год	2008	2009	2010	2011
Предприятия, получившие убыток, %	38,1	37,1	39,6	43,9

Следовательно, нестабильные финансовые результаты и рост численности убыточных предприятий исследуемой отрасли обуславливают необходимость системного характера управления расходами с применением эффективных и прогрессивных методов.

Построение систем управления расходами первоначально было предложено в работах зарубежных учёных-экономистов [4, 5, 6, 8], а затем получило развитие в работах отечественных учёных-экономистов [1, 2, 3]. Управление расходами на предприятии предусматривает выполнение всех функций управления: организация, контроль, мотивация, стимулирование, учёт, анализ, планирование, прогнозирование. Каждый элемент системы выполняет чётко поставленные задания и направлен на достижение стратегических целей предприятия. Таким образом, система управления расходами, по нашему мнению, – это перечень взаимосвязанных управленческих мероприятий, который помогает принять быстро и оперативно управленческие решения по корректировке текущих и перспективных расходов

предприятия для повышения его финансовых результатов и конкурентоспособности.

В современных условиях хозяйствования управление расходами невозможно без создания единой, рациональной системы с взаимосвязанными элементами. Система управления затратами на предприятии базируется на следующих принципах: системный подход в управлении затратами; методическое единство на разных уровнях управления затратами; органическое сочетание снижения затрат с высоким качеством продукции; направленность на недопущение излишних затрат; внедрение эффективных методов снижения затрат; совершенствование информационного обеспечения о величине затрат; повышение заинтересованности подразделений предприятия в снижении затрат [6].

На основе изучения результатов исследований [1, 3, 5, 8] нами были выделены следующие аналитические элементы системы управления расходами (табл. 3).

Таблица 3

Элементы системы управления расходами предприятий пищевой промышленности и их функции

Элементы системы управления расходами	Функции
1. Учёт	Формирование информационной базы управления расходами
2. Контроль	Определение целевого характера и нормативов расходующих ресурсов
3. Анализ	Оценка эффективности расходов и поиск направлений их экономии
4. Планирование (бюджетирование)	Расстановка приоритетов в направлениях развития статей расходов для достижения желаемого уровня показателей прибыли и рентабельности предприятия
5. Прогнозирование	Выявление тенденций развития отдельных статей расходов и их экономических элементов

Системы управления расходами предприятий призваны выполнять следующие функции: обеспечивать обратную связь работникам и менеджерам, поставляя информацию об эффективности процессов и контроле расходов; давать возможность проведения оценки расходов по операциям, продуктам, услугам. Данные функции возникают в связи с потребностями менеджеров в точной и своевременной информации о расходах для принятия стратегических решений и оперативного совершенствования работы предприятия.

Но в условиях повышения конкуренции предприятие не может реализовать все функции финансового и управленческого учёта, используя только одну систему управления расходами. В связи с этим менеджеры могут рассматривать развитие интегрированных систем управления расходами как последовательность четырёх уровней. Интеграция достигается посредством систем

планирования ресурсов предприятия. Представим сравнительную характеристику систем управления расходами по всем уровням развития (табл. 4).

5. Построение систем управления затратами: в 2 т. / Р. Каплан, Р. Купер / пер. с англ. / под. ред. И. Н. Баранова, Т.1. – СПб. : Экономическая школа. – 2007. – 980 с.

Таблица 4

Сравнительная характеристика систем управления расходами

Критерий сравнения	Уровень развития			
	Первый (системы недостаточные для подготовки финансовых отчётов)	Второй (системы, ориентированные на подготовку финансовой отчётности)	Третий (специализированные, автономно функционирующие системы)	Четвёртый (интегрированные)
Качество управленческой информации	– Много ошибок в оценке расходов на операции, услуги и клиентов; – большие отклонения расходов по причине несовпадения фактического наличия запасов с балансовой оценкой	– Информация о расходах соответствует стандартам по финансовой отчётности предприятия; – удовлетворяет требованиям аудита финансовой отчётности	– Объединение баз данных информации о расходах предприятия; – автономия функционирования систем, ориентированных на подготовку финансовых отчётов и систем калькулирования расходов по операциям; – оперативная связь между разными системами	Полная связь баз данных и систем управления
Качество финансовой отчётности	Не отвечает требованиям к составлению финансовой отчётности	Выполняют функцию подготовки финансовой отчётности вполне адекватно	Включают системы второго уровня для подготовки финансовых отчётов	Объединяет системы калькулирования по операциям и оперативной обратной связи для получения отчётности высокого качества
Возможность оперативного и стратегического контроля расходов	Контроль расходов неадекватен	Только финансовая обратная связь. Несвоевременная и агрегированная информация	Своевременная нефинансовая обратная связь	Присутствуют оперативные и стратегические системы измерения эффективности

Выводы

Таким образом, проведенное выше сравнение систем управления расходами по четырём уровням даёт возможность признать эффективность применения системы четвёртого уровня в условиях развития конкуренции предприятий пищевой промышленности, так как именно система управления расходами четвёртого уровня даст возможность провести оценку стратегической деятельности субъектов хозяйствования и найти резервы повышения их финансовых результатов. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетування як інструмент забезпечення життєдіяльності підприємства / за ред. А. В. Череп : [Монографія]. – Запоріжжя: ЗНУ, 2011. – 220 с.
2. Голов С. Ф. Управлінський облік / С. Ф. Голов. – 2-ге вид. – К. : Лібра, 2004. – 704 с.
3. Давидович І. Є. Управління витратами / І. Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер / пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.

6. Серебренникова Г. Г. Управление затратами на предприятии / Г. Г. Серебренникова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.

7. Фінансові результати від звичайної діяльності підприємств до оподаткування за 2008 – 2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Управление затратами на предприятии / В. Г. Лебедев и др.: учеб. пособие / Под. общ. ред. Г. А. Краюхина. – СПб. : Изд. Дом «Бизнес-пресса», 2003. – 256 с.

СУТНІСТЬ ВПЛИВУ ІНВЕСТУВАННЯ НА ТОВАРНУ ІННОВАЦІЙНУ ПОЛІТИКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ТЕЛИШЕВСЬКА Л. І., КАЛІНІНА Т. О.

УДК 659.126.1

Телишевська Л. І., Калініна Т. О. Сутність впливу інвестування на товарну інноваційну політику сучасного підприємства

У статті розглянуто основні питання щодо термінологічного обґрунтування понять «товарна політика» і «товарна інноваційна політика», основні етапи розвитку товару, його взаємозв'язок з інноваційним розвитком і з процесом інвестування. Також розглянуто основні складові інвестування, що сприяють процесу формування стратегії розвитку товару для підприємства.

Ключові слова: товарна політика, товарна інноваційна політика, товар, інноваційний проект, інвестування, інноваційний розвиток.

Бібл.: 7.

Телишевська Лідія Іванівна – кандидат економічних наук, професор, кафедра фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

Калініна Тамара Омелянівна – старший викладач, кафедра управління персоналом, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 659.126.1

Телишевская Л. И., Калинина Т. Е. Сущность влияния инвестирования на товарную инновационную политику современного предприятия
В статье рассмотрены основные вопросы терминологического обоснования понятий «товарная политика» и «товарная инновационная политика», основные этапы развития товара, его взаимосвязь с инновационным развитием и с процессом инвестирования. Также рассмотрены основные составляющие инвестирования, способствующие процессу формирования стратегии развития товара на предприятии.

Ключевые слова: товарная политика, товарная инновационная политика, товар, инновационный проект, инвестирование, инновационное развитие.

Библ.: 7.

Телишевская Лидия Ивановна – кандидат экономических наук, профессор, кафедра финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

Калинина Тамара Емельяновна – старший преподаватель, кафедра управления персоналом, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 659.126.1

Telishevskaya L. I., Kalinina T. Y. The Essence of the Impact of Investing in Commodity Innovates Modern Enterprise

The article discusses the basic question of terminological reasoning concepts «product policy» and «commodity innovation policy», the main stages of its relationship with the product innovation and the process of investing. It is also described the main components of investment, contributing to the formation of product strategy for the company.

Key words: product policy, product innovation policy, product, innovative project, investment, innovation development.

Bibl.: 7.

Telishevskaya Lidiya I. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Kalinina Tamara Ye. – Senior Lecturer, Department of Personnel Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

На ефективність функціонування підприємства впливає багато факторів, зокрема, маркетинг, що торкається всіх її аспектів. Маркетинг відноситься до першої стадії життєвого циклу підприємства і першої функції менеджменту. Незалежно від форми власності підприємство в ринкових умовах має почати саме зі стратегічного маркетингу, бо воно вимушене виробляти продукцію тільки ту, яка буде куплена, тобто його продукція повинна користуватися попитом і відповідати вимогам покупців. А це може бути встановлено і постійно уточнюватись лише у процесі безперервних маркетингових досліджень, розробки і формування товарної політики. Причому, стратегія товарної політики обов'язково повинна бути спрямованою на оновлення і розширення асортименту та підвищення конкурентоспроможності продукції, як основи забезпечення високої прибутковості виробництва, а значить, і успішної діяльності. Інакше може статись, що обрана товарна інноваційна політика зовсім не приведе до підвищення ефективності використання ресурсів підприємства, а, значить з позиції методологічних засад оцінки ефективності інвестування.

У сучасній економічній літературі велика увага приділяється питанням методології формування товарної політики та розвитку таких її складових, як конкурентоспроможність товару, асортиментна політика, життєвий цикл товарів, нові товари, товарна марка, бренд товару, його упаковка та сервісна підтримка. Значний внесок у розвиток цього внесли Ассель Генри, Балабанова Л. В., Войчак А. В., Гриньова В. М., Дихтль Е., Дойль П., Ілляшенко С. М., Кардаш В. Я., Корнеева І. В., Котлер Ф., Ламбен Ж-Ж., Томпсон М., Тротт М., Хершген Х., Хруцкий В. Є. та інші.

Метою роботи є дослідження сутності товарної інноваційної політики підприємства в сучасних умовах господарювання та вплив на неї процесу інвестування.

За результатами наукових опрацювань і практичним досвідом серед факторів, що впливають на формування та реалізацію товарної інноваційної політики, існують [8]: економічно-технологічні; політично-правові; соціально-психологічні та культурні; організаційно-управлінські.

Відповідно до загальноприйнятого роз'яснення трактування товарної політики, вона передбачає певну

схему дій або наявність у підприємства завчасно обдуманих принципів діяльності, завдяки яким забезпечувалась би спадкоємність і цілеспрямованість заходів з формування й управління асортиментом товарів. До вирішення завдань товарної політики на будь-якому господарському рівні необхідний стратегічний підхід, відповідно до якого здійснюється розробка товарної стратегії, тобто напрямів оптимізації товарної номенклатури і визначення асортименту товарів, найкращого для успішної роботи ринку й ефективної діяльності підприємства в цілому.

Загальне визначення товарної політики як сукупності засобів впливу на споживачів за допомогою товару надано В. Я. Кардашем [2].

На товарну політику як на комплекс заходів, у рамках яких один чи кілька товарів використовуються як основні інструменти виробничо-збутової діяльності підприємства, концентрує увагу А. В. Вовчак [8].

Н. Б. Ткаченко характеризує товарну політику «як систему дій підприємства для визначення місця товару на ринку, задоволення конкретного потенційного споживача товарами, широкої можливості їх вибору» не торкаючись при цьому вигід від наслідків її реалізації для підприємства [8].

Як інструмент управління асортиментом товарів уявляє собі товарну політику П. С. Зав'ялов: товарна політика припускає визначений набір дій або задалегідь обдуманих методів і принципів діяльності, за допомогою яких забезпечується спадкоємність та цілеспрямованість заходів формування та управління асортиментом товарів.

С. М. Ілляшенко пов'язує поняття товарної політики не тільки з комплексом заходів спрямованих на орієнтацію виробництва на задоволення потреб і запитів споживачів, але і з отриманням на цій основі прибутку [1].

Л. В. Балабанова дає найбільш глибоке визначення: товарна політика – це маркетингова діяльність підприємства, яка пов'язана з реалізацією стратегічних і тактичних заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності товарів і формування товарного портфеля з метою задоволення потреб споживачів та одержання прибутку. До цього визначення можна додати, що товарна політика, особливо на базі втілення інновацій, повинна забезпечувати не тільки отримання прибутку, але і особливо його приріст та підвищення рентабельності виробництва.

Для реалізації однієї з основних товарних стратегій – стратегії розширення (стратегії стандартизації товару) – достатньо почати виробляти відому асортиментну позицію, застосовувати певні інновації, необхідні для вдосконалення технології чи конструкції обладнання, діючого на цьому підприємстві виробництва, а, може, навіть і його реконструкції з метою збільшення обсягу продажу їх підвищення рентабельності реалізованої продукції.

За думкою вчених, зокрема, Ф. Ніксона, інновація – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що спричиняють появу на ринку нових товарів, удосконалених промислових процесів і устаткування [8].

Інноваційний розвиток є пріоритетним чинником конкурентоспроможності підприємств. Прибутковість виробництва продукції в першу чергу обумовлена її відповідністю за якістю та ціною вимогам споживачів.

У такому разі товарна політика підприємства стає інноваційною, бо реалізація стратегічних і тактичних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності товарів і формування товарного портфеля здійснюється сукупністю методів і відносин з отримання результатів, які забезпечують ефективне використання інноваційного потенціалу на засадах науково-технічних, організаційних і соціально-економічних розробок з метою більш повного задоволення потреб споживачів, збільшенні прибутку і підвищення рентабельності витрат, ресурсів і в цілому доходу підприємства. Реалізація такої товарної політики буде значити рух підприємства у напрямку його ефективного розвитку.

Погодившись з наведеними визначеннями і думками з цього приводу інших провідних вчених цієї галузі та з урахуванням сучасної спрямованості товарної політики на інноваційний шлях, під товарною інноваційною політикою можна розуміти визначення, яке наводить В. Я. Кардаш [2], що це процес пошуку ідеї та створення нового товару з урахуванням потреб споживачів, вихід нового товару на ринок, спостереження за його поведінкою на ринку.

Промислова практика підтверджує, що відсутність мотивів інноваційної активності та ефективної інфраструктури інноваційної діяльності викликає скорочення числа інноваційно активних підприємств [3]. До того ж, на жаль, підприємства, які, розробивши достойну стратегічну товарну інноваційну політику, не знайшли можливість інвестування її реалізації, неспроможні випускати свою продукцію або взагалі перестають існувати.

Конкретно для умов підприємства важливо сформувати таку товарну інноваційну політику, яка б сприяла більш повному задоволенню потреб споживачів, незважаючи на мінливі умови.

Реалізація такої політики обов'язково буде сприяти розширенню асортименту продукції, а при збереженні наявного асортименту – підвищенню конкурентоспроможності виробленої продукції, значному збільшенню обсягу продажу і підвищенню рентабельності, незважаючи на можливі ризики. Інакше нема сенсу вкладати інвестиції у виробництво, яке не спроможне підвищити свій інноваційний потенціал.

Щоб майбутні вигоди насправді стали вищими за теперішні витрати, потрібно дотриматись прийнятних у світовій практиці методичних підходів до оцінювання ефективності інновацій.

В оцінці ефективності інвестування обов'язково повинен враховуватись (у коефіцієнті дисконтування) інфляційний ризик, тому що при високому рівні інфляції очікувані доходи за рахунок інвестування зменшаться швидше, ніж зростуть. Перебільшення позитивного впливу інвестування на товарну інноваційну політику підприємства матиме місце також за умов недостатнього врахування інноваційного ризику, який може проявитись у ситуації [4]:

а) при реалізації більш дешевого методу виробництва товару, ніж даний. Виробник буде отримувати надприбуток до тих пір, поки буде єдиним володарем нової технології. У цьому випадку існує лише один ризик – можливої невірної оцінки попиту на вироблену продукцію;

б) при створенні нового товару або послуги на старому обладнанні. У цьому разі до попереднього ризику (залежного попиту) може додатись ризик невідповідності якості товару (послуги) у зв'язку з використанням старого обладнання;

в) при виробництві нового товару чи послуги за новою технологією може проявитись, по-перше, ризик того, що новий товар не знайде покупця, по-друге, ризик невідповідності нового обладнання й технології необхідним вимогам для виробництва нового товару, і, по-третє, ризик неможливості продажу створеного обладнання, оскільки в разі невдачі воно не годиться для виробництва іншої продукції. Особливо це стосується апаратного процесу виробництва.

Отже, нововведення, що успішно пройшли стадію випробування й впровадження у виробництво, можуть бути не прийняті ринком, і їхнє виробництво повинно бути припинене. Є також випадки, коли проекти (товари), що дають обнадійливі результати на першій стадії розробки, при неясній ресурсній або техніко-технологічній перспективі в остаточному підсумку можуть бути закриті. Тож, на стадії первинної розробки варто приділити увагу саме критеріям успішності, а не деталям здійснення проекту. Отже, інноваційний проект повинен розвиватись в рамках необхідних і достатніх умов і раціональних обмежень, що й було показано вище.

Однією з головних причин сповільненого розвитку інноваційних процесів самі підприємці визначають низький рівень обсягів фінансових ресурсів, які спрямовуються в інноваційну сферу. Таким чином, важливим завданням є насамперед ефективний розподіл обмежених фінансових ресурсів, суть якого полягає у максимальній концентрації наявних коштів на важливих напрямках інноваційного розвитку. А модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватись комплексним застосуванням усіх доступних джерел фінансування та запобіганням конфлікту між вирішенням стратегічних і поточних завдань економічного розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Ілляшенко С. М. Товарна інноваційна політика : підручник / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 281 с.
2. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика : навч. посібник / В. Я. Кардаш. – К. : КНЕУ. – 1999. – 124 с.
3. Карпак В. В. Інновації як чинник конкурентоспроможності малого підприємства // Економіка і регіони. – 2008. – № 2. – С. 42 – 44.
4. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршунова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
5. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ВШ, 2000. – 624 с.
6. Федулова Л. В. Інноваційна економіка : підручник / Л. В. Федулова. – Київ : Либідь, 2006 – 478 с.
7. Холодний Г. О. Організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики : монографія / Г. О. Холодний, М. А. Борисенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 196 с.

УДК 330.341

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ЧУМАК Л. Ф.

УДК 330.341

Чумак Л. Ф. Інноваційна діяльність підприємства в сучасних умовах

У статті розглядається еволюція понять «інновація» та «інноваційна діяльність». Аналізується сучасний стан впровадження інновацій у виробництво в Україні та визначаються причини і наслідки недостатньо активної інвестиційної діяльності підприємств.

Ключові слова: новація, інновація, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

Чумак Лариса Федорівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

E-mail: lara_c@rambler.ru

УДК 330.341

Чумак Л. Ф. Инновационная деятельность предприятия в современных условиях

В статье рассматривается эволюция понятий «инновация» и «инновационная деятельность». Анализируется современное состояние внедрения инноваций в производство в Украине и определяются причины и последствия недостаточно активной инвестиционной деятельности предприятий.

Ключевые слова: новація, інновація, інноваційна діяльність, інноваційне розвиток.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

Чумак Лариса Федоровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: lara_c@rambler.ru

UDC 330.341

Chumak L. F. Innovative Activity of the Enterprise in Modern Conditions

In the article evolution of the concepts «innovation» and «innovative activity» is considered. The current state of introduction of innovations in production in Ukraine is analyzed and the reasons and consequences of insufficiently active investment involvement of the enterprises are defined.

Key words: innovation, innovative activity, innovative development

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

Chumak Larisa F. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economy and Organization of Activity of Subjects of Managing, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: lara_c@rambler.ru

а) при реалізації більш дешевого методу виробництва товару, ніж даний. Виробник буде отримувати надприбуток до тих пір, поки буде єдиним володарем нової технології. У цьому випадку існує лише один ризик – можливої невірної оцінки попиту на вироблену продукцію;

б) при створенні нового товару або послуги на старому обладнанні. У цьому разі до попереднього ризику (залежного попиту) може додатись ризик невідповідності якості товару (послуги) у зв'язку з використанням старого обладнання;

в) при виробництві нового товару чи послуги за новою технологією може проявитись, по-перше, ризик того, що новий товар не знайде покупця, по-друге, ризик невідповідності нового обладнання й технології необхідним вимогам для виробництва нового товару, і, по-третє, ризик неможливості продажу створеного обладнання, оскільки в разі невдачі воно не годиться для виробництва іншої продукції. Особливо це стосується апаратного процесу виробництва.

Отже, нововведення, що успішно пройшли стадію випробування й впровадження у виробництво, можуть бути не прийняті ринком, і їхнє виробництво повинно бути припинене. Є також випадки, коли проекти (товари), що дають обнадійливі результати на першій стадії розробки, при неясній ресурсній або техніко-технологічній перспективі в остаточному підсумку можуть бути закриті. Тож, на стадії первинної розробки варто приділити увагу саме критеріям успішності, а не деталям здійснення проекту. Отже, інноваційний проект повинен розвиватись в рамках необхідних і достатніх умов і раціональних обмежень, що й було показано вище.

Однією з головних причин сповільненого розвитку інноваційних процесів самі підприємці визначають низький рівень обсягів фінансових ресурсів, які спрямовуються в інноваційну сферу. Таким чином, важливим завданням є насамперед ефективний розподіл обмежених фінансових ресурсів, суть якого полягає у максимальній концентрації наявних коштів на важливих напрямках інноваційного розвитку. А модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватись комплексним застосуванням усіх доступних джерел фінансування та запобіганням конфлікту між вирішенням стратегічних і поточних завдань економічного розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Ілляшенко С. М. Товарна інноваційна політика : підручник / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 281 с.
2. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика : навч. посібник / В. Я. Кардаш. – К. : КНЕУ. – 1999. – 124 с.
3. Карпак В. В. Інновації як чинник конкурентоспроможності малого підприємства // Економіка і регіони. – 2008. – № 2. – С. 42 – 44.
4. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршунова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
5. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ВШ, 2000. – 624 с.
6. Федулова Л. В. Інноваційна економіка : підручник / Л. В. Федулова. – Київ : Либідь, 2006 – 478 с.
7. Холодний Г. О. Організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики : монографія / Г. О. Холодний, М. А. Борисенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 196 с.

УДК 330.341

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ЧУМАК Л. Ф.

УДК 330.341

Чумак Л. Ф. Інноваційна діяльність підприємства в сучасних умовах

У статті розглядається еволюція понять «інновація» та «інноваційна діяльність». Аналізується сучасний стан впровадження інновацій у виробництво в Україні та визначаються причини і наслідки недостатньо активної інвестиційної діяльності підприємств.

Ключові слова: новація, інновація, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

Чумак Лариса Федорівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

E-mail: lara_c@rambler.ru

УДК 330.341

Чумак Л. Ф. Инновационная деятельность предприятия в современных условиях

В статье рассматривается эволюция понятий «инновация» и «инновационная деятельность». Анализируется современное состояние внедрения инноваций в производство в Украине и определяются причины и последствия недостаточно активной инвестиционной деятельности предприятий.

Ключевые слова: новація, інновація, інноваційна діяльність, інноваційне розвиток.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

Чумак Лариса Федоровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: lara_c@rambler.ru

UDC 330.341

Chumak L. F. Innovative Activity of the Enterprise in Modern Conditions

In the article evolution of the concepts «innovation» and «innovative activity» is considered. The current state of introduction of innovations in production in Ukraine is analyzed and the reasons and consequences of insufficiently active investment involvement of the enterprises are defined.

Key words: innovation, innovative activity, innovative development

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

Chumak Larisa F. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economy and Organization of Activity of Subjects of Managing, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: lara_c@rambler.ru

Забезпечення стійкого стану підприємства серед конкурентів базується на створенні конкурентоздатного потенціалу, спрямованого на інноваційно-інвестиційний розвиток і як його елемент – впровадження у виробничо-господарчу діяльність інновацій.

Зародження інноваційної теорії відноситься до початку ХХ ст. і відображено в працях західноєвропейських учених. Але питання, пов'язані з науково-технічним прогресом та його впливом на розвиток (трансформацію) суспільства, вивчалися й висвітлювалися в економічних теоріях, починаючи від класиків політекономії.

А. Сміт (1723 – 1790) пов'язував науково-технічний прогрес з характером розвитку і потребами виробництва [5].

К. Маркс (1818 – 1883) уважав розвиток продуктивних сил базисом, а науково-технічний прогрес надбудою, тобто наслідком, а не причиною розвитку виробництва [4].

Неокласична школа (1870 – 1930), яка представлена В. Джевонсом (1871) [9], А. Маршаллом (1890) [6], Л. Вальрасом (1874) [10], розглядала науково-технічний прогрес як заданий чинник при дослідженні ринкової економічної системи.

Кейнсіанська теорія, заснована Джоном Кейнсом (1883 – 1945), у 30 – 50 роках ХХ століття (напередодні Другої світової війни) розглядала економічні процеси в короткостроковому періоді, тому науково-технічному прогресу не приділялося достатньої уваги, і він перебував у становищі «за інших рівних умов» [8].

У другій половині 50-х років представники неокласичного ренесансу – М. Абрамовиц [7], Р. Солоу [9] та інші довели, що науково-технічний прогрес є основним чинником економічного розвитку ХХ ст. Ці вчені-економісти поклали край ігноруванню науково-технічного прогресу в економічній теорії.

Період після Другої світової війни став часом науково-технічної революції та її впливу на економічний розвиток. Саме тоді об'єктивні передумови сприяли народженню нового напрямку економічної теорії, спрямованому на вивчення закономірностей науково-технічного прогресу.

Розглянувши економічні теорії в хронологічній послідовності, ми бачимо, що лише з 1950-х років науково-технічний прогрес розглядається як чинник виробництва разом з капіталом та працею [2].

Під інновацією (англ. *innovation* – нововведення, нововведення, новаторство) ми розуміємо «інвестицію в новацію».

Новація (лат. *novation* – зміна, відновлення) являє собою якесь нововведення, якого не було раніш.

Інновація являє собою матеріалізований результат, отриманий від вкладення капіталу в нову техніку чи технологію, у нові форми організації виробництва, праці, обслуговування і управління, включаючи нові форми контролю, обліку, методи планування, прийоми аналізу і т. п.

Термін «інновація» як нову економічну категорію запровадив австрійський (пізніше американський) учений Йозеф Алоїз Шумпетер (J. A. Schumpeter, 1883 – 1950) у першому десятилітті ХХ ст. У своїй роботі «Теорія економічного розвитку» (1911) [1] Й. Шумпетер

уперше розглянув питання нових комбінацій змін у розвитку (тобто питання інновації) і дав повний опис інноваційного процесу.

Сам термін «інновація» Й. Шумпетер став використовувати в 30-ті роки ХХ ст. При цьому під інновацією він мав на увазі зміну з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих, транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості.

Згідно із Й. Шумпетером, інновація є головним джерелом прибутку: «прибуток, власне кажучи, є результатом виконання нових комбінацій», «без розвитку немає прибутку, без прибутку немає розвитку». Книги Й. Шумпетера дали поштовх до робіт інших учених у галузі інновацій.

У сучасній економіці роль інновацій значно зростає. Це викликано тим, що в ринковій економіці інновації являють собою зброю конкуренції, тому що запровадження інновації спричиняє зниження собівартості, зниження цін, зростання прибутку, створення нових потреб, приплив грошей, підвищення іміджу (рейтингу) виробника нових продуктів, відкриття і захоплення нових ринків, у тому числі зовнішніх.

Сьогодні опис технологічних інновацій базується на міжнародних стандартах, рекомендації з яких були прийняті в м. Осло в 1992 р. (так зване «Керівництво Осло»). Обстеження інновацій за європейською методологією CIS було запроваджено з метою моніторингу інноваційної діяльності в Європі, а також для кращого розуміння інноваційних процесів і аналізу впливу інновацій на економіку, включаючи конкурентоспроможність, зайнятість, економічне зростання та структуру торгівлі.

Відповідно до третьої редакції Керівництва Осло, починаючи з обстеження CIS 2008, було введено нове визначення інновацій, яке включає організаційні та маркетингові інновації. Ці стандарти охоплюють нові продукти і нові процеси, а також їх значні технологічні зміни. Виходячи з цього прийняті два типи технологічних інновацій:

- 1) продуктова інновація;
- 2) процесна інновація.

Використовуючи розроблені у світі передові технології, можна перейти лише на стадію інвестиційного розвитку. Стадія ж інноваційного розвитку припускає певний технологічний монополізм, набутий у результаті власних розробок і винаходів. Основними характеристиками сучасного інноваційного розвитку є інтелектуалізація виробничої діяльності, впровадження у виробництво новітніх високих інформаційних технологій, спрямованість на екологічність та безпеку зовнішнього природного середовища, креативність і творчість кадрів, підвищення добробуту населення.

Інноваційна діяльність – діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Об'єкти інноваційної діяльності представлено на рис. 1.



Рис 1. Об'єкти інноваційної діяльності

Результатом інноваційної діяльності є інтелектуальний продукт, без якого неможливо створити конкурентоспроможне виробництво та продукцію. Тому найважливішою економічною метою передових компаній і країн є підтримання здатності національної економіки до інноваційного розвитку й ефективного використання найновіших технологій. Цей процес відображається динамікою показника наукомісткості виробництва.

Сучасний стан впровадження інновацій у виробництво в Україні (табл. 1 [10]) неможна охарактеризувати як стійку тенденцію зростання. У 2005 р. спостерігався значний спад, потім повільне зростання, і у теперішній час показник впровадження ще не досяг рівня 2000 р.

Необхідність активізації інноваційної діяльності в Україні надзвичайно актуальна. Основними причинами цього, на думку більшості вчених, є:

- ✦ незавершеність і нелогічність проведених економічних перетворень;
- ✦ слабкість ринкових інструментів економіки;
- ✦ збереження економічних відносин із зовнішнім світом, що базуються на імпорті високотехнологічного устаткування, машин, товарів народного споживання [3].

Цей перелік можна доповнити такими обставинами:

- ✦ відсутність на всіх рівнях управління систем менеджменту, орієнтованих на підвищення якості продукції, соціальний розвиток, конкурентоспроможність підприємств;
- ✦ орієнтація розвитку української економіки не на активізацію інноваційної діяльності, а на чинники виробництва та інвестиції.

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т. ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	З них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8

Попит на інновації виникає внаслідок змін, що відбуваються у середовищі господарювання. Ринкова динаміка вимагає від підприємств щоденної роботи, спрямованої на вдосконалення своєї діяльності: перехід на принципово нові, екологічно чисті, мало- та безвідходні технології; конструювання, технічну підготовку та освоєння випуску нових видів продукції; знаходження нових способів використання існуючих ресурсів. Водночас інноваційну діяльність слід спрямовувати на раціоналізацію існуючого виробничого процесу, підвищення ефективності та якості усіх аспектів виробничо-господарської діяльності. Вирішення цих актуальних проблем забезпечується належною організацією інноваційної діяльності, яка охоплює, з одного боку, обґрунтування напрямів інноваційного пошуку підприємства, оптимальних з погляду його ресурсних можливостей, та організацію виконання науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт, а з іншого – оцінювання, відбір і залучення інновацій, що з'явилися на ринку і зможуть за умови їх впровадження на підприємстві сформувати його конкурентні переваги та підвищити конкурентоспроможність.

Конкурентоздатність підприємств на ринку залежить, враховуючи темпи науково-технічного прогресу, від створення та впровадження у практику новітніх високих технологій. У 2011 р. в Україні створенням і використанням високих технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалися 2124 підприємства і організації України, більшість яких – промислові підприємства.

Протягом 2011 р. високі технології створювали 172 підприємства, що на 11,7% більше, ніж у минулому році. Майже третину цих підприємств зосереджено в м. Київ, по 9,9% – у Дніпропетровській та Донецькій, 8,1% – Харківській, 5,2% – Луганській, 4,7% – Миколаївській областях; у розрізі видів економічної діяльності 42,4% – це організації, що займалися дослідженнями і розробками, 27,9% – підприємства переробної промисловості, 19,8% – установи вищої освіти. [10]

Загальна кількість створених високих технологій порівняно з 2010 р. збільшилась на 18,9% і склала 447, у т. ч. 85% – нові для України, 15% – принципово нові. Із загальної їх кількості 18,1% – за державним контрактом, понад дві третини яких – в організаціях вищої освіти, 27,2% – досліджень і розробок. Слід указати на низький процент державної підтримки наукових розробок.

Понад дві третини загальної кількості високих технологій створено у промислово розвинених регіонах, таких як м. Київ (29,5%), Дніпропетровська (11,0%), Донецька (9,4%), Харківська (6,7%), Запорізька (6,3%) та Миколаївська (5,1%) області [10].

Кінцевою метою інноваційного процесу є комерційне освоєння інновації та її рентабельне використання. Цього можна досягти тоді, коли дослідження і розробки з самого початку орієнтуються на споживача і можливе виробництво; коли процес створення нового товару здійснюється на основі сучасних наукових, технічних і організаційних рішень; коли оновлення виробництва відбувається з урахуванням стадій життєвого циклу то-

вару; коли стратегія виведення товару на ринок розроблена за усіма правилами маркетинг-менеджменту.

У сучасному світі конкурентоздатність уже неможлива без інновацій і відновлення. Здійснення інноваційної діяльності протягом тривалого періоду веде до зростання ефективності підприємницької діяльності, так що інновації розглядаються суб'єктами економічної діяльності як засіб вирішення виробничих і комерційних завдань конкретного підприємства з метою забезпечення стабільності його функціонування й конкурентоздатності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Йохна М. А.** Економіка і організація інноваційної діяльності / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Видавничий центр «Акадмія», 2005. – 400 с.
2. **Новицький В.** Інформаційно-інноваційні детермінанти сучасних глобальних конкурентних стратегій / В. Новицький // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : Сборник научных трудов. – Донецк : ДонНУ, 2009. – Ч. 2. – С. 536 – 542.
3. **Пічкур О.** Особливості інноваційної діяльності на сучасному етапі / О. Пічкур // Інтелектуальна власність. – 2003. – № 12. – С. 34 – 39.
4. **Маркс К., Энгельс Ф.** Сочинения. – 2-е изд. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1955 – 1981 гг. – 30000 с.
5. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – (Серия: Антология экономической мысли). – 960 с.
6. **Alfred Marshall.** The Economics of Industry, 1879.
7. **Moses Abramovitz.** Thinking About Growth and Other Essays, 1989.
8. **John Maynard Keynes.** Professor Tinbergen's Method.
9. **W. Stanley Jevons,** 1871. The Principles of Political Economy, p. 4.
10. **Marie-Ésprit-Léon Walras.** Elements d'économie politique pure, 1877.
11. <http://ukrstat.org>

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА ЕКСПОРТНУ ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

ВАЦИК Н. О.

УДК 33.338.2

Вацик Н. О. Дослідження методів аналізування та оцінювання чинників впливу на формування витрат на експортну діяльність суб'єкта господарювання

Розглянуто методи аналізування та оцінювання витрат на експортну діяльність з позиції вітчизняного та міжнародного досвіду. Виокремлено чинники внутрішнього та зовнішнього середовища за вітчизняним і міжнародним підходами, що впливають на формування витрат на експортну діяльність. Сформовано матрицю ідентифікації ключових методів аналізування та оцінювання чинників впливу на формування витрат на експортну діяльність суб'єкта господарювання.

Ключові слова: витрати на експортну діяльність; методи аналізування витрат на експортну діяльність; методи оцінювання витрат на експортну діяльність; кількісні методи; якісні методи; загальні методи; специфічні методи; чинники впливу на формування витрат.

Табл.: 1. Бібл.: 8.

Вацик Наталія Орестівна – аспірантка, кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: vatsyknataly@mail.ru

УДК 33.338.2

UDC 33.338.2

Вацык Н. О. Исследования методов анализа и оценки факторов влияния на формирование расходов на экспортную деятельность субъекта хозяйствования

Рассмотрены методы анализа и оценки расходов на экспортную деятельность с позиции отечественного и международного опыта. Выделены внутренние и внешние факторы по отечественным и международным подходам, которые влияют на формирование расходов на экспортную деятельность. Создана матрица идентификации ключевых методов анализа и оценки факторов влияния на формирование расходов на экспортную деятельность субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: расходы на экспортную деятельность; методы анализа расходов на экспортную деятельность; методы оценки расходов на экспортную деятельность; количественные методы; качественные методы; общие методы; специфические методы; факторы влияния на формирование расходов.

Табл.: 1. Библ.: 8.

Вацык Наталія Орестівна – аспірантка, кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: vatsyknataly@mail.ru

Vatsyk N. O. Research Methods for Analyzing and Evaluating the Factors of Influence on the Formation of the Costs of Export Activities of the Entity

The methods of analyzing and evaluating the cost of export activity from a position of national and international experience were considered. The factors of internal and external environments for domestic and international approaches that affect the formation of the cost of export activity were defined. The matrix of identifying the key methods for analyzing and evaluating factors of influence on formation of the costs of export activities of the entity was formed.

Key words: costs of export activity, the methods of analyzing the cost of export activity, the methods of evaluating the cost of export activity, quantitative methods, qualitative methods, general methods, specific methods, factors of influence on formation of the costs.

Tabl.: 1. Bibl.: 8.

Vatsyk Nataliya O. – Postgraduate Student, Department of Management and International Business, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: vatsyknataly@mail.ru

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки для вітчизняних суб'єктів, залучених у зовнішньоекономічну діяльність, важливим є не лише визначення складу витрат на експортну діяльність, а й дослідження чинників, що впливають на їх формування. Виокремлення групи чинників з позиції вітчизняного та міжнародного досвіду, що найсуттєвіше впливають на формування та рівень витрат на експортну діяльність, не дає можливість сформувати цілісну картину впливу цих чинників на кожній із запропонованих стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку (початкового залучення, нарощення експортного потенціалу, сформованості експортного потенціалу, занепаду). Особливо актуальним у цих умовах постає дослідження методів аналізування та оцінювання витрат на експортну діяльність з метою розрахунку ймовірної їх величини залежно від впливу визначених чинників.

Багато вітчизняних і зарубіжних науковців займаються питаннями виокремлення методів дослідження об'єктів, а також ідентифікування чинників впливу на формування витрат на експортну діяльність. Серед них доцільно виділити праці О. Є. Кузьміна, О. Г. Мельник, А. А. Мазаракі, С. В. Князя, Г. О. Партин, А. І. Ясінської, М. Г. Грещак, О. А. Кириченка, Г. К. Краснослободцевої, С. О. Фільчакова, Є. Н. Котеневої, Дональда Болла, Вендела Маккулоха, Майкла Мінора, Паула Беаміша, Алена Моррісона, Філіпа Розенцвейга, Ендрю Інкпена тощо.

Проте питання щодо ідентифікації методів аналізування та оцінювання чинників впливу на формування витрат на експортну діяльність суб'єкта господарювання та чіткого їх розмежування досліджені недостатньо як в теоретичному, так і в прикладному аспектах.

Метою роботи є:

- ✦ ідентифікація методів аналізування та економічного оцінювання витрат на експортну діяльність;

- ✦ виокремлення чинників впливу на формування витрат на експортну діяльність;
- ✦ формування матриці ідентифікації ключових методів аналізування та оцінювання чинників впливу на формування витрат на експортну діяльність суб'єкта господарювання.

У вітчизняній економічній літературі найбільшого розповсюдження набули дві ознаки типологізації методів аналізування та оцінювання витрат, у т. ч. на експортну діяльність, а саме: за вираженням та залежно від специфіки об'єкта дослідження (за універсальністю). Відповідно за першою ознакою виокремлюють кількісні та якісні методи. Друга ознака характеризується поділом сукупності методів на загальні (універсальні) та специфічні (вузькоспеціалізовані) методи.

Слід зазначити, що методи аналізування витрат на експортну діяльність охоплюють сукупність кількісних методів, спрямованих на визначення числового розміру певних складових витрат на експортну діяльність. Найбільшого розповсюдження серед них набули математико-статистичні методи, методи фінансово-економічного аналізу, прогнозування, економіко-математичного моделювання та методи побудови функції витрат. Методи оцінювання витрат на експортну діяльність відповідно передбачають одержання якісної інформації про об'єкт дослідження та характеризується використанням думок експертів. Серед якісних методів широкий спектр застосування отримали методи збирання та акумулювання інформації, а також евристичні методи [1, с. 45 – 47].

Загальні методи аналізування та оцінювання витрат на експортну діяльність є можливими до застосування для усіх суб'єктів господарювання незалежно від сфери діяльності та стадії залучення до експортного ринку. Дані методи використовуються на усіх етапах дослідження конкретного об'єкта, адаптуються до його особливостей та формалізуються у вигляді формул, таблиць, графіків. Натомість, специфічні методи охоплюють сукупність кількісних та якісних методів, які є доречними лише для конкретного об'єкта дослідження з урахуванням умов і середовища його функціонування і характеризуються мінаєвістю їх кількості, обсягу, змісту та сукупності залежно від істотної зміни основних параметрів об'єкта дослідження та впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ для забезпечення стабільного функціонування та розвитку.

Серед основних чинників впливу на формування витрат на експортну діяльність доцільно виокремити чинники внутрішнього та зовнішнього середовищ за вітчизняним і міжнародним підходами, вплив яких на рівень витрат на експортну діяльність буде диференціюватись залежно від стадії залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку [2, с. 125 – 133; 3, с. 315 – 327].

До основних внутрішніх чинників формування витрат на експортну діяльність за вітчизняним і міжнародними підходами слід віднести цілі експортної діяльності, спосіб входу, структуру, організаційні чинники, завдання, маркетингову стратегію, рівень контролю за експортними операціями, технологію, виробничі чин-

ники, працівників, менеджерські якості, ресурси та забезпеченість ними, у т. ч. інформацією. Зовнішні чинники формування витрат на експортну діяльність за вітчизняним і міжнародними підходами охоплюють споживачів, постачальників, конкурентів, державні органи влади, законодавчі акти, інфраструктуру, міжнародні події, науково-технічний прогрес, соціально-культурні обставини та особливості міжнародних відносин [4, с. 45 – 53; 5, с. 119; 6, с. 53 – 71; 7, с. 411 – 416].

Дослідження взаємозв'язку чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ, що впливають на формування витрат на експортну діяльність, із методами оцінювання та аналізування таких витрат буде відбуватись на основі вищенаведених базових методів з огляду на підходи вітчизняних і зарубіжних науковців щодо їх ідентифікування та з урахуванням матриці оцінювання чинників формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку [2, с. 133; 8, с. 20 – 24]. Слід зазначити, що величина впливу чинників на формування витрат на експортну діяльність на різних стадіях залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку є неоднаковою. Матриця ідентифікації ключових методів аналізування та оцінювання чинників впливу на формування витрат на експортну діяльність суб'єкта господарювання представлена в *табл. 1*.

Проаналізуємо ґрунтовніше інформацію, наведену в *табл. 1*.

Сукупність методів збирання та акумулювання інформації, а також евристичних методів доцільно застосовувати з метою ідентифікації впливу якісних чинників на формування витрат на експортну діяльність як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ, а саме: цілей експортної діяльності, способу входу, завдань, маркетингової стратегії, менеджерських якостей, міжнародних подій, соціально-культурних обставин та особливостей міжнародних відносин на усіх стадіях залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку.

Слід зазначити, що сукупність методів збирання та акумулювання інформації необхідно використовувати для визначення впливу усіх чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ незалежно від підходу їх виокремлення та способу вираження. Наприклад, доцільним є проведення постійного моніторингу, різноманітних спостережень, опитувань, тестувань, порівнянь, експериментів з метою визначення актуальності зміни параметрів внутрішнього середовища зі сторони суб'єкта господарювання, а також ідентифікації можливої зміни неконтрольованих суб'єктом господарювання чинників зовнішнього середовища та ймовірнісних наслідків цих змін у межах кожної із запропонованих стадій експортного залучення.

Евристичні методи також застосовуються для визначення ймовірного впливу деяких кількісних чинників зовнішнього середовища на формування витрат на експортну діяльність суб'єкта господарювання, а саме: споживачів, конкурентів та науково-технічного прогресу, що полягають у залученні експертів з метою генерування ідей та прийняття оптимальних рішень щодо

ідентифікації цільових груп споживачів, їх сегментування, розроблення комплексу заходів з метою залучення потенційних і реальних груп споживачів, задоволення прихованих потреб, формування лояльності споживачів до продукції суб'єкта господарювання тощо; визначення основних зовнішніх конкурентів, сильних і слабких боків, їх маркетингової стратегії, можливостей розвитку виробничо-господарської діяльності; огляду існуючих ринкових технологій та технологій конкурентів, доцільності застосування новітніх управлінських, інформаційних і виробничих технологій чи удосконалення існуючих. Особливо актуальним застосування евристичних методів з метою аналізування впливу вищенаведених чинників на формування витрат на експортну діяльність набуває на стадіях початкового залучення та нарощення експортного потенціалу.

Використання сукупності математико-статистичних методів є можливим для розрахунку впливу збільшення/зменшення розміру організаційної структури управління суб'єкта господарювання та його інфраструктури; кількості працівників, споживачів, постачальників і конкурентів; обсягу залучених ресурсів; зміни виробничої, управлінської, маркетингової та інформаційної технологій, що відповідно відобразатиметься на рівні витрат на експортну діяльність у цілому, та на ефективності експортної діяльності суб'єкта господарювання, зокрема.

Побудова економіко-математичних моделей є доцільним для виробничих чинників, що полягає в моделюванні виробничого процесу, а також для моделювання поведінки цільових груп споживачів і діяльності основних конкурентів з метою визначення міри обґрунтованості витрат на експортну діяльність та прийняття

Таблиця 1

Матриця ідентифікації ключових методів аналізування та оцінювання чинників впливу на формування витрат на експортну діяльність суб'єкта господарювання*

Склад чинників		Методи аналізування та оцінювання витрат на експортну діяльність							
		Якісні			Кількісні				
		Евристичні	Методи збирання та акумулювання інформації	Математико-статистичні	Економіко-математичне моделювання	Розрахунково-аналітичні	Прогнозування	Фінансово-економічний аналіз	Побудова функції витрат
Внутрішні чинники	Цілі експортної діяльності	×	×						
	Спосіб входу ¹	×	×						
	Структура		×	×					×
	Організаційні чинники ¹	×	×	×			×		×
	Завдання	×	×						
	Маркетингова стратегія ¹								
	Рівень контролю за експортними операціями ¹		×	×		×			
	Технологія		×	×					×
	Виробничі чинники ¹		×	×	×	×	×	×	×
	Працівники		×	×					×
	Менеджерські якості ¹	×	×						
	Ресурси		×	×		×	×	×	×
Забезпечення ресурсами, у т. ч. інформацією ¹									
Зовнішні чинники	Споживачі	×	×	×	×		×		
	Постачальники		×	×					×
	Конкуренти	×	×	×	×		×		
	Державні органи влади та законодавчі акти		×			×			
	Інфраструктура		×	×			×		×
	Міжнародні події	×	×						
	НТП	×	×	×		×			
	Соціально-культурні обставини	×	×						
Особливості міжнародних відносин	×	×							

Примітка: * – розроблено автором.

Умовні позначення: ¹ – за міжнародним підходом.

ефективних управлінських рішень щодо розвитку експортної діяльності суб'єкта господарювання.

Сукупність розрахунково-аналітичних методів застосовується з метою розрахунку рівня контролю за експортними операціями, структури витрат на експортну діяльність; встановлення норм та нормативів використання ресурсів суб'єкта господарювання; аналітичного обґрунтування впливу законодавчих норм на розвиток чи стримування експортної діяльності; техніко-економічного обґрунтування доцільності впровадження інноваційних управлінських, маркетингових, інформаційних, виробничих технологій чи модернізації існуючих.

Прогнозування як один із методів аналізу витрат на експортну діяльність слід застосовувати для здійснення прогнозів елементів виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання, дій конкурентів, поведінки споживачів з огляду на розвиток експортної діяльності суб'єкта господарювання тощо.

Застосування сукупності методів фінансово-економічного аналізу є доцільним для аналізу процесу управління експортною діяльністю та процесу виробництва експортної продукції; актуальності розбудови власних збутових каналів; залучення додаткових ресурсів і визначення рівня забезпеченості ними і полягає у проведенні різних видів аналізу та розрахунку основних фінансово-економічних показників.

Побудова функції витрат застосовується для розрахунку витрат на експортну діяльність та стосується тих чинників, зміни яких призводять до зростання чи зменшення рівня витрат суб'єкта господарювання, а саме: структури, організаційних чинників, технології, виробничих чинників, працівників, ресурсів, постачальників та інфраструктури.

Оскільки експортна діяльність суб'єкта господарювання характеризується існуванням стадій експортного залучення, що відповідно відображається на рівні витрат на експортну діяльність, доцільним є застосування комплексного методу аналізування та оцінювання витрат суб'єкта господарювання, який би охоплював переваги декількох як кількісних, так і якісних методів.

ВИСНОВКИ

Опрацювання ключових методів аналізування та оцінювання витрат на експортну діяльність суб'єкта господарювання та чинників впливу на таку діяльність виявило певні взаємозв'язки та дозволило сформулювати на їх підставі матрицю. Така матриця надасть можливість менеджменту підприємства об'єктивно оцінити рівень впливу певних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища за вітчизняним і міжнародним підходами на величину витрат на експортну діяльність. У подальших дослідженнях планується побудувати модель оцінювання витрат на експортну діяльність та прийняття управлінських рішень за критерієм мінімізування витрат. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вацик Н. О. Методи оцінювання та аналізування витрат на експортну діяльність // Тези доповідей IX Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та ло-

гістика», 8 – 10 листопада 2012 року / Вацик Н. О. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 45 – 47.

2. Витрати в експортній діяльності підприємств : монографія / [Кузьмін О. Є., Чернобай Л. І., Мельник О. Г., Вацик Н. О.]. – Львів : Растр-7, 2012. – 278 с.

3. Вацик Н. О. Чинники формування витрат на експортну діяльність: загальна характеристика та класифікація // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку / Чернобай Л. І., Вацик Н. О. – Видавництво Львівської політехніки, 2011. – № 720. – С. 315 – 327.

4. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : Підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник – К. : Академвидав, 2003. – 416 с. (Альма-матер).

5. Кузьмін О. Є. Планування, організування та мотивування зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посібник / О. Є. Кузьмін, А. О. Босак, Р. З. Дармиць. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2009. – 324 с.

6. International management: text and cases / Paul Bea-mish... [et al.]. – 5 th ed. – The McGraw – Hill/ Irwin, 2004. – 626 p.

7. International business: the challenge of global competition / Donald A. Ball... [et al.]. – 11 th ed. – The McGraw – Hill/ Irwin, 2008. – 622 p.

8. Вацик Н. О. Якісне оцінювання витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля / Чернобай Л. І., Вацик Н. О. – Луганськ, 2012. – № 1(172). – С. 19 – 24.

Науковий керівник – канд. екон. наук, проф. кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка» **Чернобай Л. І.**

ОЦІНКА РІВНЯ АДАПТИВНОЇ ГНУЧКОСТІ У ФОРМУВАННІ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

ДЕМ'ЯНЕНКО Т. І.

УДК 005:625

Дем'яненко Т. І. Оцінка рівня адаптивної гнучкості у формуванні адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства

У статті розглянуто динамічне ринкове середовище, яке впливає на необхідність пошуку можливостей створення та підтримки конкурентних переваг підприємств. Реалізація цих можливостей сприяє успішному протистоянню їх у конкурентній боротьбі, що постійно підсилюється, шляхом формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства, у рамках якого необхідно є розробка системи показників для оцінки рівня адаптивної гнучкості.

Ключові слова: конкурентоспроможність, гнучкість, адаптивність, інноваційно-інвестиційний розвиток.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Дем'яненко Тетяна Іванівна – асистент, кафедра економіки підприємницької та освітньої діяльності, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

УДК 005:625

UDC 005:625

Демьяненко Т. И. Оценка уровня адаптивной гибкости в формировании адаптивного управления инновационно-инвестиционным развитием предприятия

В статье рассмотрена динамическая рыночная среда, которая влияет на необходимость поиска возможностей создания и поддержки конкурентных преимуществ предприятий. Реализация этих возможностей способствует успешному противостоянию их в постоянно усиливающейся конкурентной борьбе путем формирования системы адаптивного управления инновационно-инвестиционным развитием предприятия, в рамках которого необходимой является разработка системы показателей для оценки уровня адаптивной гибкости.

Ключевые слова: конкурентоспособность, гибкость, адаптивность, инновационно-инвестиционное развитие.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Демьяненко Татьяна Ивановна – ассистент, кафедра экономики предпринимательской и образовательной деятельности, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

Demyanenko T. I. Estimation of Level of Adaptive Flexibility in Forming of the System of Adaptive Control Innovative-Investment Development of Enterprise

The article considered dynamic market environment which influences on the necessity of search of possibilities of creation and support of competitive edges of enterprises. Realization of these possibilities contributes in successful opposition them in competitive activity which increases constantly, by forming of the system of adaptive control innovative-investment development of enterprise within the framework of which a necessity is development of the system of indexes for the estimation of level of adaptive flexibility.

Key words: competitiveness, flexibility, adaptiveness, innovative-investment development.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Demyanenko Tatyana I. – Assistant, Department of Economy of Entrepreneurial and Educational Activity, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

В умовах великої конкуренції та глобалізації світової економіки сучасне підприємство повинно задовольняти умові гнучкості і, як наслідок, швидко перебудовувати свою власну структуру. Усе це вимагає від підприємства прийняття швидких і економічних рішень, які не можуть бути прийняті без забезпечення інформацією.

Часи змінюються, і з ними змінюється тактика діяльності підприємств, тому необхідно налаштуватися на зміни та оперативно реагувати на них. Особливістю сучасного стану науки є адаптація до світового теоретичного та методологічного досвіду досліджень і створення бази для вирішення проблем розвитку підприємств у сучасних умовах. Підприємствам необхідна здатність швидко і ефективно реагувати на зміни, а отже, вони повинні бути адаптивними.

Підприємство має реагувати на зміни зовнішнього середовища, своєї структури, своєї поведінки таким чином, щоб основні, життєво важливі параметри зберігалися в допустимих межах за допомогою адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком.

Дослідженню питання адаптивної гнучкості інноваційно-інвестиційного розвитку присвячено ряд робіт

вітчизняних і закордонних вчених-економістів, таких як: К. Андерсен [7], А. Сетхі [9], С. Сетхі [9], І. Ансофф [1], І. Лифиц [2], А. Покровський [3], П. Сенге [4], В. Дж. Стивенсон [5], Р. Фатхутдинов [6] та інші.

Метою статті є розробка системи показників для оцінки рівня адаптивної гнучкості у формуванні адаптивного управління інноваційно-інвестиційного розвитком підприємства.

Деякі підприємства починають свою діяльність в одній галузі, а потім перепрямовують її в іншу, з найменшими втратами, та отримують максимальні прибутки за рахунок адаптивної гнучкості інноваційно-інвестиційного розвитку. Це, природно, пов'язано з кон'юктурою ринку, з конкурентами, з керівництвом, з ноу-хау, але, які б не були причини, підприємство має адекватно реагувати на різні зміни. Отже, адекватна реакція – це можливість швидко адаптуватися до змін. Здатність підприємства швидко адаптуватися до ситуації змушує замислитись про адаптивну діяльність підприємства.

Визначальним чинником формування конкурентоспроможності підприємства є адаптивна гнучкість підприємства на основі застосування відповідних стра-

тегій для адаптації підприємства до змін і досягнення на основі цього конкурентних цілей.

Вітчизняні автори лише останнім часом почали розглядати адаптивність діяльності з позиції забезпечення гнучкості виробничого потенціалу, істотно виділяючи технічні та технологічні аспекти гнучкості, залишаючи недостатньо освітлену проблему економічної адаптивності діяльності підприємства.

Зарубіжні фахівці розглядають економічну адаптивність як готовність до стійкості і гнучкості до змін у власному стилі та підході до роботи з метою досягнення конкретно поставлених завдань, а так само ефективно взаємодіяти на різних рівнях економіки.

У літературі існує безліч різних підходів до подання про адаптацію підприємства. Щоб прояснити деякі важливі поняття, ми розрізняємо гнучкість як можливість зміни, адаптивність – швидкість до змін і ефективність – як досягнення позитивного результату. Слід зазначити конкурентоспроможність, оскільки сучасне підприємство, яке не прагне задовольнити потреби споживача, не може бути ефективним, стійким, а так само гнучким. Хоча ці поняття «гнучкість», «адаптивність», «стійкість», «конкурентоспроможність» і «ефективність» взаємопов'язані, їх варто розглядати окремо, оскільки кожне відіграє важливу роль у прийнятті ефективних управлінських рішень.

Згідно з такими зарубіжними фахівцями, як П. Сенге, гнучкість – це ефективна адаптація, тобто здатність організації швидко змінювати внутрішні правила і структуру, види діяльності в гранично стислі терміни [4]. В. Стівенсон писав, що гнучкість – це здатність швидко адаптуватися до змін в обсязі попиту, в асортименті і в дизайні виробів, гнучкість є одним з головних чинників конкурентоспроможності підприємства [5]. Згідно з Оксфордським словником «Бізнесу та менеджменту» гнучкість (операційна гнучкість) – це здатність операційної системи адаптуватися, реагувати на зміни у зовнішньому середовищі [6]. Гнучкість має два виміри: швидкість реалізації та величина певного зміни в організації. Гнучкість виявляється у пропозиції нової продукції, широкому асортименті виробництва. Не варто забувати, що сучасним підприємством є підприємство, що здійснює свою діяльність в симбіозі трьох складових, а саме: в операційній, інвестиційній та фінансовій системах. Властивість гнучкості дозволяє підприємству швидко переналаштовувати свою організаційну структуру.

За останнє десятиліття адаптивність стала завойовувати все більше уваги у виробничій діяльності підприємств. У теорії менеджменту не існує єдиного визначення економічної адаптивності. Так, наприклад А. В. Покровський писав про адаптивність як про тенденцію функціонування цілеспрямованої системи, що визначаються відповідністю між її цілями і досягає в процесі діяльності результатами. Це виражається в узгодженні цілей і результатів [3]. А. Сетхі та С. Сетхі говорили, що адаптивність – здатність до зміни форми. Здатність до зміни в межах держави (адаптації) і можливість переходу від одного стану до іншого (гнучкість) [6]. К. Андерсен визначив адаптованість як здатність систе-

ми (наприклад, комп'ютер), адаптуватися ефективно і при швидко мінливих обставин. Адаптивна система – це система, яка здатна міняти свою поведінку відповідно до змін у навколишньому середовищі [4].

Адапованість є характерною рисою системи підприємства або процесу, її слід розглядати як комплексний показник або інтегральну характеристику ефективної діяльності підприємства (рис. 1).

Більшість українських фахівців, так і зарубіжних авторів кажучи про гнучкість, адаптивності та ефективності називають їх синонімами. У сучасних умовах виникла необхідність у відокремленому розгляді цих понять, оскільки адаптивне підприємство відрізняється від стійкого тим, що має постійно функціонувати у динамічному оточенні, знижувати або підвищувати показники, а стійкий - в першу чергу, це постійне підприємство. Ефективна діяльність підприємства полягає в досягненні прибутку, а адаптивна діяльність - це пристосування з метою отримання прибутку в умовах динаміки. Доцільно надалі говорити про новий дослідженні в економіці - гнучкої адаптації. Підприємство з гнучкою адаптацією має з максимальною швидкістю, а значить з миттєвою реакцією, пристосуватися до змін у навколишньому середовищі з найменшою зміною поточних параметрів діяльності.



Рис. 1. Складові адаптивності підприємства

До умов високої конкурентної боротьби підприємство може адаптуватися лише при розгляді інноваційно-інвестиційного розвитку як необхідної передумови стабільного тривалого розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз сучасних методик управлінського аналізу є підставою для формування автором системи показників. Саме у цій комбінації класичні показники різноманітних видів аналізу дозволяють оцінити рівень адаптивної гнучкості підприємств, що є об'єктивною основою розробки та реалізації управлінських інновацій в сучасних економічних умовах (табл. 1).

Система показників включає чотири групи, до яких відносять (рис. 2):

- ✦ *показники використання виробничих ресурсів.* Необхідно мати інформацію про реальну ситуацію за рівнем наявності, якості та використанням виробничих запасів, матеріальних і трудових ресурсів;
- ✦ *показники продажу продукції.* На підставі отриманих даних з оцінки використання виробничих ресурсів повинно бути обґрунтовано можливість підвищення рівня обсягу виробництва та реалізації продукції, зниження (або підвищення) рівня собівартості, підвищення якості продукції;

Показники оцінки рівня адаптивної гнучкості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства

Показники		
1. Показники використання виробничих ресурсів	1.1. Показники ефективності виробничих засобів	Середня вартість основних виробничих фондів; фондовіддача; фондоємність; рентабельність основних фондів; амортизація; амортизаційна віддача
	1.2. Показники ефективності використання матеріальних ресурсів	Матеріальні витрати; матеріаловіддача; матеріалоємність; коефіцієнт обіговості; коефіцієнт закріплення
	1.3. Показники ефективності використання праці	Чисельність виробничого персоналу; продуктивність праці; оплата праці;
2. Показники продажу	2.1. Показники оцінки продажу продукції	Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
	2.2. Показник собівартості продукції	Собівартість реалізованої продукції
	2.3. Показники оцінки величини та структури авансованого капіталу (активів)	Активи
3. Показники ефективності господарської діяльності	3.1. Показники прибутку та рентабельності підприємства	Прибуток від реалізації; валовий прибуток; чистий прибуток; рентабельність основної діяльності; рентабельність продажу; рентабельність необоротного капіталу; рентабельність оборотного капіталу; рентабельність авансованого капіталу (активів); рентабельність власного (акціонерного) капіталу
4. Показники фінансового стану	4.1. Показники ліквідності	Загальний коефіцієнт ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності
	4.2. Показники фінансової стійкості	Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу); коефіцієнт фінансової залежності; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт фінансової стабільності; коефіцієнт фінансового левериджу
	4.3. Показники ділової активності	Коефіцієнт оборотності оборотних активів; тривалість обороту оборотних активів; коефіцієнт завантаженості активів в обороті; коефіцієнт оборотності активів; тривалість обороту активів; коефіцієнт завантаженості активів; коефіцієнт оборотності власного капіталу; тривалість обороту та коефіцієнт завантаження власного капіталу

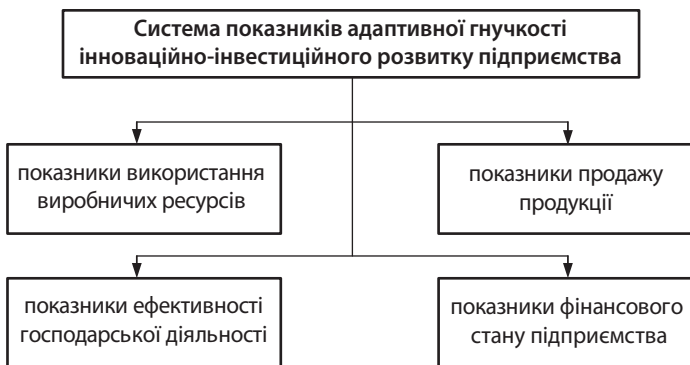


Рис. 2. Система показників оцінки адаптивної гнучкості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства

- ✦ показники ефективності господарської діяльності. Класичні показники прибутку та рентабельності повинні надати відповідь про існуючий стан ефективності діяльності господарюючого суб'єкта, який пов'язано безпосередньо з показниками оцінки попередніх двох груп;
- ✦ за допомогою показників фінансового стану підприємства необхідно надати відповідь на питання фінансової складової діяльності підприємства, а саме: наявність фінансових ресурсів підприємства, можливість отримання додатко-

вих залучених коштів та їх повернення, самостійність фінансування інноваційних заходів та інші.

ВИСНОВКИ

Стан економічного розвитку України та промислових підприємств показав необхідність змін саме в системі управління та орієнтацію на інноваційно-інвестиційний розвиток. На сьогодні основною метою функціонування промислових підприємств є здатність їх пристосування до зміни зовнішніх і внутрішніх факторів впливу і швидка реакція до впровадження гнучких методів, насамперед, в управлінні, щодо більш тривалого розвитку підприємств, тобто бути адаптивно гнучкими. Тому саме це є основною метою адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком на рівні загальних стратегічних та тактичних цілей.

Комплексний системний підхід до використання представлених показників надасть можливість оцінити гнучкість підприємства і потенційний та можливий рівень його адаптації до зміни зовнішніх і внутрішніх факторів впливу, а надалі й можливість формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Издательство «Питер», 1999. – 416 с.
2. Лифиц И. М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг / И. М. Лифиц. – М. : Юрайт-Издат, 2004. – 335 с.
3. Покровский А. В. Словарь. Социальная психология / под ред. Петровского А. В., редактор-составитель Карпенко Л. А., под ред. Кондратьева М. Ю.– ПЕР СЭ, 2005.
4. Сенге П. Пятая дисциплина: Искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге.– М. : ОЛИМП-БИЗНЕС, 1999. – 448 с.
5. Стивенсон В. Дж. Управление производством / В. Дж. Стивенсон.– М. : БИНОМ; Лаборатория Базовых Знаний, 2002. – 928 с.

6. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса : учебник. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 888 с.
7. Andresen K. Design and Use Patterns of Adaptability in Enterprise Systems / K. Andresen. – Gito, Berlin; 2006; p. 52.
8. Oxford dictionary of Business and Management. – Oxford : OU Press, 2006. – 568 p.
9. SETHI, A. K. AND S. P. SETHI (1990), Flexibility in Manufacturing: A Survey // The International Journal of Flexible Manufacturing Systems, 2, 289 – 328.

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф., зав. кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії **Прохорова В. В.**

УДК 658

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПОРІВНЯЛЬНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ БАГАТОВИМІРНОГО АНАЛІЗУ

ДРУГОВА О. С.

УДК 658

Другова О. С. Науково-методичний підхід до порівняльної оцінки конкурентного потенціалу підприємства з використанням багатовимірної аналізу

У статті розкрито методичні аспекти порівняльної оцінки конкурентного потенціалу підприємств машинобудування. Встановлено взаємозв'язок між локальними складовими конкурентного потенціалу. Розроблено підхід до групування підприємств за правилом «трьох сигм».

Ключові слова: конкурентний потенціал, порівняльна оцінка, локальні потенціали, кластерний аналіз.

Табл.: 7. **Формул:** 3. **Бібл.:** 13.

Другова Олена Сергіївна – асистент, кафедра фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)
E-mail: lena_hs@mail.ru

УДК 658

Другова Е. С. Научно-методический подход к сравнительной оценке конкурентного потенциала предприятия с использованием многомерного анализа

В статье раскрыты методические аспекты сравнительной оценки конкурентного потенциала предприятий машиностроения. Установлена взаимосвязь между локальными составляющими конкурентного потенциала. Разработан подход к группированию предприятий по правилу «трех сигм».

Ключевые слова: конкурентный потенциал, сравнительная оценка, локальные потенциалы, кластерный анализ.

Табл.: 7. **Формул:** 3. **Библ.:** 13.

Другова Елена Сергеевна – ассистент, кафедра финансов, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)
E-mail: lena_hs@mail.ru

UDC 658

Drugova Y. S. Scientifica-Methodical Approach to Comparative Estimation the Competitive Potential of the Enterprise With Use the Multivariate Analysis

In the article the methodological aspects of the comparative evaluation of the competitive potential of mechanical engineering are described. The relationship between the local component of the competitive potential is defined. An approach to group companies by the rule of «three sigma» is proposed.

Key words: competitive potential, comparative estimation, local potentials, cluster analysis.

Tabl.: 7. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 13.

Drugova Yelena S.– Assistant, Department of Finance, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)
E-mail: lena_hs@mail.ru

Сучасні ринкові умови зтикаються в економіці підприємства з посиленням конкуренції, підвищеною нестабільністю та з невизначеністю зовнішнього середовища. Враховуючи зазначене, перед суб'єктами господарювання постають проблеми забезпечення життєздатності та пошуку джерел підтримання економічної стійкості підприємства. Машинобудівні підприємства не мають розвинутої системи збуту, у на-

слідок чого вони втрачають у конкурентоспроможності, у порівнянні з зарубіжними виробниками.

Розвиток підприємства пов'язаний з наявністю не тільки ринкового, фінансового та інших потенціалів, але і конкурентного. Слід зазначити, що питання методології формування й оцінки конкурентного потенціалу розглядалися у працях вітчизняних науковців, таких, як А. Г. Андреева, Е. А. Горбашко, М. Г. Долинская, И. В. Кон-

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ансофф И.** Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Издательство «Питер», 1999. – 416 с.
 2. **Лифиц И. М.** Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг / И. М. Лифиц. – М. : Юрайт-Издат., 2004. – 335 с.
 3. **Покровский А. В.** Словарь. Социальная психология / под ред. Петровского А. В., редактор-составитель Карпенко Л. А., под ред. Кондратьева М. Ю.– ПЕР СЭ, 2005.
 4. **Сенге П.** Пятая дисциплина: Искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге.– М. : ОЛИМП-БИЗНЕС, 1999. – 448 с.
 5. **Стивенсон В. Дж.** Управление производством / В. Дж. Стивенсон.– М. : БИНОМ; Лаборатория Базовых Знаний, 2002. – 928 с.

6. **Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность организации в условиях кризиса : учебник. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 888 с.
 7. **Andresen K.** Design and Use Patterns of Adaptability in Enterprise Systems / K. Andresen. – Gito, Berlin; 2006; p. 52.
 8. Oxford dictionary of Business and Management. – Oxford : OU Press, 2006. – 568 p.
 9. **SETHI, A. K. AND S. P. SETHI** (1990), Flexibility in Manufacturing: A Survey // The International Journal of Flexible Manufacturing Systems, 2, 289 – 328.

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф., зав. кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії **Прохорова В. В.**

УДК 658

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПОРІВНЯЛЬНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ БАГАТОВИМІРНОГО АНАЛІЗУ

ДРУГОВА О. С.

УДК 658

Другова О. С. Науково-методичний підхід до порівняльної оцінки конкурентного потенціалу підприємства з використанням багатовимірної аналізу

У статті розкрито методичні аспекти порівняльної оцінки конкурентного потенціалу підприємств машинобудування. Встановлено взаємозв'язок між локальними складовими конкурентного потенціалу. Розроблено підхід до групування підприємств за правилом «трьох сигм».

Ключові слова: конкурентний потенціал, порівняльна оцінка, локальні потенціали, кластерний аналіз.

Табл.: 7. **Формул:** 3. **Бібл.:** 13.

Другова Олена Сергіївна – асистент, кафедра фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)
E-mail: lena_hs@mail.ru

УДК 658

Другова Е. С. Научно-методический подход к сравнительной оценке конкурентного потенциала предприятия с использованием многомерного анализа

В статье раскрыты методические аспекты сравнительной оценки конкурентного потенциала предприятий машиностроения. Установлена взаимосвязь между локальными составляющими конкурентного потенциала. Разработан подход к группированию предприятий по правилу «трех сигм».

Ключевые слова: конкурентный потенциал, сравнительная оценка, локальные потенциалы, кластерный анализ.

Табл.: 7. **Формул:** 3. **Библ.:** 13.

Другова Елена Сергеевна – ассистент, кафедра финансов, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)
E-mail: lena_hs@mail.ru

UDC 658

Drugova Y. S. Scientifica-Methodical Approach to Comparative Estimation the Competitive Potential of the Enterprise With Use the Multivariate Analysis

In the article the methodological aspects of the comparative evaluation of the competitive potential of mechanical engineering are described. The relationship between the local component of the competitive potential is defined. An approach to group companies by the rule of «three sigma» is proposed.

Key words: competitive potential, comparative estimation, local potentials, cluster analysis.

Tabl.: 7. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 13.

Drugova Yelena S. – Assistant, Department of Finance, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)
E-mail: lena_hs@mail.ru

Сучасні ринкові умови зтикаються в економіці підприємства з посиленням конкуренції, підвищеною нестабільністю та з невизначеністю зовнішнього середовища. Враховуючи зазначене, перед суб'єктами господарювання постають проблеми забезпечення життєздатності та пошуку джерел підтримання економічної стійкості підприємства. Машинобудівні підприємства не мають розвинутої системи збуту, у на-

слідок чого вони втрачають у конкурентоспроможності, у порівнянні з зарубіжними виробниками.

Розвиток підприємства пов'язаний з наявністю не тільки ринкового, фінансового та інших потенціалів, але і конкурентного. Слід зазначити, що питання методології формування й оцінки конкурентного потенціалу розглядалися у працях вітчизняних науковців, таких, як А. Г. Андреева, Е. А. Горбашко, М. Г. Долинская, И. В. Кон-

стантинова, О. С. Федонін, І. М. Репіна, В. В. Окрепилов, А. Ф. Парфенов, В. Е. Рохчин, Ю. В. Таранухин, Б. П. Усанов, А. Д. Шадрин, С. Ю. Шевченко, Г. І. Шепеленко, Н. С. Краснокутська, І. П. Отенко, І. М. Кирчата та ін., а також у роботах закордонних учених: Ансоффа І., Портера М., Демінга У., Джурана Д., Шухарта У., Робсона М. та ін.

Мета статті – розробка науково-методичного інструментарію та практичних рекомендацій щодо порівняльної оцінки конкурентного потенціалу підприємства з використанням багатомірного аналізу.

Обґрунтування системи одиничних показників та їх розрахунок є лише першим кроком у загальній послідовності оцінки конкурентного потенціалу. Наступний – визначення самої величини локальних потенціалів. З огляду на те, що локальні потенціали ґрунтуються на сукупності одиничних показників, під час визначення фінансового, виробничого, трудового, збутового та управлінського потенціалів доцільним є дотримання комплексного підходу.

За оглядом існуючих розробок [1, 2, 3, 4, 5, 6] завдання комплексної оцінки вирішується у два способи, зокрема за формування сукупності одиничних показників, що дозволяють всебічно дослідити економічне явище, та за розробки узагальнюючого (синтетичного) або інтегрального показника, що відображає найбільш вагомі значущі сторони досліджуваного явища [7, с. 51 – 52]. Кожний з поданих способів має переваги та недоліки. На користь використання сукупності одиничних показників свідчить той факт, що їх численність забезпечує обґрунтованість отриманих висновків. Разом з тим збільшення одиничних показників ускладнює роботу з підрахунків щодо комплексної оцінки. На противагу використанню системи одиничних показників за розрахунку єдиного (комплексного/інтегрального) показника завдання оцінки вирішується однозначно, а саме (за використання відповідного методичного забезпечення) підприємства у сукупності позиціонуються за найвищого/найнижчого значення інтегрального показника.

Грунтуючись на принципах системності, комплексності, адаптивності та цілеспрямованості оцінки конкурентного потенціалу в подальшому, під час визначення його складових, використано методику багатовимірний порівняльного аналізу. Розрахунок фінансового, виробничого, трудового, збутового та управлінського потенціалів здійснено за дотримання такої послідовності.

Етап 1. Сформувати масив одиничних показників, що передбачено для оцінки визначеної складової конкурентного потенціалу (ФП, ВП, ТП, ЗП, УП) (фінансового/виробничого/трудоного/збутового/управлінського) за визначений період часу (t).

Етап 2. Для кожного параметра визначити еталонне значення – максимальне або мінімальне залежно від впливу показника на загальну оцінку конкурентного потенціалу.

Якщо показник є стимулятором, його стандартизоване значення визначається за залежністю (1), за умов

використання показника-дестимулятора – за залежністю (2) [8, с. 134]:

$$a_{ij} = \frac{A_{ij}}{A_{i\max}}; \quad (1)$$

$$a_{ij} = \frac{A_{i\min}}{A_{ij}}, \quad (2)$$

де a_{ij} – стандартизований коефіцієнт;

A_{ij} – фактичне значення i -го показника за j -м підприємством;

$A_{i\max}$, $A_{i\min}$ – максимальне/мінімальне значення i -го показника за сукупністю підприємств.

Етап 3. Визначити складову конкурентного потенціалу (Π) за j -м підприємством у t -й період часу.

Інтеграція окремих компонент до інтегрального показника може бути реалізована у різний спосіб, а саме – за урахування значущості окремих компонент та використання для цього коефіцієнту значущості, або без таких. За однаковості внеску окремих складових до загальної характеристики інтеграція здійснюється за використання методу рівномірної оптимальності за допомогою адитивного згортання, мультиплікативного перетворення або мінімаксного згортання, що відповідає пошуку рішення за критерієм Севіджа [1, 9].

З даного питання слід відзначити, що показники, включені до переліку характеристик окремих компонент конкурентного потенціалу підприємств машинобудування, відображають різні аспекти можливостей господарюючих суб'єктів, що дозволяє говорити про однакову їх значущість для оцінки конкурентного потенціалу господарюючого суб'єкта. З огляду на зазначене вважаємо за доцільне під час визначення величин локальних потенціалів виходити з основних засад методу адитивного згортання (3) [10]:

$$\Pi_{j(t)} = \frac{\sum_{i=1}^n a_{ij(t)}}{n}, \quad (3)$$

де n – кількість параметрів оцінки.

Дотримуючись поданої послідовності, визначено складові конкурентного потенціалу за вибірковою сукупністю підприємств машинобудування Харківської області. Розрахунки здійснено за 2009 – 2011 рр.

За результатами попередніх розрахунків сформовано вихідний масив інформації з одиничних показників, що відображають складові конкурентного потенціалу машинобудівних підприємств.

Наступний крок – отримання стандартизованих коефіцієнтів за кожним з одиничних показників конкурентних потенціалів підприємств вибіркової сукупності. Під час даного етапу виділено показники-стимулятори та показники-дестимулятори. До першої групи увійшли такі показники, як рентабельність власного капіталу, коефіцієнти автономії та абсолютної ліквідності, показники фондівдачі та матеріалівдачі, коефіцієнти укомплектованості штату та матеріальної мотивації, а також показники продуктивності праці, темпу змін обсягів реалізації та ефек-

тивності системи управління на підприємстві. До другої – коефіцієнти фінансового ризику та зносу основних фондів, а також рівень витрат на збут. Для отримання стандартизованих коефіцієнтів за групою показників-стимуляторів використано залежність (1), за групою показників-дестимуляторів – залежність (2).

Для визначення локальних компонент конкурентного потенціалу за підприємствами вибіркової сукупності використано метод адитивного згортання. Розрахунки здійснено за дотримання залежності (3).

Для того, щоб дослідити збутовий, виробничий, трудовий, фінансовий, управлінський потенціали на наявність взаємозв'язків між ними, використано кореляційний аналіз. Результати розрахунку подано в *табл. 1*.

Для визначення рівня локальних складових конкурентного потенціалу підприємств машинобудування здійснено їх угруповання. Угруповання даних за сукупністю здійснюється у різні способи, основними з яких є методи, що ґрунтуються на урахуванні граничних значень, використанні багатовимірної середньої, кластерного аналізу [11]. Кожний з поданих методів може бути використаний під час угруповання локальних компонент конкурентного потенціалу за певних застережень.

За угруповання локальних потенціалів на основі граничних значень і багатовимірної середньої необхідно встановити інтервали значень і вказати, у чому саме містяться кількісні відмінності між групами, що уповільнює процес угруповання та знижує достовірність

Таблиця 1

Результати кореляційного аналізу між складовими конкурентного потенціалу вибіркової сукупності підприємств машинобудування за 2009 – 2011 рр.

	Фінансовий потенціал	Виробничий потенціал	Трудовий потенціал	Збутовий потенціал	Управлінський потенціал
2009 р.					
Фінансовий потенціал	1,000				
Виробничий потенціал	0,032	1,000			
Трудовий потенціал	0,230	0,133	1,000		
Збутовий потенціал	0,383	-0,057	0,174	1,000	
Управлінський потенціал	-0,209	-0,220	-0,201	0,093	1,000
2010 р.					
Фінансовий потенціал	1,000				
Виробничий потенціал	-0,073	1,000			
Трудовий потенціал	0,100	0,109	1,000		
Збутовий потенціал	0,256	-0,032	0,331	1,000	
Управлінський потенціал	-0,115	-0,214	0,189	0,095	1,000
2011 р.					
Фінансовий потенціал	1,000				
Виробничий потенціал	0,157	1,000			
Трудовий потенціал	0,239	-0,092	1,000		
Збутовий потенціал	0,303	-0,180	0,282	1,000	
Управлінський потенціал	-0,169	-0,120	-0,006	-0,073	1,000

Аналіз отриманого таким чином коефіцієнт кореляції (r) надав можливість автору встановити, що кореляційна залежність між потенціалами (виробничим, фінансовим, маркетинговим, трудовим, управлінським) незначна, що вказує на їх відносну незалежність. Це дає перевагу керувати окремо кожним із зазначених вище потенціалів.

Результати розрахунків використано для оцінки стану та розвитку локальних компонент конкурентного потенціалу за досліджуваними підприємствами машинобудування. У розвиток даного питання відзначимо, що оцінка та аналіз – різні процеси. Оцінка є значно ширшою, ніж аналіз. Аналіз є інструментом для отримання загального висновку щодо стану та динаміки конкурентного потенціалу. Враховуючи зазначене, обґрунтуємо умови для оцінки локальних компонентів конкурентного потенціалу підприємств машинобудування.

отриманих висновків. Більш обґрунтованим методом класифікації визначених об'єктів є кластерний аналіз, який використовується для класифікації об'єктів за деякими їх ознаками.

Попри значні переваги застосування кластерного аналізу передбачає відповідне програмне забезпечення (зокрема такого, як IBM SPSS Statistics 19) і рівень підготовки фахівців, що ускладнює процес оцінки конкурентного потенціалу для середніх і малих підприємств. Враховуючи зазначене, під час угруповання складових конкурентного потенціалу підприємств машинобудування рекомендовано дотримання «правила трьох сигм». Такий підхід для класифікації використовується під час формування конкурентної карти ринку [12]. Сутність поданого підходу – у розподілі підприємств із сильною та слабкою конкурентними позиціями відносно підприємств із середнім рівнем конкурентоспро-

можності. Згідно з методичними засадами формування конкурентної карти ринку підприємства здійснюється з урахуванням середньоквадратичних відхилень (σ) ліворуч та праворуч від середнього значення [13].

За дотримання поданого підходу рівень локального потенціалу визначається у такій послідовності.

Етап 1. На підставі масиву даних визначити максимальне та мінімальне значення потенціалу за сукупністю ($P_{\min}; P_{\max}$).

Етап 2. На підставі масиву даних визначити середнє значення потенціалу за сукупністю ($P_{\text{сеп}}$).

Етап 3. Визначити середньоквадратичне відхилення за вихідними даними (σ).

Етап 4. Враховуючи фактичні дані, угрупувати підприємства за рівнем потенціалу.

Умови ідентифікації рівня потенціалу подано в *табл. 2*.

Таблиця 2

Ідентифікація рівня локального потенціалу

Умова	Оцінка рівня потенціалу
$[P_{\min}; P_{\text{сеп}} - 3\sigma]$	Низький
$[P_{\text{сеп}} - 3\sigma; P_{\text{сеп}}]$	Середній
$[P_{\text{сеп}}; P_{\text{сеп}} + 3\sigma]$	Високий
$[P_{\text{сеп}} + 3\sigma; P_{\max}]$	Максимально можливий

Ідентифікацію за групами підприємств за періодами часу подано в *табл. 3 – 7*. За результатами визначено основні тенденції щодо стану та розвитку конкурентного потенціалу підприємств машинобудування за локальними його компонентами.

Отримані дані щодо фінансового потенціалу дозволяють зробити висновок, що у більшості досліджених підприємств машинобудування рівень фінансового потенціалу є середнім (22...18 підприємств із 41 досліджуваних господарських суб'єктів за періодами часу) (див. *табл. 3*). Діагностовано загальну тенденцію до посилення фінансової компоненти конкурентного потенціалу підприємств машинобудування, про що свідчить збільшення кількості підприємств з високим рівнем фінансового потенціалу за роками (з 15 до 18 підприємств відповідно у 2009 та 2011 рр.).

Стійкою є ситуація щодо збутового потенціалу, рівень якого за переважною більшістю досліджених господарюючих суб'єктів оцінено як середній (див. *табл. 6*).

Разом із тим на фоні збереження загальної структури підприємств протягом 2009 – 2011 рр. спостерігається перерозподіл підприємств з високим та середнім рівнем збутового потенціалу на користь останніх. У динаміці відзначено також збільшення кількості підприємств з низьким рівнем збутового потенціалу (1 підприємство у 2009 р., 7 підприємств у 2010 р. та 5 підприємств у 2011 р.

Таблиця 3

Оцінка фінансового потенціалу за підприємствами вибіркової сукупності за 2009 – 2011 рр.

Група підприємств	Кількість підприємств	Рівень потенціалу											
		2009 р.				2010 р.				2011 р.			
		низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально-можливий
Великі	2	–	1	–	1	–	1	1	–	–	1	1	–
Середні	25	1	13	10	1	1	15	8	1	3	10	11	1
Малі	14	–	8	5	1	–	5	7	2	–	7	6	1
Разом	41	1	22	15	3	1	21	3	3	3	18	18	2

Таблиця 4

Оцінка виробничого потенціалу за підприємствами вибіркової сукупності за 2009 – 2011 рр.

Група підприємств	Кількість підприємств	Рівень потенціалу											
		2009 р.				2010 р.				2011 р.			
		низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально-можливий
Великі	2	–	2	–	–	2	–	–	–	2	–	–	–
Середні	25	1	15	8	1	11	10	3	1	14	4	6	1
Малі	14	–	12	2	–	4	8	2	–	5	4	5	–
Разом	41	1	30	10	1	17	18	5	1	21	8	11	1

Оцінка трудового потенціалу за підприємствами вибіркової сукупності за 2009 – 2011 рр.

Група підприємств	Кількість підприємств	Рівень потенціалу											
		2009 р.				2010 р.				2011 р.			
		низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально- можливий
Великі	2	-	1	1	-	-	-	2	-	-	-	-	2
Середні	25	-	19	6	-	-	14	11	-	1	2	12	10
Малі	14	-	8	5	1	1	7	2	4	-	6	5	3
Разом	41	-	28	12	1	1	21	15	4	1	8	17	15

Таблиця 6

Оцінка збутового потенціалу за підприємствами вибіркової сукупності за 2009 – 2011 рр.

Група підприємств	Кількість підприємств	Рівень потенціалу											
		2009 р.				2010 р.				2011 р.			
		низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально- можливий
Великі	2	-	-	1	1	-	1	-	1	-	1	-	1
Середні	25	-	17	8	-	-	15	8	2	2	18	5	-
Малі	14	1	5	7	1	1	7	2	4	3	6	4	1
Разом	41	1	22	16	2	7	23	10	7	5	25	9	2

Таблиця 7

Оцінка управлінського потенціалу за підприємствами вибіркової сукупності за 2009 – 2011 рр.

Група підприємств	Кількість підприємств	Рівень потенціалу											
		2009 р.				2010 р.				2011 р.			
		низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально- можливий
Великі	2	1	1	-	-	-	1	1	-	1	1	-	-
Середні	25	19	5	1	-	17	4	3	1	19	4	2	-
Малі	14	7	4	1	2	7	4	2	1	11	1	1	1
Разом	41	27	10	2	2	24	9	6	2	31	6	4	1

Позитивні зрушення діагностовано за трудовим потенціалом машинобудівних підприємств. У період 2011 р. високий і максимально високий рівень трудового потенціалу відзначено за більшістю підприємств (32 з 41 обстежених підприємств вибіркової сукупності). Найбільшу активність з посилення трудового потенціалу виявлено за групою середніх підприємств. Якщо у 2009 р. більшість середніх підприємств складали господарюючі суб'єкти із середнім рівнем трудового потенціалу (19 з 25 підприємств), то у 2011 р. найбільшу частку стано-

вили підприємства з високим та максимально можливим рівнем потенціалу (22 з 25 підприємств). Зростання рівня трудового потенціалу відзначено також за групою великих підприємств. За підсумками 2011 р. рівень їх трудового потенціалу оцінено як максимально можливий (див. табл. 5).

Результати дослідження свідчать, що найбільш слабкою компонентою конкурентних потенціалів машинобудівних підприємств є виробничий та управлінський потенціали (див. табл. 4, 7). За періодами часу від-

значено їх послаблення. У 2011 р. кількість підприємств з низьким рівнем виробничого потенціалу визначено на рівні 21 суб'єкта, що на 25,0% вище за показник попереднього року. Негативні зміни у складі підприємств за рівнем трудового потенціалу зумовлені перерозподілом господарюючих суб'єктів у сегментах середнього та низького рівнів трудового потенціалів на користь останньої групи.

На фоні збереження та нарощення фінансового, трудового та збутового потенціалів значною проблемою для підприємств машинобудування є управлінський потенціал, якісний рівень якого є невисоким і знижується по періодах часу. За оцінками, у 2009 р. кількість підприємств з низьким рівнем управлінського потенціалу становила 27 одиниць та збільшилась упродовж 2010 і 2011 років до 31 господарюючого суб'єкта. Разом з тим, у динаміці зростає кількість підприємств з високим рівнем управлінського потенціалу, що дозволяє говорити про вірогідність позитивних змін даної компоненти та підвищення її внеску в розвиток конкурентного потенціалу господарюючих суб'єктів машинобудівного комплексу.

ВИСНОВКИ

Практична значущість розробленої системи показників підтверджена даними за вибірковою сукупністю підприємств машинобудування Харківської області. За розрахунками кореляційна залежність між поданими одиничними показниками є низькими, що свідчить про можливість використання їх для оцінки конкурентного потенціалу підприємств машинобудівного комплексу.

За дотримання принципів системності та комплексності обґрунтовано науково-методичний підхід до порівняльної оцінки конкурентного потенціалу підприємств машинобудування. Поданий науково-методичний підхід ґрунтується на засадах багатовимірної оцінки та передбачає ранжування складових конкурентного потенціалу за використанням «правила трьох сигм». ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Костирко Л. А.** Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія. – 2-ге вид., перероб і доп. / Л. А. Костирко. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с.
- 2. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий** [Электронный ресурс] / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов // Компьютерные информационные системы. – Режим доступа : www.cis2000.ru/sitemap.html
- 3. Кочетков С.** Оценка инновационного потенциала промышленных предприятий / С. Кочетков // Экономист. – 2006. – № 5. – С. 34 – 38.
- 4. Фінансова діагностика підприємства як система підтримки прийняття управлінських рішень** [Електронний ресурс] / В.П.Савчук // Інтернет-портал для управлінців. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua>
- 5. Скоробогата Л. В.** Облікові технології діагностики економічного потенціалу підприємства / Л. В. Скоробогата // Економіст. – 2004. – № 11. – С. 76 – 78.
- 6. InvestmentValuation.** – N. Y. [Електронний ресурс] / Damodaran A. // JohnwileysSons. Inc., 2002 – Режим доступу : <http://www.world-development.us>

7. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

8. Лощина Л. В. Комплексна оцінка інноваційної діяльності підприємства в контексті антикризового управління / Л. В. Лощина // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. тез доповідей XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції, 28 – 29 жовтня 2010 р. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – Т. 2. – 233 с.

9. Модели и методы теории логистики: [учебное пособие. – 2-е изд. ; под ред. В. С. Лукинског.]. – СПб. : Питер, 2007. – 448 с.

10. Арутюнян С. Использование многокритериальных оценок [Электронный ресурс] / С. Арутюнян // Публикации по экономике. – Режим доступа : <http://www.slidefinder.net/%D0%BD/%D0%BD%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F/32827898>

11. Елисеєва И. И. Общая теория статистики / И. И. Елисеєва, М. М. Юзбашев. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 480 с.

12. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса : монография / А. Н. Тищенко, Ю. Б. Иванов, Н. А. Кизим и др.; под. общ. ред. А. Н. Тищенко. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2007. – 376 с.

13. Оценка эффективности информационного обеспечения маркетинговых решений [Электронный ресурс] / Т. А. Бурцева // Маркетинг в России и за рубежом – 2006. – № 1. – Режим доступа : <http://www.dis.ru/library/manag/archive/2006/3/4589.html>

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор, декан факультету бізнесу та фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Гавриш О. М.

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

НІКІТІНА А. В.

УДК 330.65

Нікітіна А. В. Концептуальна модель реалізації контролінгу в системі забезпечення економічної безпеки підприємств

У статті з'ясовано сутність основних сучасних підходів, засобів управління підприємствами на основі контролінгу. Обґрунтовано актуальність та необхідність подальшого розвитку теоретичних аспектів контролінгу в системі забезпечення економічної безпеки підприємств, запропоновано концептуальну модель реалізації контролінгу на підприємствах.

Ключові слова: контролінг; концепція контролінгу; концептуальна модель реалізації контролінгу.

Рис.: 2. **Бібл.:** 7.

Нікітіна Аліна Вадимівна – асистент, кафедра міжнародної економіки, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

УДК 330.65

Нікітіна А. В. Концептуальная модель реализации контроллинга в системе обеспечения экономической безопасности предприятий

В статье раскрыта сущность основных современных подходов, средств управления предприятиями на основе контроллинга. Обоснована актуальность и необходимость последующего развития теоретических аспектов контроллинга в системе обеспечения экономической безопасности предприятий, предложена концептуальная модель реализации контроллинга на предприятиях.

Ключевые слова: контроллинг; концепция контроллинга; концептуальная модель реализации контроллинга.

Рис.: 2. **Библ.:** 7.

Нікітіна Аліна Вадимівна – асистент, кафедра міжнародної економіки, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

UDC 330.65

Nikitina A. V. The Conceptual Model of Controlling Realization in the System of Providing of Enterprises Economic Security

In the article essence of basic modern approaches, facilities of management enterprises are found out on the basis of controlling. The actuality and necessity of further development of theoretical aspects of controlling in the system of providing of enterprises economic security are grounded, the conceptual model of realization of controlling on enterprises is offered.

Key words: controlling; conception of controlling; conceptual model of controlling realization.

Pic.: 2. **Bibl.:** 7.

Nikitina Alina V. – Assistant, Department of International Economy, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Сьогодні Україна знаходиться на шляху створення ефективних ринкових механізмів господарювання та входження країни у світове економічне співтовариство. За таких умов особливо гострими питаннями для вітчизняних підприємств є конкурентоздатність продукції й імідж підприємств на світовому ринку; інвестиційне забезпечення виробництва; коригування планів за мінімальних втрат будь-якого виду ресурсів; аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх чинників господарювання; детермінація відхилень під час виконання стратегічних, тактичних і поточних планів, програм, цілей, завдань підприємства тощо. У такій ситуації підвищуються вимоги до гнучкості системи управління підприємств, і об'єктивним процесом є вдосконалення її методів на підґрунті забезпечення економічної безпеки підприємств у цілому. Одним із шляхів повноцінного й ефективного входження підприємств до світової економічної системи може стати використання концептуальних засад контролінгу, основою якого є системна інтеграція різних аспектів управління бізнес-процесами в організаційній системі та який дозволяє досягти сталого розвитку підприємств за умов динамічного середовища.

На наш погляд, доповнення й уточнення дефініцій, розвиток й удосконалення понятійного апарату є необхідним і важливим моментом не лише для більш глибокого розвитку теоретичного базису управління, але

й для застосування підприємствами на практиці для підвищення їхньої ефективності, та відповідно вказують на закономірність ґрунтового аналізу й узагальнення системи поглядів до визначення сутності поняття «контролінг», що окреслені економічною наукою, маючи на меті створення виваженого теоретичного підґрунтя для розробки комплексної концепції управління на засадах контролінгу для забезпечення економічної безпеки підприємств в умовах постійно змінюваного середовища.

Мета статті полягає у розробці й обґрунтуванні концептуальної моделі реалізації контролінгу як важливого елементу ефективного функціонування сучасних підприємств.

Реалізація поставленої мети зумовила вирішення таких завдань:

- ✦ розвиток й узагальнення теоретичних засад контролінгу підприємств;
- ✦ розробка концептуальної моделі контролінгу у системі забезпечення економічної безпеки підприємств в умовах невизначеності та ризику.

Теоретико-методичні засади цього дослідження охоплюють такі загальнонаукові підходи як комплексний аналіз та синтез, логічні прийоми.

Дослідження наукової літератури свідчить, що серед представників різних наукових шкіл немає єдності у трактуванні цілей, сутності і функцій контролінгу. Про-

блема полягає в тому, що, з одного боку, одна й та сама дефініція досить часто окремими авторами трактується по-різному, а з іншого – один і той самий функціональний інструментарій характеризується різними термінами. Аналіз американських, німецьких, українських і російських видань дає змогу зробити висновок, що комплекс функцій, спрямованих на інформаційну підтримку менеджменту (фінансового менеджменту) підприємства різними авторами позначається як контролінг, управлінський облік або управлінський контроль.

Контролінг – нове явище в теорії і практиці сучасного управління, що виникло на стику економічного аналізу, планування, управлінського обліку, контролю й менеджменту [3]. Щодо його змісту категорії «контролінгу», то, судячи із зарубіжної та вітчизняної літератури, контролінг – це поняття дуже широке і, на перший погляд, асоціюється зі словом «контроль». Але контролінг не зводиться до простої системи контролю, а охоплює значно ширшу сферу діяльності підприємства, оскільки контролінг – це система спостереження і вивчення поведінки економічного механізму конкретного підприємства та розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою, а також система, орієнтована на майбутній розвиток підприємства [7].

Трактування контролінгу як системи, орієнтованої на облік, зустрічаємо у працях окремих вітчизняних авторів. Так, професор В. В. Сопко фактично ототожнює контролінг із внутрішньогосподарським (управлінським) обліком, завданням якого є розкриття відповідності або невідповідності витрат бізнес-плановим показникам [4].

Професор А. П. Градов розглядає контролінг з двох позицій, а саме: по-перше, як новітню концепцію ефективного управління фірмою для забезпечення її довгострокового існування на ринку, і, по-друге, як систему забезпечення виживання підприємства на етапах стратегічного і тактичного управління [5]. Треба погодитись з таким комплексним підходом щодо трактування контролінгу як системи забезпечення підприємства.

Поняття «контролінг» Н. Г. Данілочкіна визначає як функціонально відокремлений напрямок економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної коментуючої функції в менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень [2].

Особливої уваги заслуговує підхід Ю. П. Аніскіна і А. М. Павлова [1], які розглядають контролінг як управління майбутнім для забезпечення довгострокового й ефективного функціонування підприємства та його структурних підрозділів. Науковці підкреслюють орієнтованість системи контролінгу на довгострокову перспективу.

Дослідження, критичний аналіз й узагальнення фундаментальних наукових праць як вітчизняних, так і закордонних учених-економістів, практиків минулого і сучасності виявляють, з одного боку, наявність розгалуженої парадигми, а з іншого – відсутність єдиної універсальної думки щодо тлумачення сутності, економічного змісту концепції контролінгу.

Отже, ґрунтовний аналіз наукових джерел дає змогу сформулювати власне *визначення контролінгу*: це орієнтована на досягнення поставлених цілей інтегрована система інформаційно-аналітичного й методичного забезпечення керівництва щодо планування, управлінського обліку, дослідження й аналізу інформаційних потоків, перманентного моніторингу, контролю, коригування, прийняття і реалізації управлінських рішень в усіх функціональних сферах діяльності підприємства на основі розвинутої підсистеми інформаційного забезпечення в умовах швидко змінюваного середовища (рис. 1).

На наш погляд, застосування контролінгу не є принципово новою концепцією до управління, що вимагає кардинальної реорганізації та зміни у структурі менеджменту, а лише переводить на якісно новий рівень управління підприємством, що дозволить забезпечити стратегічно орієнтоване управління підприємством як відповідь на умови швидко змінюваного середовища.

До основних функцій контролінгу відносимо: координативну управлінську діяльність щодо досягнення цілей підприємства; інформаційну і консультативну під-

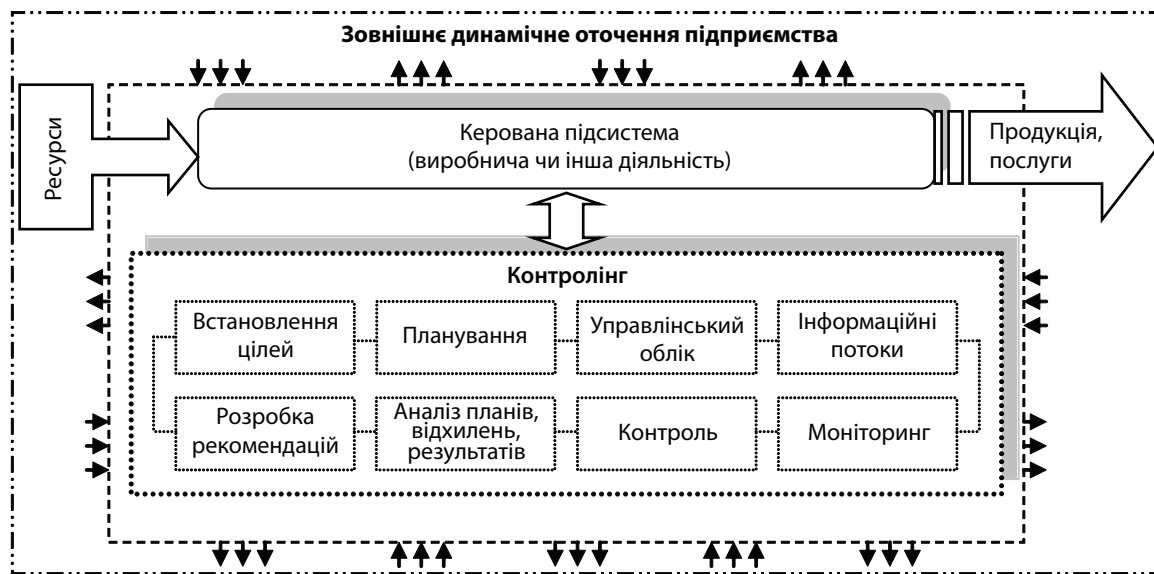


Рис. 1. Концептуальний підхід до визначення економічної сутності контролінгу

тримка прийняття управлінських рішень; створення і забезпечення функціонування загальної інформаційної системи управління підприємством; забезпечення раціонального управлінського процесу на підприємстві; планування, внутрішній контроль і перманентний моніторинг усіх сфер функціонування підприємства; відстеження відхилень планів, програм, звітів тощо і у зв'язку з цим – коригування останніх; адаптаційна метафункція, яка виявляється у підтриманні рівноваги між внутрішнім середовищем підприємства і змінюваними умовами зовнішнього середовища. Слід підкреслити, що основна функція контролінгу полягає в підтримці прийняття управлінських рішень керівництвом підприємства, а отже, виконання консультативних функцій. До того ж, для ефективного використання елементи контролінгу, що реалізують дані функції, повинні бути взаємозабезпечуваними та послідовними (рис. 2).

рювання залежить від його економічного стану; підтримки керівників і власників підприємства; розміру й організаційної форми підприємства; рівня диверсифікації виробництва, номенклатури продукції, що виробляється; рівня конкурентоздатності; кваліфікації управлінського персоналу і співробітників служби контролінгу [6].

ВИСНОВКИ

Обґрунтовано і розроблено механізм реалізації контролінгу на підприємствах, який дозволить кардинально покращити якість управлінських рішень і підвищити ефективність бізнесу, відповідно до якої особлива увага приділяється вмінню підприємства не лише бути готовим до змін, але й здатним їх сприйняти й адаптувати, оскільки відсутність такої властивості може спричинити неадекватні реакції на деструктивні си-

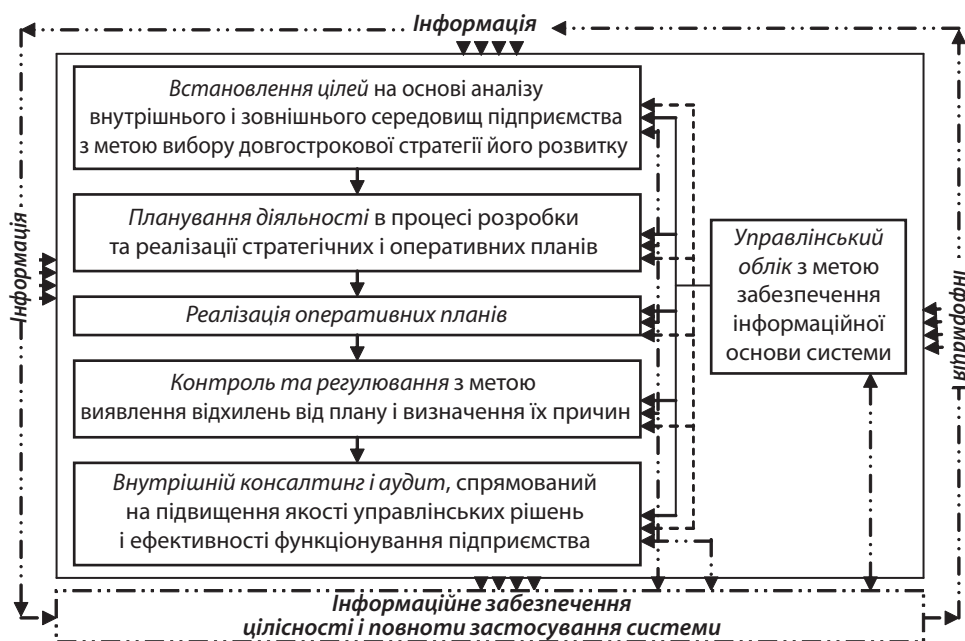


Рис. 2. Концептуальна модель реалізації функцій контролінгу в системі управління економічною безпекою підприємств

Концепція контролінгу передбачає поєднання структурних елементів організації й управління підприємств, основними серед яких є: усі категорії бізнес-процесів і витрати на їхню реалізацію; центри відповідальності підприємства; системи планування і бюджетування, сформовані на основі центрів відповідальності підприємства; система управлінського обліку, побудована на основі центрів відповідальності та їх бюджетів; система стратегічного управління, заснована на аналізі ланцюга цінностей, аналізі стратегічного позиціонування й аналізі витратоутворюючих чинників; інформаційні потоки (документообіг), який дозволяє оперативно фіксувати поточний стан виконання бюджетів центрів відповідальності; моніторинг і аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства; виявлення причин відхилень і формування управляючих дій у рамках центрів відповідальності.

Причому, важливим є той факт, що обсяг функцій контролінгу, які реалізуються суб'єктами господа-

туації, що негативно впливають на окремі складові й на рівень економічної безпеки підприємства у цілому. Впровадження запропонованого механізму передбачає виокремлення шести основних етапів, зокрема: встановлення цілей; впровадження на підприємстві облікових форм та управлінської звітності; впровадження управлінської інформаційної системи; впровадження процедур планування; впровадження механізмів контролю і внутрішнього аудиту; впровадження механізмів внутрішнього консалтінгу. Особливістю такого підходу до впровадження є те, що кожен блок схеми забезпечує вирішення окремих задач контролінгу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Анишкин Ю. П. Планирование и контроллинг : учебн. [по специальности «Менеджмент організації»] / Ю. П. Анишкин, А. М. Павлова. – М. : Омега-Л, 2003. – 280 с.

2. Давидович І. Є. Контролінг / І. Є. Давидович : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] – К. : Центр навч. літ., 2008. – 550 с.

3. Контролінг как инструмент управления предприятием / Е. А. Анашкина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина [и др.] ; ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 279 с.

4. Майер Э. Контролінг как система мышления и управления / Э. Майер. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 360 с.

5. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / под ред. А. П. Градова – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с.

6. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я / Х. Й. Фольмут [под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича и Е. Н. Тихоненковой ; пер. с нем.]. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 342 с.

7. Яковлев Ю. П. Контролінг на базі інформаційних технологій : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Ю. П. Яковлев. – Херсон. екон.-прав. ін-т. – К. : Центр навч. літ.-ри, 2006. – 318 с.

Рецензент – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Харківського національного автомобільно-дорожного університету **Бабич Д. В.**

УДК 339.92:330.87

ЗВ'ЯЗОК ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ З ІНШИМИ КЛЮЧОВИМИ СТРАТЕГІЯМИ КОРПОРАЦІЇ

ХАВАНОВА М. С.

УДК 339.92:330.87

Хаванова М. С. Зв'язок фінансової стратегії з іншими ключовими стратегіями корпорації

Розробка фінансової стратегії передбачає жорсткий зв'язок з іншими стратегіями, що орієнтовані на формування сучасної структури компанії, яка здатна протидіяти невизначеності ринку, його можливим негативам і різним критичним перепадам фінансових відносин. Головна задача – не допустити процесів регресу системи, що можуть призвести до її руйнування. Головною рушійною силою системи є ефективна фінансова стратегія корпорації. Фінансова стратегія визначає можливості реалізації ряду ключових стратегій корпорації, що відображають найважливіший напрям її розвитку, такі як реструктуризація, стабілізація, інтеграція, диверсифікація тощо, і повинна враховувати поставлені цілі та прийняті рішення, шукаючи можливі джерела фінансових ресурсів для їх виконання з урахуванням мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ключові слова: стратегія фінансова, корпорація, розвиток, експансія, стабілізація.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Хаванова Марина Сергіївна – аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: marynasl@yandex.com

УДК 339.92:330.87

UDC 339.92:330.87

Хаванова М. С. Связь финансовой стратегии с другими ключевыми стратегиями корпорации

Khavanova M. S. The Relationship of Financial Strategy with other Key Corporate Strategies

Разработка финансовой стратегии предполагает жесткую связь с другими стратегиями, ориентированными на формирование современной структуры компании, которая способна противодействовать неопределенности рынка, его возможным негативам и различным критическим перепадам финансовых отношений. Главная задача – не допустить процессов регресса системы, которые могут привести к ее разрушению. Главной движущей силой системы является эффективная финансовая стратегия корпорации. Финансовая стратегия определяет возможности реализации ряда ключевых стратегий корпорации, отражающих важнейшее направление ее развития, такие как реструктуризация, стабилизация, интеграция, диверсификация и т. д., и должна учитывать поставленные цели и решения при поиске возможных источников финансовых ресурсов для их выполнения с учетом меняющихся условий внешней и внутренней среды.

Financial strategy development involves interconnection with other strategies focused on creating a modern corporate structure, which can counteract the uncertainty of the market, its possible negative aspects and critical changes of various financial relationships. The main task is to prevent the system's regression, which may lead to its destruction. The main driving force of the system is an effective financial strategy of the corporation. Financial strategy determines the feasibility of a number of key corporate strategies that reflect the most important area of development, such as restructuring, stabilization, integration, diversification, etc., and should take into account the goals and solutions, while looking for possible sources of funding, to implement them to meet changing external and internal conditions.

Ключевые слова: стратегия финансовая, корпорация, развитие, экспансия, стабилизация.

Key words: strategy financial, corporation, development, expansion, stabilization.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Хаванова Марина Сергеевна – аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: marynasl@yandex.com

Khavanova Marina S. – Postgraduate Student, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)
E-mail: marynasl@yandex.com

Диференціація видів стратегій розвитку підприємства по їх рівнях відіграє важливу роль в парадигмі стратегічного управління. У системі цього управління виділяють три основні види стратегій – корпоративну (що визначає перспективи розвитку організації в цілому); стратегії окремих господарчих одиниць

(бізнес-одиниць), направлених на забезпечення конкурентних переваг конкретного виду бізнесу та підвищення його рентабельності; функціональні стратегії, сформовані по основних видах діяльності компанії.

В економічній літературі місце та роль фінансової стратегії оцінюється неоднозначно. Так, Бланк І. А. [2]

2. Давидович І. Є. Контролінг / І. Є. Давидович : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] – К. : Центр навч. літ., 2008. – 550 с.

3. Контролінг как инструмент управления предприятием / Е. А. Анашкина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина [и др.] ; ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 279 с.

4. Майер Э. Контролінг как система мышления и управления / Э. Майер. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 360 с.

5. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / под ред. А. П. Градова – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с.

6. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я / Х. Й. Фольмут [под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича и Е. Н. Тихоненковой ; пер. с нем.]. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 342 с.

7. Яковлев Ю. П. Контролінг на базі інформаційних технологій : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Ю. П. Яковлев. – Херсон. екон.-прав. ін-т. – К. : Центр навч. літ.-ри, 2006. – 318 с.

Рецензент – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Харківського національного автомобільно-дорожного університету **Бабич Д. В.**

УДК 339.92:330.87

ЗВ'ЯЗОК ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ З ІНШИМИ КЛЮЧОВИМИ СТРАТЕГІЯМИ КОРПОРАЦІЇ

ХАВАНОВА М. С.

УДК 339.92:330.87

Хаванова М. С. Зв'язок фінансової стратегії з іншими ключовими стратегіями корпорації

Розробка фінансової стратегії передбачає жорсткий зв'язок з іншими стратегіями, що орієнтовані на формування сучасної структури компанії, яка здатна протидіяти невизначеності ринку, його можливим негативам і різним критичним перепадам фінансових відносин. Головна задача – не допустити процесів регресу системи, що можуть призвести до її руйнування. Головною рушійною силою системи є ефективна фінансова стратегія корпорації. Фінансова стратегія визначає можливості реалізації ряду ключових стратегій корпорації, що відображають найважливіший напрям її розвитку, такі як реструктуризація, стабілізація, інтеграція, диверсифікація тощо, і повинна враховувати поставлені цілі та прийняті рішення, шукаючи можливі джерела фінансових ресурсів для їх виконання з урахуванням мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ключові слова: стратегія фінансова, корпорація, розвиток, експансія, стабілізація.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Хаванова Марина Сергіївна – аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: marynasl@yandex.com

УДК 339.92:330.87

UDC 339.92:330.87

Хаванова М. С. Связь финансовой стратегии с другими ключевыми стратегиями корпорации

Khavanova M. S. The Relationship of Financial Strategy with other Key Corporate Strategies

Разработка финансовой стратегии предполагает жесткую связь с другими стратегиями, ориентированными на формирование современной структуры компании, которая способна противодействовать неопределенности рынка, его возможным негативам и различным критическим перепадам финансовых отношений. Главная задача – не допустить процессов регресса системы, которые могут привести к ее разрушению. Главной движущей силой системы является эффективная финансовая стратегия корпорации. Финансовая стратегия определяет возможности реализации ряда ключевых стратегий корпорации, отражающих важнейшее направление ее развития, такие как реструктуризация, стабилизация, интеграция, диверсификация и т. д., и должна учитывать поставленные цели и решения при поиске возможных источников финансовых ресурсов для их выполнения с учетом меняющихся условий внешней и внутренней среды.

Financial strategy development involves interconnection with other strategies focused on creating a modern corporate structure, which can counteract the uncertainty of the market, its possible negative aspects and critical changes of various financial relationships. The main task is to prevent the system's regression, which may lead to its destruction. The main driving force of the system is an effective financial strategy of the corporation. Financial strategy determines the feasibility of a number of key corporate strategies that reflect the most important area of development, such as restructuring, stabilization, integration, diversification, etc., and should take into account the goals and solutions, while looking for possible sources of funding, to implement them to meet changing external and internal conditions.

Ключевые слова: стратегия финансовая, корпорация, развитие, экспансия, стабилизация.

Key words: strategy financial, corporation, development, expansion, stabilization.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Хаванова Марина Сергеевна – аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: marynasl@yandex.com

Khavanova Marina S. – Postgraduate Student, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)
E-mail: marynasl@yandex.com

Диференціація видів стратегій розвитку підприємства по їх рівнях відіграє важливу роль в парадигмі стратегічного управління. У системі цього управління виділяють три основні види стратегій – корпоративну (що визначає перспективи розвитку організації в цілому); стратегії окремих господарчих одиниць

(бізнес-одиниць), направлених на забезпечення конкурентних переваг конкретного виду бізнесу та підвищення його рентабельності; функціональні стратегії, сформовані по основних видах діяльності компанії.

В економічній літературі місце та роль фінансової стратегії оцінюється неоднозначно. Так, Бланк І. А. [2]

представляє місце фінансової стратегії в стратегічному наборі підприємства різних видів стратегії, як відображено на рис. 1. Модель, яку запропонував Бланк І. А., була ускладнена шляхом виділення основних елементів кожного рівня розробки стратегії та додавання в неї додаткових елементів – факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що формують стратегію компанії.

Формування чотирьох видів дій при розробці корпоративної стратегії проілюстровано виділенням даних елементів.

По-перше, це дії по досягненню диверсифікації. Цей аспект корпоративної стратегії визначає, чи буде диверсифікація обмежуватися декількома галузями промисловості або розповсюдиться на багато як, що й визначить майбутню позицію компанії в кожній з цільових галузей.

По-друге, покращення загальних показників роботи в тих галузях, де вже діє фірма. По мірі затвердження позиції компанії в обраних галузях корпоративна стратегія концентрується на покращенні роботи у всіх сферах діяльності компанії. Рішення повинні бути при-

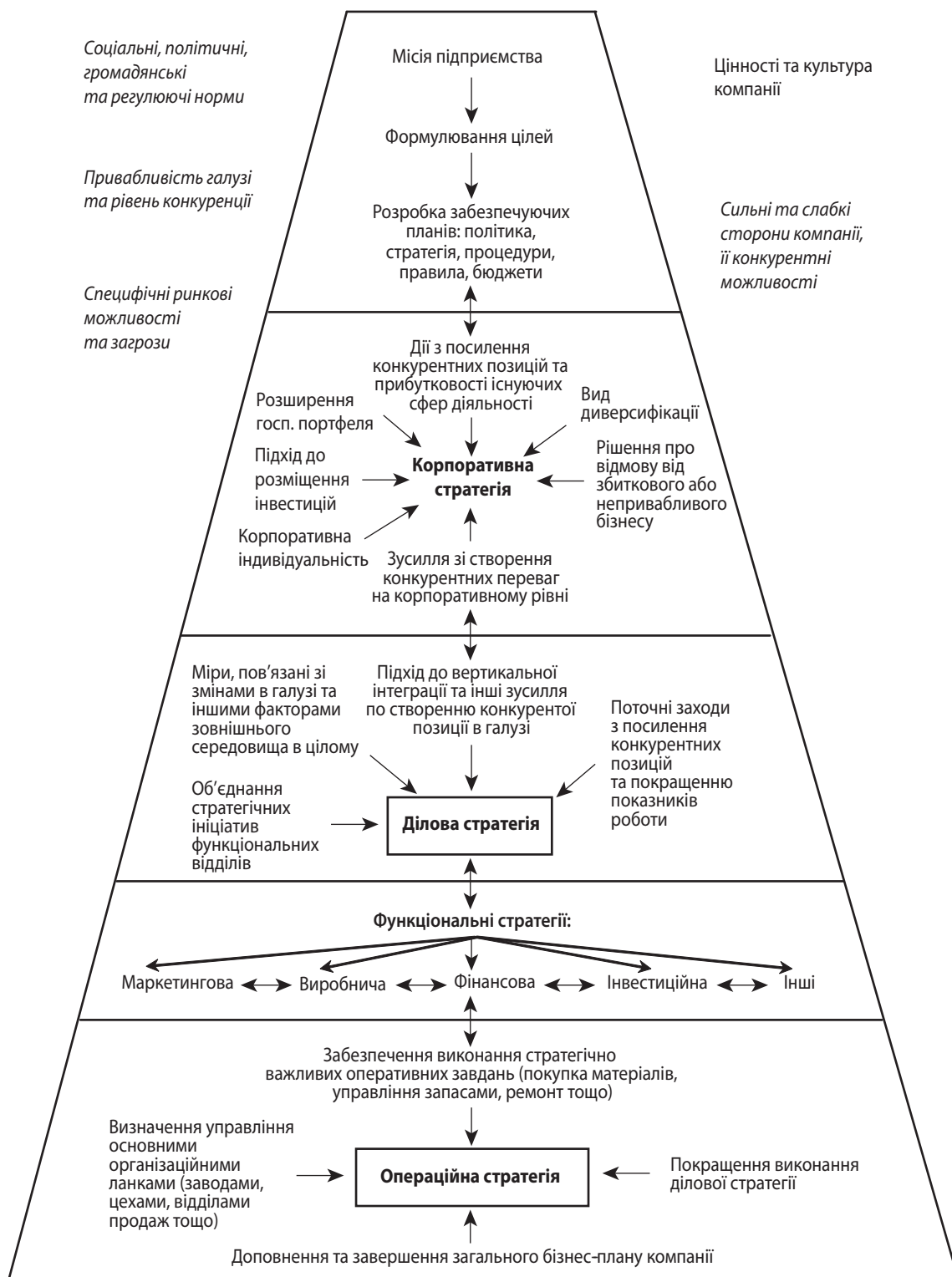


Рис. 1. Місце фінансової стратегії в стратегічному наборі підприємства [2]

йняті стосовно посилення конкурентних позицій в довгостроковій перспективі та дохідності підприємств, в які інвестовані кошти.

По-третє, необхідним є знаходження шляхів отримання синергетичного ефекти серед споріднених господарських підрозділів та перетворення його в конкурентну перевагу, тому, чим сильніше у компанії зв'язок між різними напрямками діяльності, тим більше в неї можливість для спільних зусиль та досягнення конкурентних переваг.

Та, *по-четверте*, створення інвестиційних пріоритетів і перенесення ресурсів компанії в найбільш перспективні галузі. Різні сфери діяльності диверсифікованих компаній відрізняються одна від одної з точки зору додаткового інвестування коштів, тому керівнику компанії необхідно ранжувати привабливість інвестування в різні сфери діяльності для розподілу в найбільш перспективні напрямки.

Блок функціональних стратегії включає маркетингову, виробничу, фінансову, інвестиційну, які повинні бути чітко скоординовані та пов'язані.

Блок операційних стратегій компанії завершує модель на рис. 1. У даному блоці були виділені елементи, що дозволяють забезпечити виконання стратегічно важливих оперативних задач. Здійснені перетворення дозволяють більш чітко та наочно представити собі розвиток одного з основних напрямків компанії – розробку стратегії, а також побудову стратегічної піраміди – в якій саме послідовності повинна відбуватися розробка стратегії компанії.

Бланк І. А. визначає сутнісні характеристики фінансової стратегії з урахуванням її місця в загальній стратегії підприємства [3]:

- ✦ є одним з видів функціональних стратегій підприємства та займає одне з провідних місць;
- ✦ охоплює всі основні напрямки розвитку фінансової діяльності та фінансових відносин підприємства;
- ✦ визначає оптимальні шляхи розподілу дефіцитних фінансових і матеріальних ресурсів;

- ✦ покликана враховувати змінні умови зовнішнього середовища в процесі фінансового розвитку підприємства та адекватно реагувати на ці зміни;
- ✦ її адаптація до змінних умов зовнішнього середовища забезпечується, у першу чергу, змінами напрямків формування та використання фінансових ресурсів підприємства;
- ✦ процес її розробки визначає необхідність формування специфічних фінансових цілей довгострокового розвитку підприємства та найбільш ефективних напрямків їх досягнення.

Загорський А. А. пропонує більш розширену класифікацію стратегій в стратегічному плануванні (рис. 2).

Необхідність виокремлення фінансової складової при створенні загальної стратегії компанії, на його думку, обумовлена:

- ✦ наявністю єдиної для всіх компаній кінцевої цілі при виборі стратегічних орієнтирів – максимізацією фінансового ефекту;
- ✦ диверсифікацією діяльності великих корпорацій в плані охоплення ними різних ринків, зокрема фінансових;
- ✦ стрімким розвитком міжнародних і внутрішніх національних фінансових ринків як функціонального «поля» для виймання (позичання) фінансових ресурсів та одночасного прибуткового розміщення капіталу;
- ✦ потребою в пошуку джерел фінансування стратегічних проектів та всього комплексу стратегічної виробничо-господарчої поведінки [4, с. 36].

Важливим фактором формування фінансової стратегії є проблеми зростання корпоративної власності. Аналіз практики в цій сфері свідчить про те, що до джерел створення нової вартості відносяться [1]:

- ✦ ефект злиттів і поглинань, що утворюється в результаті організаційно-структурного нарощення виробничої бази та виражається в зростанні курсової вартості акцій інтегрованих компаній;



Рис. 2. Стратегії підприємства [4]

- ✦ реальний ефект при усуненні дублювання управлінських функцій при злитті компаній;
- ✦ потенційний ефект від економії коштів на реорганізацію активів у випадку портфельної реструктуризації при продажу частини активів корпорації;
- ✦ потенційна можливість збільшення прибутковості компанії за рахунок покращення управлінського процесу, зокрема, при зміні організаційної структури.

Визначаючи злиття та поглинання як форму фінансової стратегії компанії, необхідно систематизувати фінансові угоди по купівлі-продажу капіталу, активів компаній, а також купівлі послуги інвестиційних банків та інших фінансових інститутів по організації та забезпеченню (консультаційному, інформаційному, фінансовому, юридичному) угод злиттів та поглинань. У результаті компанії реалізують свої конкурентні переваги через фінансову стратегію.

Розробка фінансової стратегії передбачає жорсткий зв'язок з іншими стратегіями, передусім, зі стратегією зростання компанії. Стратегія зростання орієнтована на формування сучасної структури компанії, яка здатна протидіяти невизначеності ринку, його можливим негативам та різним критичним перепадам фінансових відносин. На практиці проблеми зростання пов'язані з реалізацією принципів забезпечення раціональності системи (компанії), до важливіших з яких можна віднести: концептуалізацію, алгоритмізацію, систематизацію, стандартизацію, уніфікацію, регламентацію та ряд інших. З вищезазначених принципів найбільшої уваги заслуговує концептуалізація, яка є основою раціоналізації та вибором концепції підвищення організованості системи на основі базових цілей (та передусім фінансового плану).

Найважливіше значення для інтегрованих компаній має принцип концентрації, який в процесі раціоналізації передбачає виділення ключових сфер діяльності, що потребують пріоритетної концентрації ресурсних та інших можливостей компанії для досягнення стратегічних цілей.

Принципи раціоналізації повинна об'єднувати система, в якій визначається їх чітка ієрархічна структура, у рамках єдиного ланцюгу базових і доповнюючі принципів, що здатний забезпечити стратегічну стійкість корпорації [7].

Загалом стратегія зростання компанії направлена на зростання потенціалу системи, особливо фінансового, розширюється сфера взаємодії компанії з середовищем. Структура становиться більш масштабною, кількість компонентів і міжкомпонентних зв'язків збільшується, більш масштабним стає й участь компанії на ринку. Стратегія повинна бути направлена на стійке зростання зрілої фінансово-економічної системи (компанії).

Стратегія, як правило, орієнтована на забезпечення розвитку компанії через реконструкцію, модернізацію, реінжиніринг тощо. При цьому головна задача – не допустити процесів регресу системи, що можуть при-

звести до її руйнування. Головною рушійною силою системи є ефективна фінансова стратегія корпорації.

Бгато в чому ефективність стратегії залежить від її цільової орієнтації, реалізації таких принципів, як направленість, сприйнятливість, надійність, гнучкість, ритмічність, синхронність тощо. На жаль, у вітчизняній практиці ці принципи в системному плані, при розробці фінансових стратегій компаній реалізуються рідко, що знижує ефективність стратегічних рішень компанії.

Аналіз стратегій розвитку, що реалізуються в практиці корпорацій, дозволяє класифікувати їх з точки зору поведінки на ринку: це стратегія активного розвитку та стратегія адаптаційної стабілізації (або виживання).

Стратегія розвитку та експансії орієнтована на досягнення таких основних цілей:

- ✦ збільшення обігу;
- ✦ збільшення долі ринку збуту;
- ✦ розширення компанії;
- ✦ досягнення позитивної динаміки показників.

Реалізація цієї стратегії пов'язана з поглинанням конкуруючих компаній, з експансією, залученням нових клієнтів і розробкою нових продуктів. Особлива увага при цьому приділяється укріпленню капітальної бази, для чого окремо розроблюється *стратегія формування капіталу*.

Певні ризики властиві *стратегії розвитку*, на запобігання негативного впливу яких в першу чергу слід звернути увагу при реалізації цієї стратегії:

- ✦ невідповідність зовнішнім умовам розвитку ринків;
- ✦ втрата контролю над ризиками;
- ✦ зниження показників ефективності діяльності (дохідність на гривню активів та капіталу, продуктивність праці);
- ✦ можливість втрат через погіршення якості активів в результаті швидкого зростання;
- ✦ надмірне інвестування, його низька ефективність;
- ✦ неадекватність структури компанії потенційним масштабам діяльності;
- ✦ зниження керованості.

Стратегія стабілізації відповідає стану більшості вітчизняних компаній, їх адаптивній ідеології. Вона концентрує зусилля на обмеженні ризиків, пов'язаних з розвитком, на покращення роботи з наявними партнерами. Дуже часто ця стратегія пов'язана з антикризовими заходами, коли виникають проблеми не тільки адаптації, але й виживання компанії. Як правило, в цих умовах здійснюється концентрація потенціалу компанії, консолідація активів, припинення фінансування розвитку.

Пов'язані з цією стратегією ризики зводяться, як правило, до можливості захоплення конкурентами, до втрати позицій на ринку, зменшенню капіталу, відсутності інвестицій в технології, демотивації співробітників, зривам у відносинах з партнерами.

Стійкість є головною характеристикою такої складної економіко-виробничої системи, як корпорація, причому мають на увазі не просто пасивні форми – виживаність, адаптивність, здатність до самозбереження та само-

розвитку. Причому визначальною є структурна стійкість корпорації, що характеризує рівень взаємопов'язаності її складових елементів, від чого залежить можливість отримання мультиплікаційних та емерджентних ефектів великих системних утворень (табл. 1).

такі як реструктуризація, стабілізація, інтеграція, диверсифікація тощо, а з іншого – вона повинна враховувати поставлені цілі та прийняті рішення, шукаючи можливі джерела фінансових ресурсів для їх виконання з урахуванням змінних зовнішніх і внутрішніх умов. ■

Таблиця 1

Систематизація ключових цілей і оцінка можливості фінансової стабільності корпорації

Основні цілі	Дезагрегація цілей	Оцінка
1. Забезпечення високого рівня фінансової стабільності	Ефективне використання фінансових ресурсів. Інвестиційна активність. Виконання зобов'язань. Нормальна ліквідність	Основна умова забезпечення фінансових зобов'язань. На сьогодні більшість компаній знаходиться нижче нормального рівня фінансової стабільності
2. Ефективне використання фінансових і матеріальних ресурсів	Прискорення обігу поточних активів. Стабілізація коефіцієнта фінансування. Зниження коефіцієнта заборгованості. Збільшення автономізації використання ресурсів	Низький рівень використання власних ресурсів. Обіг поточних активів зростає в основному за рахунок позабалансових статей. Повсюдне зростання коефіцієнта заборгованості та зв'язність ресурсів, що збільшується
3. Забезпечення нормально-го рівня ліквідності	Збільшення коефіцієнта загальної ліквідності. Зростання коефіцієнта поточної ліквідності. Збільшення коефіцієнта покриття	Рівень ліквідності знижується, падає коефіцієнт покриття. Складний стан з ліквідністю загострює платіжно-розрахункову ситуацію

В іноземній практиці використовується термін «еталонні корпоративні стратегії», причому як еталонні виділяються такі стратегії зростання [8]:

- ★ *диверсифікованого* (об'єднання суміжних обслуговуючих виробництв);
- ★ *концентрованого* (розвиток виробництва продукції, охоплення більших обсягів ринку);
- ★ *інтегрованого* (інтеграція діяльності з постачальниками та споживачами продукції).

У вітчизняній практиці, як правило, стратегії зростання не мають яскраво вираженої еталонної орієнтації. Залежно від ситуації реалізуються змішані корпоративні стратегії зростання, що об'єднують признаки ряду еталонних стратегій.

Товарна стратегія зростання також є важливою. Процес розробки стратегії базується на виявленні конкурентних переваг компанії, прийнятті рішень по напрямкам росту відносно товарних ринків.

У процесі розробки стратегії деякими компаніями використовується «індекс впевненості» [5], в основі якого лежить концепція впевненості керівництва компанії та інвесторів у сприятливості майбутніх економічних умов, у результаті чого приймаються більш ризиковані (але більш ефективні) рішення по фінансових інвестиціях. І навпаки, коли інвесторів хвилює майбутній стан економіки та фінансові тенденції на ринку, то приймаються більш консервативні рішення і надається перевага надійним вкладенням. В Україні аналогом даного «індексу впевненості» є узагальнення думки незалежних експертів, результатів опитувань.

ВИСНОВКИ

З одного боку, фінансова стратегія визначає можливість реалізації ряду ключових стратегій корпорації, що відображають найважливіший напрямок її розвитку,

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ансофф И.** Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф / Пер с англ. под ред. А. Н. Петрова. – СПб. : Питер, 2011. – 344.: ил. – (Серия «Теория менеджмента»).
2. **Бланк И. А.** Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2004. – 711 с.
3. **Бланк И. А.** Финансовый менеджмент: учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2004.
4. **Загорский А. Л.** Финансовая стратегия интегрированных бизнес-групп : монография / А. Л. Загорский. – СПб. : Издательство НПК «РОСТ», 2005. – С. 36.
5. **Колби Р.** Энциклопедия технических индикаторов рынка / Р. Колби ; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004.
6. **Копылов Л. В.** Формирование и оценка стратегических ресурсов предприятий : диссертация [Электронный ресурс]. – Режим доступа : (http://piblisli.cis2000.ru/books/book_79/intro.shtml)
7. **Кузнецов В. С.** О стратегической альтернативности / В. С. Кузнецов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 35.
8. **Нестерова А.** Как разработать финансовую стратегию / А. Нестерова // Финансовый директор. – 2007. – № 4.

Рецензент – д-р екон. наук, професор, Національна металургійна академія України, **Ковальчук К. Ф.**

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЙОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ

ШИШОВА Ю. Г.

УДК 658:658.14:504(477)

Шишова Ю. Г. Оцінка впливу екологоорієнтованої діяльності підприємства на його фінансово-економічні показники

У статті досліджено вплив екологічного фактора залежно від форм його прояву на основні індикатори фінансово-економічної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Проаналізовано взаємозв'язок екологічного чинника та показників економічного розвитку на мікро- та макрорівні. Визначено додаткові грошові потоки, що виникають в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності підприємства з урахуванням впливу на них екологічного фактора. Обґрунтовано необхідність здійснення підприємствами екологоорієнтованого розвитку завдяки отриманню значних переваг в операційній діяльності та загальному підвищенню інвестиційної привабливості та ринкової капіталізації суб'єкта господарювання в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: екологічний фактор, інвестиційна привабливість, ринкова капіталізація, грошові потоки, фінансова діяльність, фактор капіталізації.

Табл.: 2. **Бібл.:** 9.

Шишова Юлія Григорівна – молодший науковий співробітник, провідний фахівець, кафедра фінансів і кредиту, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: shyshova_yulia@mail.ru

УДК 658:658.14:504(477)

UDC 658:658.14:504(477)

Шишова Ю. Г. Оценка влияния экологоориентированной деятельности предприятия на его финансово-экономические показатели

В статье исследовано влияние экологического фактора в зависимости от форм его проявления на основные индикаторы финансово-экономической и инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования. Проанализирована взаимосвязь экологического фактора и показателей экономического развития на микро- и макроуровне. Определены дополнительные денежные потоки, которые возникают в операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия с учетом влияния на них экологического фактора. Обоснована необходимость осуществления предприятиями экологоориентированного развития благодаря получению значительных преимуществ в операционной деятельности и общему повышению инвестиционной привлекательности и рыночной капитализации субъекта хозяйствования в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: экологический фактор, инвестиционная привлекательность, рыночная капитализация, денежные потоки, финансовая деятельность, фактор капитализации.

Табл.: 2. **Библ.:** 9.

Шишова Юлия Григорьевна – младший научный сотрудник, ведущий специалист, кафедра финансов и кредита, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

E-mail: shyshova_yulia@mail.ru

Shishova Y. G. Estimation of Impact of Ecologically Directed Enterprise Activity on its Financial and Economic Indicators

In the article the influence of ecological factor, depending on the forms of its display, on the basic indicators of financial and economic, investment activity of economic agents is investigated. Interconnection between ecological factor and indexes of economic development at the micro- and macrolevel is analyzed. Additional cash flows, which arise up due to the impact of ecological factor in operating, investment and financial activity of enterprise, are defined. The necessity of realization of ecologically directed development by enterprises is grounded. The reason is the receipt of considerable advantages in operating activity and general increase of investment prospects of business and enterprise value in the long term period.

Key words: ecological factor, investment prospects of business, market capitalization, cash flows, financial activity, factor of capitalization.

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

Shishova Yuliya G. – Junior Researcher, Leading Specialist, Department of Finance and Credit, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: shyshova_yulia@mail.ru

Сьогодні бізнес знаходиться на етапі розвитку нових ринкових відносин. Відбувається перехід від розвитку суспільства, що заснований на використанні та стрімкій експлуатації природних ресурсів, до ведення бізнесу за інноваційним вектором. На думку Варфоломеева Є. В., інноваційний розвиток економіки є адаптаційним пристосуванням людського суспільства до наявного дефіциту природних ресурсів, з одного боку, та зростання кризових явищ у навколишньому середовищу, з іншого [1]. Таким чином, екологічний імператив є одним з каталізаторів переходу підприємств з індустріального до інноваційного типу розвитку.

Метою статті є дослідження впливу екологічного фактора на основні індикатори фінансово-економічної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, визначення форми такого впливу.

Адекватне урахування нових умов, які висуваються ринком сьогодні, дозволяє формувати високий по-

тенціал зростання підприємства, і навпаки – їх ігнорування створює додаткові ризики та втрати для суб'єкта господарювання. Отже, від того, як враховано дію екологічного фактора в механізмі управління підприємством, сьогодні залежить і розмір фінансових вигод, і рівень ризиків, які має підприємство, функціонуючи в динамічному середовищі, де вимоги екологічного характеру постійно посилюються.

У зв'язку з цим вважаємо за необхідне розглянути характер впливу екологічного фактора на діяльність економічних суб'єктів.

З точки зору екології екологічними факторами є окремі властивості та елементи середовища, що впливають прямо або опосередковано на живі організми протягом однієї зі стадій індивідуального розвитку. Екологічні фактори багаточисельні і класифікуються відповідно до різних підходів: за впливом на життєдіяльність організмів, за ступенем мінливості в часі, за тривалістю дії. Такий

підхід є зрозумілим і обґрунтованим, якщо мова йде про живі організми, проте щодо економічних суб'єктів вплив повинен оцінюватися з позиції зміни умов та результатів їх функціонування у економічному середовищі.

Залежно від форми прояву антропогенного фактора можливі два варіанти еколого-економічних ефектів для підприємства-виробника:

1. Додаткові підприємницькі ризики як наслідок появи екологічних ризиків та економічні витрати, у тому числі на компенсацію та запобігання негативних наслідків від забруднень (у разі здійснення екодеструктивної діяльності підприємством). У цьому випадку екологічний фактор виступає додатковим ризиком для підприємства, оскільки зумовлює додаткові економічні та фінансові витрати, а значить – погіршення показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Дія антропогенного фактора зумовлюється негативним впливом виробничо-господарської діяльності підприємства на навколишнє природне середовище.

2. Додаткові економічні переваги у формі зростання економічних і фінансових індикаторів діяльності підприємства, зокрема підвищення рівня довіри з боку інвесторів, кредиторів, збільшення інвестиційної привабливості (у разі здійснення екологоорієнтованої діяльності суб'єктами господарювання), зниження вартості позикових і залучених коштів тощо.

Як показує досвід вітчизняних підприємств, сьогодні екологічний фактор в основному сприймається як загроза та додатковий ризик для суб'єкта господарювання. На думку Олійника К. А. [2], вплив дії екологічного фактора на загальне суспільне виробництво проявляється сьогодні майже виключно як негативний, що ускладнює процес відтворення як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівнях. Причинами цього є стрімке зростання техногенного навантаження на навколишнє природне середовище та глобалізаційні процеси економіки, що сприяли значному поширенню екологічних проблем на планеті.

Тарасенко С. В. у своїх дослідженнях зазначає, що прояв екологічного фактора як екологічного гудвілу є сьогодні необхідною складовою успіху підприємства та сприяє зростанню його вартості в довгостроковій перспективі [3].

Горохова Т. В. наголошує на екологічній складовій корпоративної соціальної відповідальності, дотримання якої сприяє формуванню довгострокової довіри з боку співробітників, споживачів, партнерів, підвищенню конкурентоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Натомість відсутність інформації про екологічні та соціальні програми підприємства, його витрати на вирішення проблем навколишнього природного середовища підвищують ризик неадекватно оцінюваних результатів з боку зацікавлених сторін [4].

Короткий В. [5], Вишняков Я. [6], Андреева Н. Н. [7] обґрунтовують визначну роль екологічного чинника при підвищенні інвестиційної привабливості підприємства. Серед інструментів формування інвестиційної привабливості автори виділяють екологічні рейтинги та принципи екватора, що на сьогодні широко використо-

вуються в розвинених країнах і є перспективними для впровадження в українських умовах. Зазначені механізми передбачають надання відкритої інформації про екологічну звітність підприємств, сприяють врахуванню вимог екологічного характеру останніми, що загалом сприяє збільшенню зацікавлених інвесторів в екологоорієнтовані підприємства.

Так, поступово акцент у теоретико-методологічних дослідженнях форм прояву та характеру впливу екологічного фактора зміщується від розуміння його як фактора додаткового ризику для підприємства до трактування як чинника, що надає додаткові можливості, економічні та фінансові переваги для суб'єктів господарювання при дотриманні ним траєкторії екологобезпечного розвитку. Особливої уваги потребують практичне підтвердження значної ролі екологічного фактора у підвищенні показників ефективності діяльності підприємств.

Прикладом негативної форми прояву антропогенного фактора на підприємство-виробника є досвід британської нафтогазової компанії British Petroleum, в якій у 2010 р. стався вибух, що спричинив масштабну екологічну катастрофу в результаті витікання значних обсягів нафти в Мексиканську затоку. На думку фахівців, причиною такої катастрофи стало скорочення компанією та її партнерами коштів, спрямованих на організацію безпеки видобутку нафти. Так, для British Petroleum, що продемонструвала свою екологічну та соціальну безвідповідальність, вартість акцій за 10 днів знизилась на 14%. Це була перша відповідь соціально відповідальних інвесторів зазначеної компанії. Другою реакцією стало виключення її з рейтингу Dow Jones Sustainability Index, тобто фактично визнання British Petroleum компанією, що не заслуговує уваги інвесторів, небайдужих до навколишнього середовища. Крім того, міжнародне рейтингове агентство Fitch знизило довгостроковий рейтинг компанії на 6 позицій (з AA до BBB) [8].

Прикладом позитивної форми прояву екологічного фактора на фінансові та економічні показники діяльності підприємств є проведене дослідження російським рейтинговим агентством АНО «НЕРА». До складу фондового екологічного індексу NERAX Eco були включені акції підприємств, що мали високі показники екологічної ефективності та надавали прозору екологічну звітність. Вартість акцій зазначених підприємств зросла майже на 40% після того, як було оголошено, що вони офіційно увійшли до зазначеного індексу [9]. Заслуговує на увагу той факт, що зазначена тенденція збереглась і надалі.

З огляду на проведений аналіз, пропонуємо систематизувати фінансово-економічні індикатори функціонування економіки на мікро- та макрорівнях залежно від форми впливу на них екологічного чинника (табл. 1).

Очевидним є той факт, що всі процеси еколого-економічної взаємодії на національному рівні зумовлені дією екологічного фактора перш за все на мікроекономічному рівні. Тому важливим є здійснення оцінки впливу екологічних чинників на параметри фінансово-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання з метою подальшого укрупнення та використання отриманих

результатів для підвищення рівня ефективності суспільного виробництва, національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості країни в цілому.

Аналіз сучасних досліджень з проблематики відображення впливу екологічного фактора на показники фінансово-господарської та інвестиційної діяльності підприємств показує лише часткове вивчення екологіч-

ної проблематики у сфері фінансового менеджменту підприємства. Задачі фінансового менеджменту на підприємстві передбачають вирішення питань, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів. Тому вважаємо за необхідне вивчення проявів екологічного фактора у всіх видах діяльності підприємства: операційній, інвестиційній та фінансовій (табл. 2).

Таблиця 1

Взаємозв'язок екологічного фактора та фінансово-економічних індикаторів залежно від форми його прояву на мікро- та макрорівні

	Мікрорівень	Макрорівень
Негативний вектор дії екологічного фактора	<ul style="list-style-type: none"> – Зростання витрат виробництва; – загострення проблеми реалізації екологічно небезпечних товарів, послуг; – загрози здоров'ю та життю робітників і службовців на підприємстві; – знецінення основних фондів і небезпека їх повного руйнування; – фінансові втрати у зв'язку з відшкодуванням екологічної шкоди для суспільства; – виникнення екологічного ризику підприємницької діяльності; – зниження конкурентоспроможності товарів, послуг 	<ul style="list-style-type: none"> – Уповільнення темпів економічного розвитку (виражені динамікою ВВП); – зниження міжнародної конкурентоспроможності окремих галузей національної економіки; – зростання безробіття
Позитивний вектор дії екологічного фактора	<ul style="list-style-type: none"> – Здешевлення випуску продукції (зниження витрат виробництва у зв'язку з впровадженням ресурсозберігаючого обладнання); – підвищення доходів, відповідно прибутку (за рахунок зниження витрат); – підвищення конкурентоздатності виробленої продукції; – зростання рівня ділової репутації; – зростання капіталізації, підвищення ринкової вартості підприємства (у т.ч. за рахунок екологічного гудвілу); – зростання інвестиційної привабливості 	<ul style="list-style-type: none"> – Збільшення обсягів ВВП; – підвищення продуктивності суспільної праці; – зростання національного доходу; – вихід на міжнародні ринки капіталу; – розширення мережі збуту продукції; – збільшення обсягів іноземних інвестицій (у т.ч. за рахунок соціально орієнтованих інвестицій)

Таблиця 2

Відображення додаткових грошових потоків в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності підприємства з урахуванням впливу на них екологічного фактора

Вид діяльності	Позитивна дія екологічного фактора антропогенного походження (екологічний фактор як фактор капіталізації)	Негативна дія екологічного фактора антропогенного походження (екологічний фактор, як прояв антропогенної дії підприємства-виробника)
1	2	3
Операційна діяльність	<p><i>Надходження коштів:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – додаткові доходи (пов'язані з додатковим попитом на екологічнобезпечну продукцію, надання послуг; за рахунок економії на сплаті екологічного податку, штрафів і санкцій); – податкові пільги; – податкові канікули; – зниження суми виплат відсотків за кредит (за рахунок зниження вартості позикових коштів) 	<p><i>Надходження коштів:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – додаткові доходи (економія на операційних витратах, що могли бути спрямовані на обслуговування очисного обладнання)
	<p><i>Відтік (виплата) коштів:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – додаткові експлуатаційні витрати (пов'язані з природоохоронними заходами); – додаткові виплати за податками (у результаті появи додаткових доходів) 	<p><i>Відтік (виплата) коштів:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – виплата штрафів, санкцій (через екодеструктивну діяльність підприємства); – сплата екологічного податку; – зниження обсягів реалізації (через зниження конкурентоспроможності виробленої продукції)
Інвестиційна діяльність	<p><i>Надходження коштів:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – надходження грошових коштів у результаті реалізації акцій підприємства (завдяки збільшенню ринкової ціни акцій підприємства, що екологоорієнтоване; акції купують соціально орієнтовані інвестори); – надходження від здійснення проектного облігаційного фінансування (доходи від екологічних облігацій) 	<p><i>Надходження коштів:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – доходи за екологічними бонами (у разі купівлі їх підприємствами-забруднювачами, при виконанні екологічних зобов'язань останні отримують кошти і відсотки за облігації)

1	2	3
	<i>Відтік (виплата) коштів:</i> – додаткові капітальні витрати (пов'язані з купівлею очисних установок, ресурсозберігаючого обладнання)	<i>Відтік (виплата) коштів:</i> – сплата повної вартості та відсотків за екобонами (у разі їх купівлі)
Фінансова діяльність	<i>Надходження коштів:</i> – залучення додаткових позикових коштів (завдяки підвищенню довіри та інвестиційної привабливості) від інвесторів та комерційних банків; – екологічні субвенції з боку органів державної влади	<i>Надходження коштів:</i> –
	<i>Відтік (виплата) коштів:</i> –	<i>Відтік (виплата) коштів:</i> – недоотримання додаткових інвестиційних ресурсів

Екологоорієнтований вектор розвитку підприємства передбачає отримання ним додаткових переваг за всіма видами його діяльності. Це свідчить про підвищення ролі екологічного фактора як фактора капіталізації підприємства та доцільність впровадження його як екологічного імперативу при тактичному та, особливо, стратегічному плануванні фінансової, інвестиційної та операційної діяльності. Особливо показовими, на нашу думку, є статті надходження та виплати коштів за фінансовою діяльністю. Відтак, підприємству не вигідно здійснювати екодеструктивну діяльність, про що свідчать можливі виплати в цьому разі та відсутність надходжень. На противагу цьому, доцільною є орієнтація на стійкий екологічний розвиток, що передбачає отримання додаткових інвестиційних ресурсів, особливо, у довгостроковій перспективі, і відсутність при цьому відтоків грошових коштів.

Значні обсяги додаткових капіталовкладень (в очисні установки та ресурсозберігаюче обладнання тощо), які підприємству необхідно здійснити в поточному періоді, цілком виправдовують себе у середньо- та довгостроковій перспективі завдяки отриманню значних переваг в операційній діяльності та загальному підвищенню інвестиційної привабливості та ринкової капіталізації суб'єкта господарювання.

ВИСНОВКИ

Завдяки здійсненню екологічним фактором значного впливу на показники та ефективність фінансово-господарської діяльності підприємств, механізми екологоорієнтованого розвитку є одним із найважливіших інструментів переходу сучасних підприємств на інноваційний шлях розвитку. Отже, необхідною умовою конкурентоздатного, фінансово стійкого та інвестиційно привабливого підприємства у довгостроковій перспективі є узгодження завдань фінансової та економічної ефективності його діяльності з екологічними умовами та вимогами, що диктуються ринковим середовищем. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Варфоломеев Е. В. Совершенствование методов оценки влияния эколого-инновационной деятельности на рыночную стоимость компаний [Текст] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : защищена 13.04.11 : утв. 21.09.11 / Варфоломеев Евгений Викторович. – М., 2011. – 153 с.

2. Олейник К. А. Экологические риски финансово-хозяйственной деятельности: вопросы методологии и мировой опыт оценки [Текст] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : защищена 10.02.02 : утв. 20.07.02 / Олейник Константин Андреевич. – М., 2002. – 199 с.

3. Тарасенко С. Екологічний гудвіл як елемент вартості сучасного підприємства [Текст] / С. Тарасенко // Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент». – 2010. – № 5/1. – С. 155 – 160.

4. Горохова Т. Екологічна складова політики корпоративної соціальної відповідальності підприємств [Електронний ресурс]: Вестник. Наука и практика. – Режим доступу : <http://конференция.com.ua/pages/view/513> – Назва з екрану.

5. Короткий В. Теоретичні засади екологізації інвестиційної діяльності підприємства [Текст] / В. Короткий // Економічний аналіз – 2011. – № 9. – Ч. 2. – С. 240 – 243.

6. Вишняков Я. Проблемы рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности предприятий, с учетом экологической составляющей [Текст] / Я. Вишняков // Российское предпринимательство. – 2006. – № 4(76). – С. 96 – 101.

7. Андреева Н. Экологические аспекты азвития финансового менеджмента в Украине с учетом международного опыта и в рамках экологизации инвестиционной деятельности [Текст] / Н. Андреева // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2007. – № 4. – С. 189 – 200.

8. Снежко Е. Там вам не здесь [Электронный ресурс] : Бизнес // Инвестгазета. – 2012. – № 24. – Режим доступа : <http://www.investgazeta.net/kompanii-i-rynki/tam-vam-ne-zdes-162923/> – Название с экрана.

9. Victorious-Forex: Міжнародний формат представлення бібліографічних даних [Електронний ресурс] : Проект. – Режим доступу : <http://victorious-forex.com/index.php/trejderu/stati/17-indeksy-i-cfd/850-NERAX-Eco-fondovyj-indeks-s-ekologicheskim-uklonom> – Назва з екрану.

Науковий керівник – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту, Сумський державний університет, **Боронос В. М.**

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ

ПИЛИПЕНКО А. А., ПИЛИПЕНКО С. М.

УДК 658.01

Пилипенко А. А., Пилипенко С. М. Збалансована система показників як інструмент управлінського консалтингу

Досліджено особливості розвитку ринку консалтингових послуг у галузі організації управлінського процесу. Визначено роль управлінського консалтингу в підвищенні ефективності діяльності компанії. Розглянуто особливості використання збалансованої системи як консалтингової послуги. Висвітлено послідовність та основні проблеми в провадженні збалансованої системи показників.

Ключові слова: консалтинг, організація управлінського консалтингу, збалансована система показників.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 13.

Пилипенко Андрій Анатолійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: aapil@ukr.net

Пилипенко Світлана Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та оцінки майна підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 658.01

UDC 658.01

Пилипенко А. А., Пилипенко С. Н. Сбалансированная система показателей как инструмент управленческого консалтинга

Исследованы особенности развития рынка консалтинговых услуг в сфере организации управленческого процесса. Определена роль управленческого консалтинга в повышении эффективности деятельности компании. Охарактеризованы особенности использования сбалансированной системы как консалтинговой услуги. Рассмотрены последовательность и основные проблемы внедрения сбалансированной системы показателей в практику хозяйствования.

Ключевые слова: консалтинг, организация управленческого консалтинга, сбалансированная система показателей.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

Pilipenko A. A., Pilipenko S. N. The Balanced Scorecard Using as a Tool for Management Consulting

The article contains the results of studying characteristics of the consulting market in the sphere of management process organizing. The role of management consultancy for improve the company efficiency is determined. The feature of using the balanced scorecard as consulting services is considered. The article highlights sequence and main problems of balanced scorecard implementing.

Key words: consulting, management consultancy organizing, balanced scorecard.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 13.

Pilipenko Andrey A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Accounting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: aapil@ukr.net

Pilipenko Svetlana N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Evaluation of Enterprise Property, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Проблема формування ринку консалтингових послуг являється актуальною і потребує підвищеної уваги, у частині визначення тенденцій, особливостей, цілей і задач. Необхідність дослідження теорії та практики консалтингової діяльності обумовила звернення до праць В. Алешнікової [1], В. Гочарука [3], М. Коупа [8], Ф. Кросмана [9], К. Маркхема [10], Ф. Уикхема [7] та інших. Дійсно, консалтингова діяльність, що заснована на наданні консалтингових послуг, є важливим фактором підвищення ефективності та конкурентоспроможності, стабільності й зростання сучасних компаній, тому що основним засобом досягнення успіху та мінімізації ризиків при прийнятті управлінських рішень є компетентність та високий професіоналізм. Тому з'явилась потреба у консультантах, які вивчають досвід кращих компаній і володіють сучасними засобами організаційного проектування, підготовки та прийняття управлінських рішень, що визначило необхідність

формування ринку консалтингових послуг як найбільш ефективного засобу прискорення дифузії нових управлінських технологій, нових методів ведення бізнесу.

Метою статті є розвиток теоретико-методологічних засад ідентифікації ролі та значення консалтингу в управлінні суб'єктами господарювання, з одночасним розглядом такого розповсюдженого інструменту стратегічного менеджменту, як збалансована система показників у напрямі підвищення якості консалтингових послуг. Для досягнення мети статті скористаємося визначенням консалтингу з боку Європейської федерації асоціацій консультантів з економіки та управління (FEACO). Згідно з цим визначенням консалтинг представляє незалежну допомогу з питань управління, щодо визначення та оцінки проблем і можливостей компаній, рекомендації відповідних засобів і напрямків їх реалізації [7]. Консалтинг вирішує питання управлінської, економічної, фінансової, інвестиційної діяльності компаній, стратегічного пла-

нування, оптимізації функціонування компанії, ведення бізнесу, дослідження та прогнозування ринків збуту та інші. Таким чином, консалтинг представляє особливий вид інтелектуальної діяльності, основна задача якої – аналіз, обґрунтування перспектив розвитку та використання науково-технічних, організаційно-економічних інновацій з урахуванням проблем клієнта.

Консалтинг можна розглядати також через сукупність відносин, які виникають в процесі утворення, обміну та реалізації інтелектуального капіталу (знання, досвіду та інформації), який використовує консультант для підвищення ефективності діяльності компанії. Важливим фактором удосконалення та підвищення якості консалтингових послуг є якість відносин між учасниками, які ґрунтуються на довірі високого рівня між консультантом і компанією. Рівень відносин визначають основні якості консалтингової послуги: невід'ємність послуги від її джерела та неможливість її розповсюдження через посередників, непостійність якості послуги, комунікації на основі зворотного зв'язку, відкриті міжособистісні комунікації, своєчасність, достовірність. Слід звертати увагу на наявність кваліфікованого та досвідченого персоналу, як важливого ресурсу консалтингової компанії. Діяльність консультанта повинна відповідати таким вимогам: консультант повинен володіти технологією рішення задач, повинен бути вільним від традицій та політики компанії-замовника, повинен надавати практичну та методичну допомогу, мати особливий навчальний вплив на клієнта, мати конкурентні переваги.

Український консалтинг активно інтегрується в глобальний ринок, підвищує професіоналізм кадрів, розширює спектр послуг. Вітчизняний бізнес може одержати підтримку будь-якої спрямованості, при цьому найбільш динамічним попитом являється управлінський консалтинг. Відповідно до міжнародної класифікації можна виділити: стратегічний консалтинг (представляє планування в довгостроковій перспективі), операційний управлінський консалтинг (спрямований на оптимізацію операційної діяльності – вивчення бізнес-процесів, експрес-діагностику, управлінський облік, бюджетування, аутсорсинг), HR-консалтинг (включає послуги з набору та оцінки кадрів, побудову ефективної системи мотивації) та IT-консалтинг (комплекс послуг у сфері інформаційних технологій, до яких слід віднести розробку і впровадження автоматизованих систем управління, системну інтеграцію). У тому чи іншому ступеню кожен з означених видів компанії перетинається з питаннями автоматизації та оптимізації управління бізнес-процесами. Як правило, тут використовуються такі базові моделі, як MRP та CRP (Material and Capital Requirements Planning), чи інтегровані моделі – MRP-2, системи планування ресурсів ERP (Enterprise Resource Planning) та інші.

Основна тенденція розвитку ринку – це його розвиток по різних напрямках залежно від потреби в економіці. В Україні на ринку консалтингових послуг працюють офіси всіх найбільш відомих консалтингових міжнародних фірм і понад 300 вітчизняних компаній, які надають послуги консалтингу в різних секторах

економіки, з яких 42% займаються наданням послуг з управлінського консультування. Спостерігається зростання консалтингових послуг з реструктуризації бізнесу, розробці бізнес-стратегій, впровадженню стратегічних інформаційних систем, підвищенню ефективності персоналу. Узагальнюючи праці та дослідження [2, 4, 13], можна у агрегованому вигляді відобразити розподіл клієнтів консалтингових фірм за галузями економіки, так, як це подано в табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл клієнтів консалтингових фірм за галузями економіки в Україні

Галузі промисловості	Стратегічний консалтинг	Операційний консалтинг	IT-консалтинг	HR-консалтинг, тренінги
Машинобудування	+			+
Нафтова та газова промисловість			+	+
Важка промисловість		+	+	
Будівництво	+	+		
Харчова промисловість	+	+		+
Фінансовий сектор			+	+
Торгівля	+	+	+	+
Телекомунікації			+	

Попит на послуги консалтингових фірм постійно зростає, на цей процес впливає постійна конкуренція в бізнесі, експортна орієнтація вітчизняних підприємств, перспективи розвитку зовнішньоекономічних відносин. Поточний стан консалтингового ринку визначають також і як циклічні економічні чинники, чий вплив змінюється в межах певного періоду (наприклад, необхідність періодично оновлювати основний капітал), так і нециклічні чинники, що постійно впливають на економіку, наприклад іноваційний розвиток.

Враховуючи поданий в табл. 1 перелік видів консалтингу та з огляду на множинність сфер його застосування, слід визначитися з інструментарієм, який задовольнятиме вимоги всіх клієнтів з переліку у табл. 1. Зрозуміло, що знайти універсальний інструмент для консалтингу неможливо, тому зупинимося на рівні стратегічного консалтингу та висвітлимо доречність застосування такої розробки Р. Каплана та Д. Нортона [5, 6], як збалансована система показників (ЗСП). Відразу відзначимо, що у більшості випадків ЗСП розглядається майже як єдиний інструмент, який здатен вивести підприємство з кризи чи переорієнтувати на шляхи випереджаючого розвитку. Не заперечуючи вагомості й дієвості ЗСП, наголосимо, що це лише один з інструментів стратегічного менеджменту, в якому вдало поєднуються досягнення значної кількості управлінських концепцій.

Саме таке вдале поєднання й дозволяє говорити про доречність залучення концепції збалансованої системи показників до процесу надання консалтингових послуг.

Розглядаючи місце ЗСП в управлінському консультуванні, звернемо увагу на наявність певних проблем під час її впровадження в практику господарювання. Дійсно, ефективність BSC значною мірою залежить від якості її впровадження. Недивлячись на наявність в літературі значної кількості підходів до реалізації цього процесу, досить часто не враховуються такі важливі аспекти, як склад й взаємодія осіб, що займаються впровадженням BSC, особливості її взаємодії з наявною на підприємстві системою управління, шляхи інтеграції BSC з релевантними концепціями менеджменту. З огляду на це можна запропонувати дещо іншу модель впровадження BSC, особливістю якої є одночасне впровадження разом із механізмом стратегічного управління економічним суб'єктом. Послуги з консалтингу при цьому полягатимуть в обґрунтуванні параметрів такого механізму, а збалансована система показників виступатиме засобом формалізації означеного механізму. Відповідну послідовність впровадження збалансованої системи показників, яка є певним розширенням авторських розробок [11, с. 78 – 90], наведено на *рис. 1*.

Слід відзначити, що запропонована послідовність орієнтується на визначені під час реалізації консалтингового проекту мету та контекст впровадження ЗСП. При цьому означена послідовність передбачає одночасне формування й циклу оперативного управління, який підпорядковується виробленим стратегічним імперативам й охоплює усі, не лише найважливіші, напрямки діяльності. Також треба наголосити, що наведена модель складається з типових елементів, на основі яких можна формувати індивідуальний проект для кожного конкретного підприємства. Розкриття таких типових елементів, відповідно до стандарту IDEF0, пояснює логіку впровадження авторської концепції впровадження. Варіант такого розкриття (для елемента A1 означеної на *рис. 1* схеми) подано на *рис. 2*.

Слід наголосити, що впровадження ЗСП, як результату консалтингового проекту, передбачає паралельне вироблення стратегії та впровадження ЗСП і нівелює складнощі, що виникають під час виникнення необхідності коригування стратегії під час впровадження ЗСП на підприємстві. Більше того, одночасність консалтингу й впровадження ЗСП створює підґрунтя для постійного звуження зони компромісів між виділеними у складі суб'єкта господарювання стратегічними господарськими одиницями (СГО) та забезпечує появу ефекту синергії.

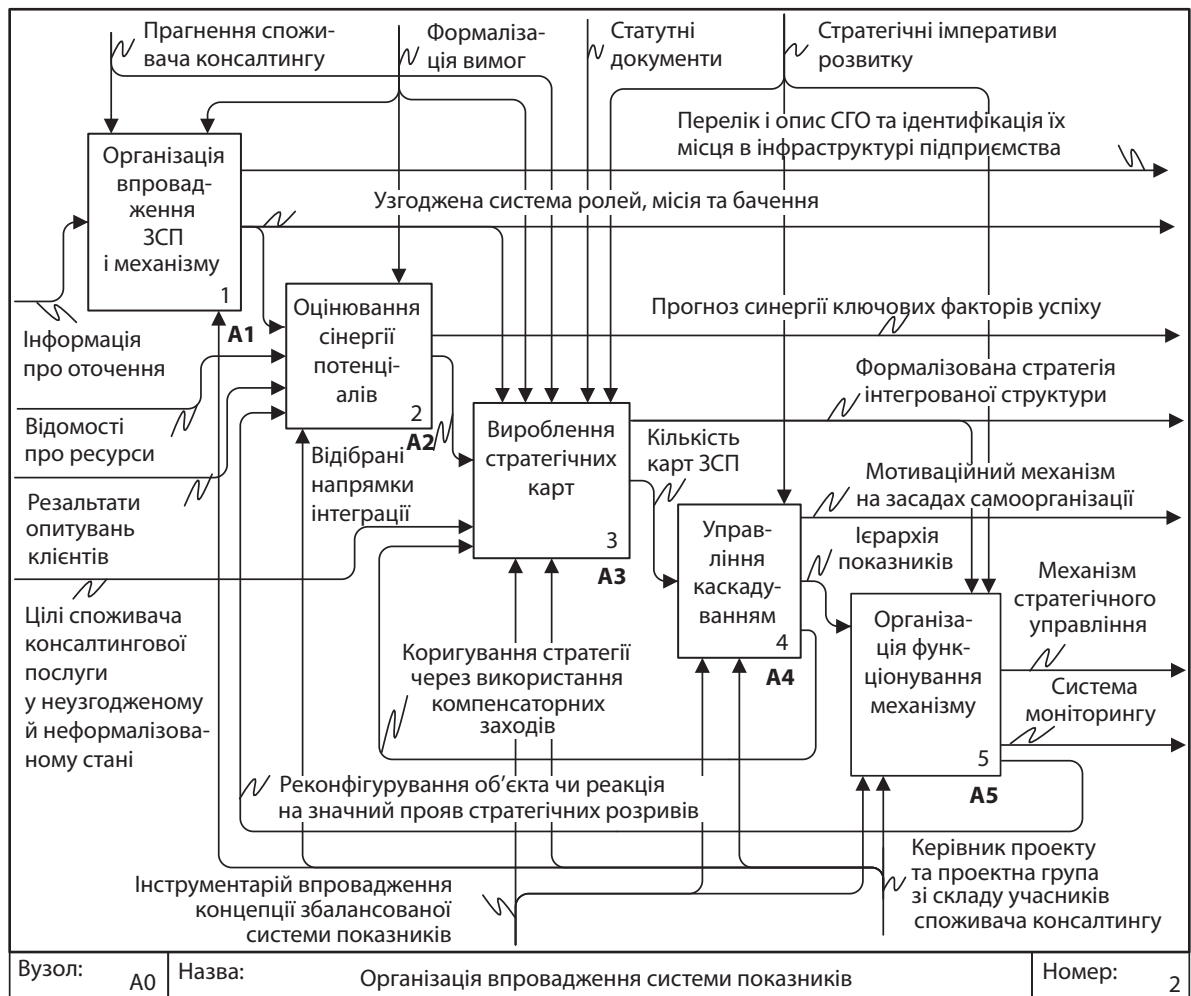


Рис. 1. Послідовність узгодження робіт із впровадження збалансованої системи показників і надання консалтингових послуг з організації роботи механізму стратегічного управління суб'єкта господарювання

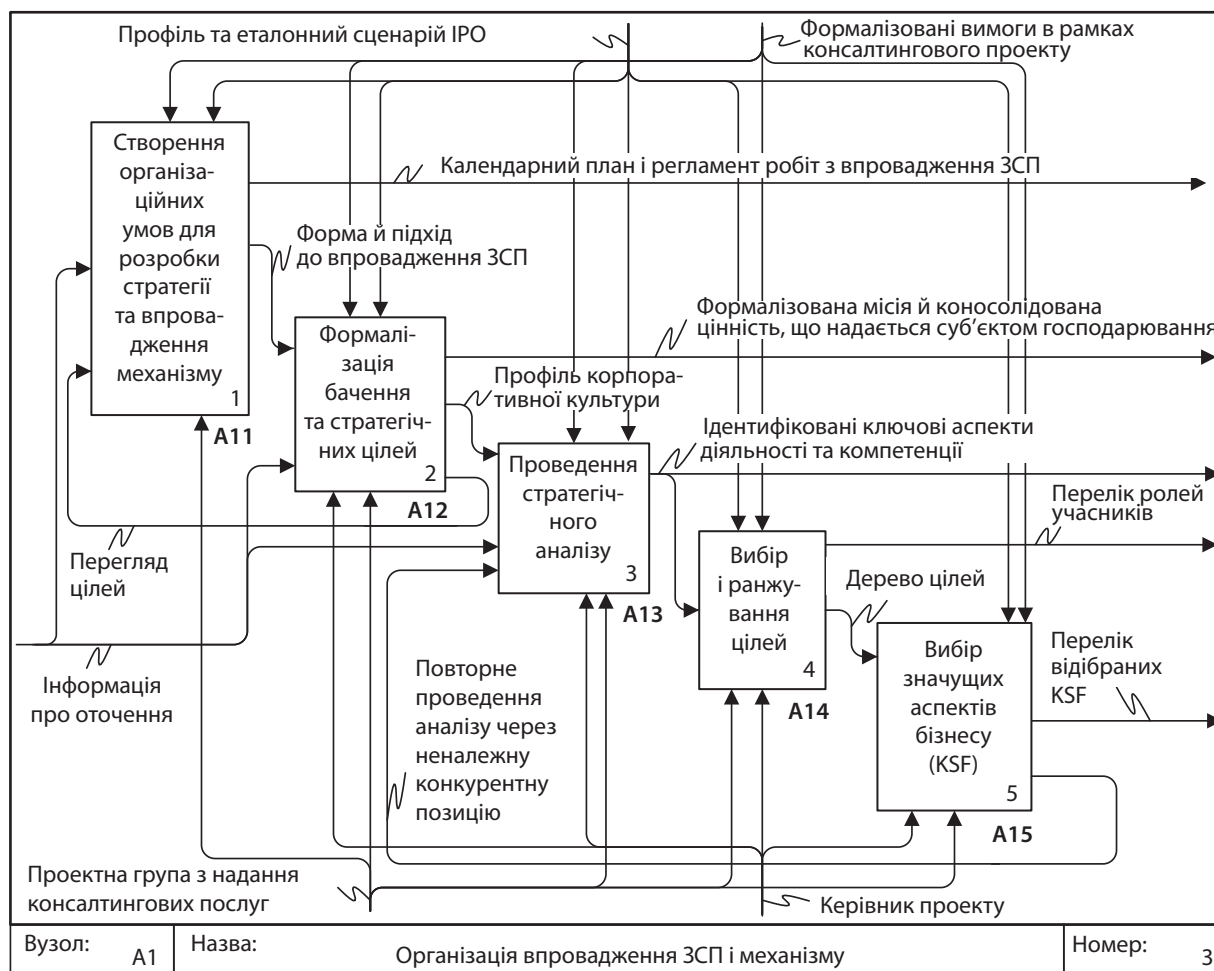


Рис. 2. Організація впровадження ЗСП у рамках консалтингового проекту формування механізму стратегічного управління (блок А1 референтної моделі)

Таким чином, впровадження наведених пропозицій дозволить ідентифікувати ключові фактори успіху підприємства в рамках реалізації консалтингового проекту та створити механізм реалізації таких факторів успіху, формалізований через інструментарій збалансованої системи показників. Разом із тим потребує проведення подальших досліджень формалізація супутніх до означеного процесу проблем. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Алешникова В. И.** Использование услуг профессиональных консультантов / В. И. Алешникова. – М. : Инфра-М, 1999. – 342 с.
2. **Брянцева О. Г.** Рівні та показники оцінки ефективності консалтингової діяльності з управління / О. Г. Брянцева // Актуальні Проблеми Економіки. – 2010. – № 6. – С. 91 – 95.
3. **Гончарук В. А.** Маркетинговое консультирование / В. А. Гончарук. – М. : Дело, 1998. – 248 с.
4. **Грицай С. В.** Досвід консалтингу в Україні: наслідування чи новаторство / С. В. Грицай // Зовнішня торгівля, право та економіка. – 2009. – № 5. – С. 29 – 33.
5. **Каплан Р. С.** Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.
6. **Каплан Р.** Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной си-

стемы показателей / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : ИД «Вильяс», 2006. – 384 с.

7. **Консалтинг в Україні.** – Київ : Асоціація «Укрконсалтинг», 1996. – 188 с.
8. **Коуп М.** 7 основ консалтинга / М. Коуп. – СПб. : Питер, 2007. – 336 с.
9. **Кросман Ф.** Как заработать на консалтинге: секреты преуспевающего консультанта / Ф. Кросман. – СПб. : Питер, 2000. – 412 с.
10. **Маркхем К.** Консалтинг менеджмента / К. Маркхем. – М. : Гранд, 2005. – 387 с.
11. **Пилипенко А. А.** Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників : Монографія / А. А. Пилипенко, І. В. Ярошенко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 152 с.
12. **Уикхем Ф.** Консалтинг в управленні / Ф. Уикхем. – М. : Дело и сервис, 2006. – 365 с.
13. **Хміль Ф. І.** Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидання. – 2008. – С. 425.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ В УКРАЇНІ

КОСАТА І. А.

УДК 657.372.2

Косата І. А. Деякі проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні

У статті проаналізовано сучасний стан і визначено основні проблеми методології обліку дебіторської заборгованості в Україні. Автором запропоновано деякі напрями ефективного рішення проблем управління дебіторською заборгованістю, які спрямовані на формування достовірної інформації для керівництва підприємства з точки зору можливості її деталізації чи узагальнення залежно від обраних критеріїв.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, облік розрахунків, оцінка дебіторської заборгованості, класифікація дебіторської заборгованості.

Рис.: 1. **Бібл.:** 10.

Косата Інна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: kosataya@ukr.net

УДК 657.372.2

Косатая И. А. Некоторые проблемы учета дебиторской задолженности в Украине

В статье детально проанализировано современное состояние и определены основные проблемы методологии учета дебиторской задолженности в Украине. Автором предложены некоторые направления эффективного решения проблем управления дебиторской задолженностью, направленные на формирование достоверной информации для руководства предприятия с точки зрения возможности ее детализации или обобщения в зависимости от избранных критериев.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, учет расчетов, оценка дебиторской задолженности, классификация дебиторской задолженности.

Рис.: 1. **Библ.:** 10.

Косатая Инна Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: kosataya@ukr.net

UDC 657.372.2

Kosataya I. A. Some Problems of the Accounts Receivable in Ukraine

In article the current state was in details analyzed and defined the main problems of the methodology receivable in Ukraine. The author was proposed some directions for the effective solution of problems in management of the accounts receivable, which was are directed on formation of reliable information for administration of enterprise, terms of the possibility its specification or generalizations depending on the chosen criteria.

Key words: accounts receivable, accounting calculations, evaluation of receivables.

Pic.: 1. **Bibl.:** 10.

Kosataya Inna A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: kosataya@ukr.net

Україна перебуває на складному етапі розвитку своєї економіки. Адже в даний час в виробничого-господарській, соціальній та економічній діяльності підприємств відбуваються істотні зміни. Важливим чинником ефективності діяльності підприємства є встановлення господарських відносин з постачальниками, покупцями тощо. Однією з найсуттєвіших проблем сьогодні виступає криза платежів, яка пов'язана з великою сумою заборгованості, що існує між українськими підприємствами. Стабільність і конкурентна перевага суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки багато в чому залежить від повноти, достовірності та своєчасності інформації, на основі якої формуються та реалізуються управлінські рішення.

В управлінні дебіторською заборгованістю основним постачальником такої інформації є система обліку організації, яка повинна забезпечувати класифікацію та групування зобов'язань за різними ознаками, застосування спеціальних методів обліку і оцінки дебіторської заборгованості, організацію постійного контролю за її погашенням з метою недопущення утворення прострочених і безнадійних боргів, формування достовірного прогнозу майбутньої ситуації.

Дебіторська заборгованість має безпосереднє відношення до фінансових результатів підприємства та господарської діяльності загалом. Збільшення дебітор-

ської заборгованості призводить до зменшення оборотних коштів, що, у свою чергу, може викликати збільшення кредиторської заборгованості підприємства.

Багато вітчизняних і зарубіжних учених-економістів досліджували питання щодо обліку дебіторської заборгованості. Серед них варто визначити праці Бутинця Ф. Ф., Валуєва Б. І., Войналович О. П., Голова С. Ф., Горбачова О. М., Гуцайлук З. В., Завгороднього В. П., Заруби О. Д., Єфіменко В. І., Ковальова В. В., Костюченко В. М., Кужельного М. В., Литвин Ю. Я., Лишиленко О. В., Лінник В. Г., Плаксієнко В. Я, Савицької Г. В., Сопко В. В., Ван Бреда М. Ф. та ін.

Мета даної статті – розгляд проблем обліку дебіторської заборгованості на підприємствах, а також визначення шляхів їх вирішення.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначено у П(с) БО 10, згідно з яким дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [2], а згідно з МСФЗ дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами або платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку [1].

Проте існують й інші визначення дебіторської заборгованості, які наведені в сучасній економічній літе-

ратурі. Згідно з визначенням В. Орлової, дебіторська заборгованість є сумою заборгованості юридичних або фізичних осіб, котрі в результаті минулих подій заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи. [6, с. 122]. Сурніна К. С. вважає, що дебіторська заборгованість – це матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з обігу грошових коштів [8].

Проаналізувавши вищезазначені точки зору з приводу трактування дебіторської заборгованості, можна сказати, що сутність поняття «дебіторська заборгованість» не має однозначного визначення і може трактуватись досить широко.

Несвоечасність розрахунків створюють взаємну заборгованість виробника і споживача продукції, ведуть до виникнення проблем з оборотними коштами підприємства, що погіршує соціальну стабільність. Динаміка дебіторської заборгованості в Україні протягом останніх років має тенденцію до збільшення (рис. 1). Це є негативним моментом, адже чим більша сума дебіторської заборгованості, тим більший ризик перетворення її в сумнівну та безнадійну.

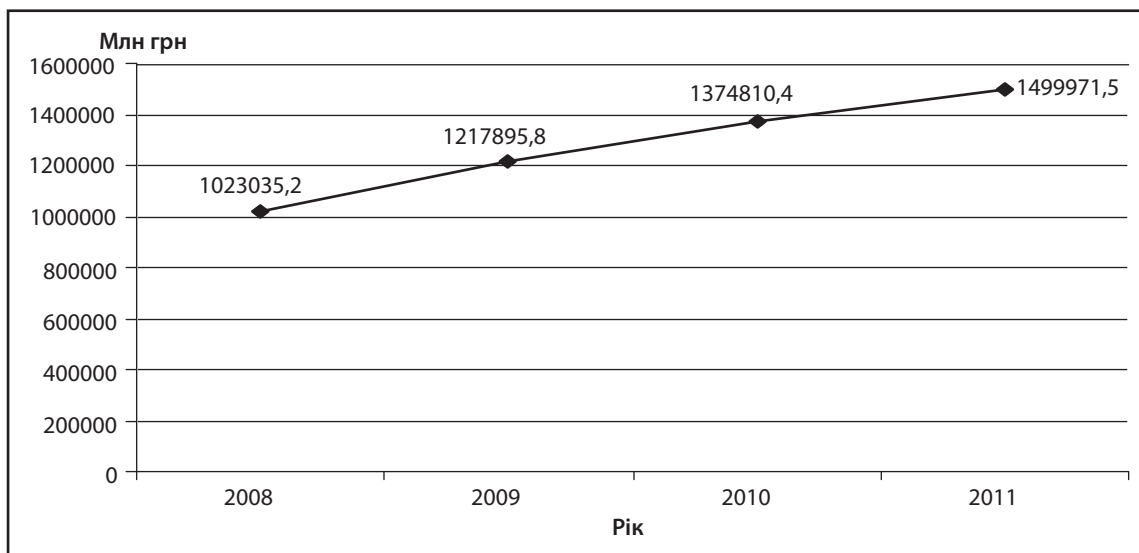


Рис. 1. Дебіторська заборгованість на підприємствах України у 2008 – 2011 рр., млн грн

Частка дебіторської заборгованості в активах підприємства в економічно розвинених країнах складає близько 20%. Що ж стосується України, її показники в середньому по Україні становлять 32 – 34%, а по підприємствах торгівлі у 2011 р. досягають 48 – 52%.

Москалюк Г. О. вважає, що для оптимізації, мінімізації дебіторської заборгованості та подальшого наукового вдосконалення управління нею потрібно вдосконалити окремі управлінські функції, зокрема обліку та економічного контролю [4, с. 174]. Адже для прийняття управлінських рішень важливе значення має повнота й об'єктивність інформації, пов'язаної з дебіторською заборгованістю, а також законність, підтверджувальність господарських операцій.

На сьогоднішній день існує ціла низка проблем, пов'язаних з методологією обліку дебіторської заборгованості:

1) *проблема реальної оцінки дебіторської заборгованості.* Вона пов'язана з тим, що дебіторська заборгованість з'являється під час продажу і визначається за первісною вартістю. Тобто доходи підприємство нараховує в одному періоді, а грошові кошти реально отримує в іншому. Ймовірність повернення дебіторської заборгованості тим більша, чим менший період між цими подіями. Згідно з П(С)БО 10 поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю. Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю [2]. З точки зору реальності відображення оцінки дебіторської заборгованості доцільніше використання міжнародних стандартів, згідно з якими дебіторська заборгованість оцінюється за амортизованою вартістю з урахуванням ефективної ставки відсотку;

2) *проблема класифікації дебіторської заборгованості.* Власюк Г. В. зауважує, що передусім необхідно

внести зміни у П(С)БО 10, у яких чітко були б розмежовані поняття довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованостей. Їх облік сьогодні здійснюється на різних рахунках бухгалтерського обліку, що не відзначено у вищезазначеному стандарті. Разом з тим слід вказати, що поточна дебіторська заборгованість є оборотним активом, а довгострокова – необоротним, і вони обліковуються на різних рахунках. [2, с. 132]. Що стосується поточної дебіторської заборгованості, то вона визнається активом водночас з визнанням доходів від реалізації. Це пов'язано з принципом нарахування, згідно з яким, незалежно від сплати в момент відвантаження продукції, передачі послуг чи права власності на них підприємство відображає отримання доходу, а в разі відсутності оплати – одночасно і дебіторську заборгованість. Це також потребує уточнення. Адже утворення поточної дебіторської заборгованості не завжди потріб-

но пов'язувати з доходом, оскільки дебіторська заборгованість виникає також під час перерахування авансів за продукцію, яку ще не передали, хоча доходу ще немає. Згідно з існуючою практикою ця частка дебіторської заборгованості обліковується як «Аванси сплачені» і не включається до розрахунку резерву сумнівних боргів;

3) *проблема, яка пов'язана з резервом сумнівних боргів*. Методи визначення резерву сумнівних боргів, які наведені в П(с)БО 10, не пристосовані до обліку на українських підприємствах. Це, у свою чергу, може викликати недостатність відображення даних резерву сумнівних боргів у балансі. Крім того, оскільки за недотримання вимог П(С)БУ не передбачено серйозної відповідальності, то деякі бухгалтери не завжди розраховують додаткові показники при визначенні резерву сумнівних боргів. Як на практиці, так і в літературі, зустрічаються суперечливі роз'яснення, пов'язані з вибором методу формування резерву сумнівних боргів. Подолянчук Р. В. вважає, що шляхом удосконалення методів визначення резерву сумнівних боргів є затвердження переліку документів, що підтверджують і обґрунтовують визнання заборгованості сумнівною (безнадійною). Також досить суттєвим є внесення змін у діюче законодавство для того, щоб стимулювати підприємства для правильного визначення резерву сумнівних боргів. [7, с. 115];

4) *проблема співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості*. Загально визнано, що найкраще для підприємства, коли відношення дебіторської та кредиторської заборгованості дорівнює одиниці. Адже перевищення дебіторської заборгованості зумовлює зниження фінансової стійкості підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування. А при перевищенні кредиторської заборгованості виникає загроза неплатоспроможності підприємства;

5) *проблема оплати дебіторської заборгованості (рефінансування)*. Рефінансування дебіторської заборгованості представляє собою форму реструктуризації активів, що полягає в переведенні дебіторської заборгованості в ліквідні форми активів, таких як грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення і т. д., факторинг, форфейтинг та облік векселів виступають основними формами рефінансування дебіторської заборгованості. На жаль, в Україні дуже мало підприємств, які застосовують рефінансування, адже воно сприяло б прискоренню трансформації дебіторської заборгованості у грошові кошти;

6) *проблема внутрішньогосподарського контролю дебіторської заборгованості також має важливе значення*. Без контролю на підприємствах сума дебіторської заборгованості може перевищувати допустимий рівень, що спричиняє зниження потоку готівки та появу сумнівних боргів, а це, у свою чергу, призводить до зменшення реалізації продукції, а отже й виручки підприємства.

При розробці аналітичних процедур з управління дебіторською заборгованістю істотне значення має створення деталізованого Плану рахунків, який дозволяв би легко формувати не тільки саму звітність, але й необхідну додаткову інформацію на основі використання субрахунків другого, третього і наступних порядків для відображення дебіторської заборгованості за такими різними ознаками:

- ✦ складом;
- ✦ валютою розрахунків;
- ✦ строками погашення;
- ✦ видами продукції;
- ✦ забезпеченістю та ін.

Загальну класифікацію дебіторської заборгованості в системі обліку пропонується представити в розрізі декількох рівнів, основними визначальними факторами виступали б інформативність і відповідність завданням управління.

Основними задачами внутрішньогосподарського контролю дебіторської заборгованості виступають:

- ✦ оцінювання фінансового стану потенційних дебіторів, а також показників, що їх характеризують, наприклад, репутації на ринку, їх платоспроможності, терміну існування і т. д.;
- ✦ визначення найефективніших форм повернення боргу;
- ✦ визначення допустимої найбільшої суми боргу взагалі та для одного покупця і т. д.

Окрім того, ведення внутрішньогосподарського контролю сприяє забезпеченню достовірної, повної та реальної інформації щодо стану дебіторської заборгованості для користувачів фінансової звітності.

Необхідно підкреслити, що динаміка і структура дебіторської заборгованості визначається ефективністю поточного моніторингу якості розрахункових операцій і контролю виконання платіжної дисципліни.

Результати аналізу, отримані на етапах попереднього, поточного і наступного контролю, повинні враховуватися при розробці заходів з удосконалення управління дебіторською заборгованістю та оптимізації її параметрів. Крім того, на основі отриманих даних може бути зроблений достовірний прогноз майбутньої ситуації, визначено оптимальне й імовірне значення дебіторської заборгованості, орієнтоване на більш ефективне використання вільних грошових коштів і недопущення появи безнадійних боргів.

Конкурентна економічна середа має істотний вплив на формування і прийняття інформаційно обґрунтованих управлінських рішень. Використання ефективної методики обліку і контролю дебіторської заборгованості сприяє підвищенню якості та оперативності інформації, забезпечує ефективний контроль за станом розрахунків з дебіторами і зниження ризику утворення простроченої заборгованості, сприяє формуванню раціональної політики надання кредитів, зміцнення фінансового стану і зростання ефективності використання коштів господарюючими суб'єктами в стрімко змінюваних ринкових умовах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності видані Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2012 року.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено наказом МФУ від 8.10.1999 р., № 237.

3. Власюк Г. В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи їх вирішення / Г. В. Власюк // Держава та регіони : науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя, 2011. – № 6. – С. 131 – 135.

4. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення / Г. О. Москалюк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. – Львів : Видавництво Львівська політехніка, 2012. – С. 173 – 179. – (Вісник / Національний університет «Львівська політехніка» ; № 721). – Бібліографія: 5 назв.

5. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 11. – С. 31 – 37.

6. Орлова В. К. Фінансовий облік : навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / В. К. Орлова, М. С. Орлов, С. В. Хома. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 510 с.

7. Подолянюк Р. В. Актуальні проблеми обліку дебіторської заборгованості / Р. В. Подолянюк // Управління розвитком. – 2012. – № 4. – С. 114 – 116.

8. <http://disser.com.ua/contents/38503.html>

9. <http://library.oseu.edu.ua/docs/StatSchorichnyk%20Ukrainy%202009.pdf>

10. <http://ukrstat.gov.ua/>

УДК 657.6:006.39

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАВЕРЕНИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА КЛИЕНТА КАК АУДИТОРСКИХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА АУДИТА

МУЛТАНОВСКАЯ Т. В., ГОРЯЕВА М. С.

УДК 657.6:006.39

Мултановская Т. В., Горяева М. С. Использование заверений управленческого персонала клиента как аудиторских доказательств для повышения качества аудита

Уточнены и обоснованы теоретические и практические вопросы общения аудитора с управленческим персоналом клиента в форме получения заверений для достижения повышения качества аудиторских доказательств. Изложенные в статье особенности общения с управленческим персоналом клиента на стадии аудита помогут более объективно влиять на содержание, форму и сроки представления отчета независимого аудитора.

Ключевые слова: заверения, управленческий персонал, аудиторские доказательства, качество аудита.

Библ.: 5.

Мултановская Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, сертифицированный аудитор, кафедра контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Горяева Марина Сергеевна – старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 657.6:006.39

Мултановська Т. В., Горяева М. С. Використання заповінь управлінського персоналу клієнта як аудиторських доказів для підвищення якості аудиту

Уточнено та обґрунтовано теоретичні та практичні питання спілкування аудитора з управлінським персоналом клієнта у формі отримання заповінь для досягнення підвищення якості аудиторських доказів. Викладені у статті особливості спілкування з управлінським персоналом клієнта на стадії аудиту допоможуть більш об'єктивно впливати на зміст, форму та строки подання звіту незалежного аудитора.

Ключові слова: заповіння, управлінський персонал, аудиторські докази, якості аудиту.

Бібл.: 5.

Мултановська Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, сертифікований аудитор, кафедра контролю і аудиту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Горяева Марина Сергіївна – старший викладач, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 657.6:006.39

Multanovskaya T. V., Goryaeva M. S. Using the Representations of Management Personnel Client as Audit Evidence to Improve the Quality of Audit

In the article it has been define more exactly and grounded the theoretical and practical aspects of communication with the auditor's management personnel in the form of a client receiving assurances to achieve the improvement of quality of audit evidence. Set out in article features to communicate with client management personnel at the stage of the audit will help more objectively influence the content, form and timing of the report of the independent auditor.

Key words: representations, management personnel, audit evidences, quality of audit.

Bibl.: 5.

Multanovskaya Tatyana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Certified Auditor, Department of Control and Audit, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Goryaeva Marina S. – Senior Lecturer, Department of Accounting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

В последние годы в практике проведения аудита произошли существенные изменения в понимании роли качества предоставления уверенности пользователям аудиторских услуг.

Так, Международные стандарты контроля качества, аудита, обзора, прочего предоставления уверенности и сопутствующих услуг в редакции 2010 г. акцентируют

внимание на необходимости тесного сотрудничества с управленческим персоналом аудируемого лица (клиента) при проведении аудита. Это сотрудничество должно проявляться в осуществлении постоянного задокументированного общения сторон договора на аудит. Выбранная авторами тема исследования является весьма актуальной в связи с внешним контролем качества ау-

3. Власюк Г. В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи їх вирішення / Г. В. Власюк // Держава та регіони : науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя, 2011. – № 6. – С. 131 – 135.

4. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення / Г. О. Москалюк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. – Львів : Видавництво Львівська політехніка, 2012. – С. 173 – 179. – (Вісник / Національний університет «Львівська політехніка» ; № 721). – Бібліографія: 5 назв.

5. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 11. – С. 31 – 37.

6. Орлова В. К. Фінансовий облік : навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / В. К. Орлова, М. С. Орлов, С. В. Хома. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 510 с.

7. Подолянюк Р. В. Актуальні проблеми обліку дебіторської заборгованості / Р. В. Подолянюк // Управління розвитком. – 2012. – № 4. – С. 114 – 116.

8. <http://disser.com.ua/contents/38503.html>

9. <http://library.oseu.edu.ua/docs/StatSchorichnyk%20Ukrainy%202009.pdf>

10. <http://ukrstat.gov.ua/>

УДК 657.6:006.39

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАВЕРЕНИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА КЛИЕНТА КАК АУДИТОРСКИХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА АУДИТА

МУЛТАНОВСКАЯ Т. В., ГОРЯЕВА М. С.

УДК 657.6:006.39

Мултановская Т. В., Горяева М. С. Использование заверений управленческого персонала клиента как аудиторских доказательств для повышения качества аудита

Уточнены и обоснованы теоретические и практические вопросы общения аудитора с управленческим персоналом клиента в форме получения заверений для достижения повышения качества аудиторских доказательств. Изложенные в статье особенности общения с управленческим персоналом клиента на стадии аудита помогут более объективно влиять на содержание, форму и сроки представления отчета независимого аудитора.

Ключевые слова: заверения, управленческий персонал, аудиторские доказательства, качество аудита.

Библ.: 5.

Мултановская Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, сертифицированный аудитор, кафедра контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Горяева Марина Сергеевна – старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 657.6:006.39

Мултановська Т. В., Горяєва М. С. Використання заповінь управлінського персоналу клієнта як аудиторських доказів для підвищення якості аудиту

Уточнено та обґрунтовано теоретичні та практичні питання спілкування аудитора з управлінським персоналом клієнта у формі отримання заповінь для досягнення підвищення якості аудиторських доказів. Викладені у статті особливості спілкування з управлінським персоналом клієнта на стадії аудиту допоможуть більш об'єктивно впливати на зміст, форму та строки подання звіту незалежного аудитора.

Ключові слова: заповінення, управлінський персонал, аудиторські докази, якості аудиту.

Бібл.: 5.

Мултановська Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, сертифікований аудитор, кафедра контролю і аудиту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Горяєва Марина Сергіївна – старший викладач, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 657.6:006.39

Multanovskaya T. V., Goryaeva M. S. Using the Representations of Management Personnel Client as Audit Evidence to Improve the Quality of Audit

In the article it has been define more exactly and grounded the theoretical and practical aspects of communication with the auditor's management personnel in the form of a client receiving assurances to achieve the improvement of quality of audit evidence. Set out in article features to communicate with client management personnel at the stage of the audit will help more objectively influence the content, form and timing of the report of the independent auditor.

Key words: representations, management personnel, audit evidences, quality of audit.

Bibl.: 5.

Multanovskaya Tatyana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Certified Auditor, Department of Control and Audit, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Goryaeva Marina S. – Senior Lecturer, Department of Accounting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

В последние годы в практике проведения аудита произошли существенные изменения в понимании роли качества предоставления уверенности пользователям аудиторских услуг.

Так, Международные стандарты контроля качества, аудита, обзора, прочего предоставления уверенности и сопутствующих услуг в редакции 2010 г. акцентируют

внимание на необходимости тесного сотрудничества с управленческим персоналом аудируемого лица (клиента) при проведении аудита. Это сотрудничество должно проявляться в осуществлении постоянного задокументированного общения сторон договора на аудит. Выбранная авторами тема исследования является весьма актуальной в связи с внешним контролем качества ау-

диторских услуг, осуществляемым Аудиторской палатой Украины в соответствии с требованиями Закона Украины «Об аудиторской деятельности» в редакции от 14.09.2006 г. № 140-V с изменениями и дополнениями.

Данной проблеме посвящены публикации таких ученых, как В. Д. Андреев, Е. М. Мерзликина, Ю. П. Никольская, В. И. Подольский, Б. Ф. Усач, Г. А. Юдина, М. Н. Черных, А. Д. Шеремет, В. П. Суйц, Л. И. Воронина и др.

Вместе с тем вопросы о заверениях управленческого персонала клиента в ходе проведения аудита остаются дискуссионными и нуждаются в дальнейшей проработке.

Целью написания статьи является уточнение и обоснование теоретических и практических вопросов общения аудитора с управленческим персоналом клиента для достижения повышения качества аудиторских услуг.

Научно-практическая задача исследования состоит в изучении и всестороннем рассмотрении процесса получения аудиторских доказательств с помощью использования заверений управленческого персонала клиента в ходе проведения аудиторских процедур.

В зависимости от целей и задач аудита, особенностей деятельности аудитора, а также в соответствии с требованиями МСА в процессе проведения аудиторской проверки могут возникнуть взаимоотношения со следующими сторонами: управленческим персоналом аудируемого лица (клиента); экспертом, привлекаемым аудитором со стороны; предыдущим аудитором; службой внутреннего аудита клиента.

При проверке качества проведения аудита осуществляемого АПУ, как правило, обращается внимание на наличие в рабочей документации письменных заверений, полученных от управленческого персонала клиента.

По нашему мнению, в контексте общения с управленческим персоналом аудиторский процесс можно представить в виде трех стадий: предаудиторская проверка (стадия переговоров); процедура проведения аудита (стадия аудита); стадия составления отчета независимого аудитора (заключительная стадия).

Цель общения с управленческим персоналом на стадии предаудиторской проверки представляет собой возможность оценки проведения аудита и заключения договора на оказание аудиторских услуг или сопутствующих аудиту услуг. На стадии переговоров происходит общение с управленческим персоналом по определению и согласованию существенных условий предстоящего договора, что сопровождается подготовкой и представлением потенциальному клиенту письма-обязательства.

На этой стадии обсуждаются оптимизация аудиторских процедур для достижения цели аудита с максимально возможной эффективностью: планирование аудита; возможность и порядок получения аудиторских доказательств; оценка аудиторского риска и уровня существенности; оценка системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля клиента; возможность использования в аудите экспертов; организационные и другие вопросы, связанные с проведением аудита.

На стадии аудита у аудитора возникает необходимость получить официальные заверения управленческо-

го персонала, подтверждающие, что он (управленческий персонал) осознает свою ответственность за предоставление точной и полной финансовой отчетности, подготовленной с учетом нормативных требований.

На заключительной стадии аудита аудитор обсуждает с управленческим персоналом выявленные в ходе проверки проблемы и согласовывает предлагаемые им мероприятия по исправлению ошибок в текущем бухгалтерском учете и финансовой отчетности клиента. Также на этой стадии могут обсуждаться вопросы, связанные с ведением бухгалтерского учета, по которым у сторон договора на проведение аудита возникли разногласия; корректировки финансовой отчетности, предложенные аудитором и могущие повлиять на ее достоверность; выявленные в ходе аудита особенности внешней или внутренней среды, существенно влияющие на непрерывность деятельности клиента; события, произошедшие после даты подписания аудиторского заключения.

В ходе аудиторской проверки управленческий персонал по своей инициативе или в ответ на конкретный запрос представляет аудитору множество заявлений. В тех случаях, когда они касаются вопросов, существенных для финансовой отчетности, аудитору следует:

- ✦ получить аудиторские доказательства, подтверждающие заявления руководства, из источников внутри или вне предприятия;
- ✦ оценить, являются ли заявления, сделанные руководством, объективными и соответствуют ли они прочей информации, полученной в ходе аудита, включая другие заявления, сделанные руководством;
- ✦ определить степень информированности лиц, представивших заявления по конкретным вопросам.

Получить необходимые заявления и разъяснения от управленческого персонала клиента на стадии аудита необходимо до его завершения. Необходимость их использования в качестве аудиторских доказательств определены МСА 580 «Письменные заверения», согласно которому письменные заверения – это необходимая информация, которую аудитор запрашивает в связи с аудитом финансовой отчетности субъекта.

Следовательно, подобно ответам на запросы, письменные заверения являются аудиторским доказательством.

Аудиторское доказательство – это информация, используемая аудитором для вынесения заключений, на которых базируется аудиторское мнение. Аудиторские доказательства, согласно п. 5 МСА 500 «Аудиторские доказательства» включают информацию, содержащуюся в данных бухгалтерского учета, лежащих в основе финансовой отчетности, а также прочую информацию.

Запрос – это поиск информации, как финансового, так и нефинансового характера, у осведомленных лиц внутри субъекта или за его пределами. Это аудиторская процедура, которая широко используется в ходе аудита и часто дополняет выполнение других аудиторских процедур.

Письменные заверения в данном контексте не включают финансовую отчетность, содержащиеся в ней утверждения или подтверждающие учетные записи.

Письменные заверения управленческого персонала клиента могут быть представлены в виде: официального письма; письма, подготовленного аудитором, содержащего точку зрения аудитора по определенному вопросу и согласие управленческого персонала с данной трактовкой; официально заверенной копией протоколов собрания Совета директоров и общих собраний акционеров и других мероприятий клиента, содержащих сведения о позиции руководства по определенным вопросам.

Официальное письмо должно быть оформлено так, чтобы оно соответствовало условиям подготовки официальных документов:

- ✦ иметь необходимые реквизиты (наименование адресата, наименование экономического субъекта – клиента, дата, подписи);
- ✦ содержать подтверждения полномочий лица, подписывающего его, в случаях, если это лицо не входит в число руководителей клиента, ответственных за подготовку достоверной финансовой отчетности;
- ✦ отражать пункт о признании ответственности руководства за объективное представление финансовой отчетности;
- ✦ содержать перечень заявлений руководства относительно следующих вопросов:
 - а) отсутствия нарушений в бухгалтерском учете и системе внутреннего контроля;
 - б) предоставления всех документов для аудита;
 - в) подтверждения полноты информации в отношении связанных сторон;
 - г) об убытках по различным операциям;
 - д) о планах и намерениях относительно активов;
 - е) о праве собственности на активы;
 - ж) о порядке определения оценочных значений;
 - з) об оценке уместности допущения непрерывности деятельности;
 - и) о раскрытии условных обязательств и гарантий;
 - к) о последующих событиях.
 - л) отсутствия существенных искажений в финансовой отчетности и др.

Копия письма аудитора с запросом руководству клиента (с отметкой о его получении) и официальное письмо – заверение в адрес аудитора от руководства клиента подлежат включению в рабочую документацию аудитора.

Заверения, полученные аудитором от управленческого персонала, могут быть запрошены на разных этапах аудита и по различным вопросам:

- ✦ *на этапе предварительного планирования* эти заверения могут быть использованы для подтверждения допущения непрерывности деятельности предприятия, для первичной оценки надежности системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля клиента;
- ✦ *на этапе подготовки и разработки общей стратегии и плана аудита* такие заверения могут способствовать пониманию деятельности клиента и особенностей системы внутреннего контроля и получению оценок аудиторских рисков;
- ✦ *на этапе тестирования средств контроля и выполнения аудиторских процедур по существу*

такие заверения могут подтвердить или опровергнуть сделанные аудитором выводы о надежности отдельных средств контроля, предоставить аудиторские доказательства в тех случаях, когда такие доказательства сложно или невозможно получить иными способами;

- ✦ *на этапе завершения аудита и составления аудиторского отчета независимого аудитора* такие заверения могут служить источником свидетельств о наличии существенных искажений финансовой отчетности, свидетельств о возможном существовании неопределенных обязательств (например, условное вексельное обязательство индоссанта).

Следует отметить, что управленческий персонал клиента не вправе ограничивать круг вопросов аудитора.

Заверения управленческого персонала клиента не могут заменить другие аудиторские доказательства. Если аудитор не может получить достаточных надлежащих аудиторских доказательств по вопросу, который является существенным для финансовой отчетности, кроме заверений, однако можно ожидать, что такие доказательства существуют, то это рассматривается как ограничение объема аудита.

При анализе сведений, полученных из письменных заверений, аудитор должен проявить профессиональный скептицизм, сопоставляя их с информацией, полученной из других источников, и допуская со стороны управленческого персонала возможность преднамеренных искажений финансовой отчетности. При сомнении в правильности информации аудитор может сопоставить ее с информацией, полученной из различных источников, привлечь к работе независимого эксперта или провести другие необходимые аудиторские процедуры. Если же аудитору не удалось получить достаточно альтернативных доказательств об информации, содержащейся в заверениях управленческого персонала клиента, а такая информация по мнению аудитора существует, он может рассматривать такую ситуацию как ограничение объема аудита.

При противоречии заверений управленческого персонала клиента другим аудиторским доказательствам аудитор должен исследовать причины расхождений и в случае необходимости критически оценить надежность заверений по аналогичным или другим подобным вопросам. Доказательства, подтверждающие факт получения заверения от клиента, являются рабочими документами аудитора и оформляются как краткое изложение бесед с руководством или материалы, представленные управленческим персоналом клиента в письменной форме.

Несмотря на то, что письменные заверения обеспечивают необходимые аудиторские доказательства, самостоятельно они не обеспечивают достаточное и надлежащие аудиторские доказательства в отношении любого из вопросов, с которым они связаны.

Аудитору следует оценить важность заверений, по которым управленческий персонал клиента являет-

ся единственным источником информации, прежде чем сформулировать свое мнение.

Полученные заверения в устной форме следует зафиксировать в рабочих документах аудитора. В связи с тем, что письменные заявления являются сравнительно лучшим аудиторским доказательством, нежели устные, нужен серьезный подход к их оформлению и включению в состав рабочей документации в качестве аудиторских доказательств. Поэтому устную информацию следует обобщить и представить управленческому персоналу клиента в виде самостоятельного письма, содержащего точку зрения аудитора по рассматриваемому вопросу и получить письменное подтверждение от руководства клиента о согласии с данной трактовкой.

В случаях, когда заверения управленческого персонала подготовлены по собственной инициативе, аудитор в дополнение к обычным проверкам компетентности и информированности источника заверений должен применить обычные процедуры проверки достоверности такой информации.

Аудитор может оказаться в ситуации, когда получен отказ управленческого персонала в предоставлении заверения на запрос аудитора, что может непосредственным образом повлиять на возможность аудитора сформулировать свое мнение, при этом аудитору следует оценить степень влияния отказа на результаты аудита. В существенных случаях такое поведение управленческого персонала должно расцениваться аудитором как ограничение объема и как фактор, который может привести к подготовке модифицированного заключения. При этом аудитор должен довести до сведения управленческого персонала о своем намерении предоставить модифицированное заключение.

Если управленческий персонал клиента не предоставит заверений по одному или более запросам, то аудитор должен: обсудить этот вопрос с руководством клиента; сделать переоценку его порядочности и оценить возможное влияние на надежность устных или письменных заверений и аудиторские доказательства в целом; принять надлежащие меры, вплоть до отказа от выражения мнения по финансовой отчетности в соответствии с МСА 705 «Модификации мнения в отчете независимого аудитора».

Проведенные исследования дают возможность сделать вывод о том, что для повышения уровня качества аудита заверения управленческого персонала являются одним из важнейших аудиторских доказательств, которыми нельзя пренебрегать. На основе правильного документирования письменных и устных заявлений руководства клиента становится возможным более реалистично судить о деятельности аудируемого лица и качестве предоставленной им финансовой информации для выполнения условий договора на аудит.

Изложенные в статье особенности общения с управленческим персоналом клиента на стадии аудита помогут, по-нашему мнению, более объективно влиять на содержание, форму и сроки представления отчета независимого аудитора. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг в редакції 2010 року, частина I / Пер. з англ. : Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зеніна О. О, Гик О. В., Біндер С. Г. – Київ, Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2010. – 852 с.
2. Закон України «Об аудиторской деятельности» в редакции от 14.09.2006 г. № 140-V с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. **Андреев В. Д.** Практический аудит (справочное пособие) / В. Д. Андреев. – М. : Экономика, 1994. – 366 с.
4. **Шеремет А. Д.** Аудит : Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 448 с.
5. **Суворова С. П.** Международные стандарты аудита : учеб. пособ. / С. П. Суворова, Н. В. Парушина, Е. В. Галкина – М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. – 320 с.

УРЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКОВИХ ПИТАНЬ З ОПЕРАЦІЙ ОРЕНДИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВІДПОВІДНО ДО ЗМІН У ЗАКОНОДАВСТВІ

ГЛУШАЧ Ю. С.

УДК 657.421.1

Глушач Ю. С. Урегулювання облікових питань з операцій оренди основних засобів відповідно до змін у законодавстві

У статті розглядаються теоретичні та методологічні питання з обліку окремих операцій оренди основних засобів у фізичної особи відповідно до норм Податкового кодексу України; аналізується співставність положень ПКУ та інших нормативно-правових актів на предмет їх застосування в обліковій практиці підприємств стосовно відображення розрахунків з оподаткування доходу фізичної особи від надання нею власного майна в оперативну оренду.

Ключові слова: облік, основні засоби, оперативна оренда, орендодавець, орендар, лізингова операція, оподаткування.

Табл.: 2. **Бібл.:** 5.

Глушач Юлія Станіславівна – старший викладач, кафедра статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: 4gu@mail.ru

УДК 657.421.1

Глушач Ю. С. Урегулирование вопросов учета операций аренды основных средств в соответствии с изменениями в законодательстве
В статье рассматриваются теоретические и методологические вопросы по учету отдельных операций аренды основных средств у физического лица в соответствии с нормами Налогового кодекса Украины; анализируется сопоставимость положений НКУ и других нормативно-правовых актов на предмет их применения в учетной практике относительно отражения расчетов по налогообложению дохода физического лица от предоставления ею собственного имущества в оперативную аренду.

Ключевые слова: учет, основные средства, оперативная аренда, арендодатель, арендатор, лизинговая операция, налогообложение.

Табл.: 2. **Библ.:** 5.

Глушач Юлия Станиславовна – старший преподаватель, кафедра статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: 4gu@mail.ru

UDC 657.421.1

Glushach Y. S. Regulation of the Accounting Issues of the Rental Operations With the Fixed Assets According to the Changes in Legislation
The article examines theoretical and methodological issues on accounting of the certain rental operations of fixed assets from an individual in accordance with the provisions of the Tax Code of Ukraine; the comparability of the provisions of the Tax Code of Ukraine and other normative and legal acts on the subject of their application in the accounting practice with regard to the calculation reflection of the taxation of an income of the individual received from the offering for operating lease of his/her own property is analyzed.

Key words: accounting, fixed assets, operating lease, lessor, lessee, leasing transaction, taxation.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 5.

Glushach Yuliya S. – Senior Lecturer, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: 4gu@mail.ru

Застосування в бухгалтерській практиці положень нового Податкового кодексу України стикається з проблемами різного читання та розуміння його окремих норм, а також співставності між собою окремих положень різних нормативно-правових документів у взаємопов'язаних питаннях. Одним з таких питань, що потребує подальшого врегулювання на законодавчому рівні, є питання обліку операцій оренди основних засобів. Вивчення проблем оподаткування окремих операцій, що виникли внаслідок прийняття змін у законодавстві, відбувається дуже активно, але тільки у формі статей періодичних видань. Урегулювання порядку оподаткування і впровадження його в практичну діяльність підприємств потребує більш глибоких і фундаментальних досліджень, що й пояснює актуальність даної статті.

Відповідно до п. 14.1.97 ПКУ лізингова (орендна) операція – господарська операція (крім операцій з фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк.

Згідно з положеннями ПКУ, які в цьому питанні тотожні старому податковому законодавству, здійснення лізингових (орендних) операцій може відбуватися у вигляді оперативного лізингу (оренди), фінансового лізингу (оренди), зворотного лізингу (оренди), оренди житла з викупом, оренди земельних ділянок та оренди будівель, у тому числі житлових приміщень.

Оскільки дохід від надання майна в лізинг, оренду або суборенду (строкове володіння та/або користування), згідно з п. 164.2.5 ПКУ, включається до загального місячного (річного) доходу фізичної особи, що підлягає оподаткуванню податком на доходи фізичних осіб (ПДФЛ), виникає необхідність ретельно розглянути податкові наслідки з ПДФЛ таких операцій. У зв'язку з цим потребують аналізу правила визначення доходів фізичних осіб від надання свого майна в лізинг, оренду або суборенду, що регулюються нормами п.170.1, серед яких:

- ✦ ПКУ визначає однакові правила для оподаткування доходу фізичної особи від надання нерухомості в оренду (суборенду) та жилий найм (піднайм);

- ✦ *податковим агентом* платника ПДФЛ-орендодавця відповідно до його доходу від надання в оренду земельної ділянки сільськогосподарського призначення, земельної частки (паю), майнового паю є орендар) (п. 170.1.1 ПКУ);
- ✦ *об'єкт оподаткування* визначається виходячи з розміру орендної плати, зазначеної в договорі оренди, але не менше, ніж мінімальна сума орендного платежу, встановлена законодавством з питань оренди землі (п. 170.1.1 ПКУ);
- ✦ *податковим агентом* платника ПДФЛ – орендодавця під час нарахування доходу від надання в оренду об'єктів нерухомості інших, ніж зазначені в п. 170.1.1 ПКУ (включаючи земельну ділянку, що знаходиться під такою нерухомістю, чи присадибну ділянку), є орендар (п. 170.1.2 ПКУ);
- ✦ *об'єкт оподаткування* ПДФЛ при отриманні доходу від надання в оренду об'єктів, за виключенням земельної ділянки сільськогосподарського призначення, земельної частки (паю), майнового паю, визначається виходячи з розміру орендної плати, що зазначена в договорі оренди, але не менше, ніж мінімальна сума орендного платежу за повний чи неповний місяць оренди (п. 170.1.2 ПКУ);
- ✦ *методика визначення мінімальної суми орендного платежу* відштовхується від мінімальної вартості 1 кв. метра загальної площі нерухомості з урахуванням місця її розташування, інших функціональних та якісних показників, що встановлюються органом місцевого самоврядування села, селища, міста, на території яких вона розташована (п. 170.1.2 ПКУ);
- ✦ *розмір мінімальної вартості* 1 кв. метра загальної площі нерухомості з урахуванням місця її розташування, інших функціональних та якісних показників повинен бути оприлюднений у спосіб, найбільш доступний для жителів такої територіальної громади. (Якщо цей розмір не встановлений або не оприлюднений до початку звітного (податкового) року, об'єкт оподаткування ПДФЛ визначається виходячи з розміру орендної плати, що зазначена в договорі оренди (п. 170.1.2 ПКУ));
- ✦ нерухомість, що належить фізичній особі-нерезиденту, надається в оренду виключно через фізичну особу-підприємця або юридичну особу-резидента (уповноважених осіб), що виконують представницькі функції такого нерезидента на підставі письмового договору та виступають його податковим агентом стосовно таких доходів. Нерезидент, який порушує норми цього пункту, вважається таким, що ухиляється від сплати податку (п. 170.1.3 ПКУ);
- ✦ доходи від надання нерухомості в оренду (суборенду) і жилий найм (піднайм) оподатковуються ПДФЛ податковим агентом під час їх виплати та за їх рахунок (п. 170.1.4 ПКУ);

- ✦ якщо орендар є фізичною особою, яка не є суб'єктом господарювання, особою, відповідальною за нарахування та сплату (перерахування) ПДФЛ до бюджету, то платником податку є орендодавець (п. 170.1.5).

А ля виконання своїх податкових зобов'язань стосовно самостійного нарахування та сплати ПДФЛ до бюджету, орендодавець повинен знати таку інформацію:

- ✦ строки сплати ПДФЛ – як для квартального звітного (податкового) періоду: протягом 40 календарних днів після останнього дня такого звітного (податкового) кварталу;
- ✦ за результатами податкового року орендодавцю слід надати податкову декларацію, в якій необхідно відобразити суми отриманих доходів, суми податкового зобов'язання та суми сплаченого протягом податкового року ПДФЛ;
- ✦ договір оренди може супроводжуватись здійсненням нотаріальних дій;
- ✦ у разі здійснення нотаріальних дій відносно договору оренди об'єктів нерухомості нотаріус зобов'язаний направити інформацію про такий договір оренди органу державної податкової служби за податковою адресою платника ПДФЛ – орендодавця;
- ✦ форма та спосіб надання нотаріусом інформації органу державної податкової служби встановлюється Кабінетом Міністрів України;
- ✦ порушення порядку та/або строків подання зазначеної інформації передбачає можливість виникнення відповідальності ріелтера, яка передбачена законом за порушення порядку та/або строків подання податкової звітності.

На числовому прикладі, який наведений нижче, наочно видно, що звичайна та широко розповсюджена операція, що пов'язана з виконанням договору оренди, в обліку може бути відображена по-різному. Але цих розбіжностей не повинно бути, тому потрібно обґрунтування на законодавчому рівні права на існування того чи іншого варіанту.

Приклад. Торгове підприємство «Орендар» – платник податку на прибуток та ПДВ на загальних підставах, 5 клас ризику для єдиного соціального внеску (ЄСВ), у 2012 р. заключило договір оренди автомобіля у працівника «Орендаря» з 1 лютого 2012 р. терміном на 1 рік. Штатний працівник «Орендаря» – Петров М. І. займає посаду водія і податковою соціальною пільгою не користується. Щомісячний платіж за орендований автомобіль складає 1600 грн і сплачується одночасно із заробітною платою, що складає 4200 грн. Орендований автомобіль використовується як для поїздок головного бухгалтера й директора, так і для постачання дрібних партій товару до місця здійснення торгівлі.

Можливі варіанти відображення операцій з виконання договору оренди в обліку «Орендаря», представлені в *табл. 1* і в *табл. 2*.

Таблиця 1

Відображення операцій, пов'язаних з виконанням договору оренди в обліку «Орендаря» (варіант 1)

№ з/п	Зміст операції	Бухгалтерський облік			Податковий облік		
		Дт	Кт	Сума	Доходи	Витрати	ПДФЛ
1	Нарахована заробітна плата Петрова М. І. за лютий 2012 р.	92	661	2250	-	4500	-
		93	661	2250			
2	Нарахований дохід водія Петрова М. І. за договором оренди за лютий 2012 р.	92	685	800	-	1600	-
		93	685	800			
3	Здійснені нарахування та утримання з доходу водія Петрова М. І. за лютий 2012 р.						
3.1	– за зарплатою	661	651 ЄСВ	162 ¹	-	-	-
		661	641 ПДФЛ	650,70 ²	-	-	650,70
		92	651 ЄСВ	828 ³	-	1656	-
		93	651 ЄСВ	828 ³			
¹ – $4500 \cdot 3,6\% = 162$ грн. Утримання ЄСВ за зарплатою відбувається в першу чергу відповідно до вимог Інструкції № 21-5. Ставка ЄСВ – у відповідності до п. 3.5. Інструкції № 21-5 [2].							
² – $(4500 - 162) \cdot 15\% = 650,70$ грн. Ставка ПДФЛ – у відповідності до п.167.1 ПКУ.							
³ – $2250 \cdot 36,8\% = 828$ грн. Ставка ЄСВ – у відповідності до п.3.1.1. Інструкції № 21-5 на підставі класу ризику.							
3.2	– за доходом від надання в оренду автомобіля	685	651 ЄСВ	41,6 ⁴	-	-	-
		685	641 ПДФЛ	233,76 ⁵	-	-	233,76
		92	651 ЄСВ	277,6 ⁶	-	521	-
		93	651 ЄСВ	277,6 ⁶			
⁴ – $1600 \cdot 2,6\% = 41,6$ грн. Сукупно зарплата та дохід від надання в оренду автомобіля у водія не перевищує суму максимальної величини, яка підлягає оподаткуванню ЄСВ відповідно до вимог Інструкції № 21-5. У 2012 р. максимальний розмір бази нарахування ЄСВ складає 15 прожиткових мінімумів для працездатних осіб (п. 4 ч. 1 ст. 1 Закону № 2464-VI). Ставка ЄСВ – відповідно до п. 3.7. Інструкції № 21-5.							
⁵ – $(1600 - 41,6) \cdot 15\% = 233,76$ грн. Ставка ПДФЛ – у відповідності до п.167.1 ПКУ.							
⁶ – $800 \cdot 34,7\% = 277,6$ грн. Ставка ЄСВ – у відповідності до п. 3.1.4. Інструкції № 21-5.							
4	Здійснені розрахунки з водієм Петровим М. І. за лютий 2012 р.:						
	– за зарплатою	661	301	3687,3 ⁷	-	-	-
	– за доходом від надання в оренду автомобіля	685	301	1324,64 ⁸	-	-	-
⁷ – $4500 - 162 - 650,70 = 3687,3$ грн							
⁸ – $1600 - 41,6 - 233,76 = 1324,64$ грн							

Таблиця 2

Відображення операцій, пов'язаних з виконанням договору оренди в обліку «Орендаря» (варіант 2)

№ з/п	Зміст операції	Бухгалтерський облік			Податковий облік		
		Дт	Кт	Сума	Доходи	Витрати	ПДФЛ
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Нарахована заробітна плата Водія за лютий 2012 р.	92	661	2250	-	4500	-
		93	661	2250			
2	Нарахований дохід водія Петрова М.І. за договором оренди за лютий 2012 р.	92	685	800	-	1600	-
		93	685	800			
3	Здійснені нарахування та утримання з доходу водія Петрова М. І. за лютий 2012 р.						
3.1	– за зарплатою	661	651 ЄСВ	162 ¹	-	-	-
		661	641 ПДФЛ	650,70 ²	-	-	650,70
		92	651 ЄСВ	828 ³	-	1656	-
		93	651 ЄСВ	828 ³			

1	2	3	4	5	6	7	8
¹ – $4500 \cdot 3,6\% = 162$ грн. Утримання ЄСВ за зарплатою відбувається в першу чергу відповідно до вимог Інструкції № 21-5. Ставка ЄСВ – у відповідності до п. 3.5. Інструкції № 21-5.							
² – $(4500 - 162) \cdot 15\% = 650,70$ грн. Ставка ПДФЛ – у відповідності до п. 167.1 ПКУ.							
³ – $2250 \cdot 36,8\% = 828$ грн. Ставка ЄСВ – у відповідності до п.3.1.1. Інструкції № 21-5 на підставі класу ризику.							
3.2	– за доходом від надання в оренду автомобіля	685	641 ПДФЛ	240 4	–	–	240
⁴ – $1600 \cdot 15\% = 240$ грн. Ставка ПДФЛ – у відповідності до п. 167.1 ПКУ.							
Здійснені розрахунки з водієм Петровим М. І. за лютий 2012 р.:							
4	- за зарплатою	661	301	3687,35	–	–	–
	- за доходом від надання в оренду автомобіля	685	301	13606	–	–	–
⁵ – $4500 - 162 - 650,70 = 3687,3$ грн							
⁶ – $1600 - 240 = 1360$ грн							

Як видно з розрахунків, представлених у табл. 2, з доходу водія Петрова М. І. отриманого від оренди автомобіля, не утримується ЄСВ. Така позиція базується на ст. 7 Закону № 2464 [3], згідно з якою у перелік доходів, що обкладаються ЄСВ, доход у вигляді нарахованої орендної плати не включається. Одночасно з тим включається такий вид доходів, як винагорода фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за договорами цивільно-правового характеру, але на підставі Листа Міністерства фінансів України від 23.02.2004 р. № Х-11-19 [4], в якому вказано, що оренда не відноситься ані до робіт, ані до послуг, можна дійти висновку: доходи у вигляді орендної плати не є базою для нарахування ЄСВ.

Крім того, на користь такого висновку свідчить і Лист Пенсійного фонду України від 27.02.2004 р. № 1852/04, в якому було висловлено, що «оскільки суми доходу, отриманого від надання майна в оренду, не є заробітною платою, а також не пов'язані з виконанням робіт (послуг), то страхові внески на вказані суми не нараховуються та не сплачуються» [5]. Такої думки дотримується частина незалежних аналітиків, які вважають цю норму дійсною і по відношенню до ЄСВ, недивлячись на те, що даний лист стосувався Закону № 1058.

ВИСНОВКИ

Як видно з наведеного прикладу, відображення в обліку однієї й тієї ж операції з оренди має суттєві розбіжності за своїми наслідками. Це дає підставу стверджувати, що нормативно-правові акти, що сьогодні регулюють ці питання, не узгоджені між собою. Правові колізії, що склалися в податковому обліку, підтверджуються тим, що окремі норми законодавчих актів, що є вже недіючими (наприклад, Закон № 1058), можуть бути застосовані до нових нормативно-правових документів. Така ситуація не може бути бездоганною з правової точки зору і не є однозначною, оскільки дає можливість аргументовано застосовувати на практиці різні варіанти відображення аналогічних операцій.

Подальші дослідження потрібно спрямувати на розробку та вдосконалення суміжних положень тих нормативно-правових актів, які стосуються певного обліко-

вого питання, що дало б змогу гармонізувати та привести у відповідність нормативні документи, що діють сьогодні. Необхідною базою для вирішення цих облікових проблем є саме теорія та наукова думка, яка сприятиме розробці необхідної теоретичної бази для забезпечення однозначного трактування й застосування в бухгалтерській практиці нормативно-правових документів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Голос України. – 2010. – № 229 – 230.
2. Інструкція № 21-5 / Інструкція про порядок нарахування та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затверджена постановою правління Пенсійного фонду України від 27.09.2010 р. № 21-5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nibu.factor.ua/info/Zak_basa/ln_21-5/
3. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI.
4. Щодо роз'яснень деяких положень Цивільного кодексу України, Лист Міністерства фінансів України від 23.02.2004 р. № Х-11-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1154.3094.0>
5. Щодо сплати внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування із сум доходу, отриманого від надання майна в оренду, Лист Пенсійного фонду України від 27.02.2004 р. № 1852/04 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.6474.0>

Рецензент – д-р екон. наук, проф. Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна **Соболев В. М.**

МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АВС-ПІДХОДУ ЯК УНІВЕРСАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ АНАЛІЗУ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ

КРЕЩЕНКО О. В.

УДК 658:061.5

Крещенко О. В. Методологічні та методичні засади АВС-підходу як універсального механізму аналізу товарних запасів

У статті доведено актуальність дослідження методологічних і методичних засад АВС – у зв'язку як з необхідністю управління в сучасному ритейлі великою кількістю різновидів товарного асортименту, так і з впровадженням у практику категорійного менеджменту. Також було розглянуто методологічні аспекти сутності АВС-підходу як універсального механізму аналізу категорій товарних запасів. Виявлено і виокремлено особливості АВС-підходу і семантичних двійників: АВС-аналізу як методу класифікації та АВС-аналізу як методу обліку і контролю запасів. Запропоновано авторську системну модель управління товарними категоріями (запасами) за АВС-підходом.

Ключові слова: АВС-підхід, АВС-аналіз, товарні запаси, асортимент, категорійний менеджмент, ритейл.

Рис.: 1. **Бібл.:** 24.

Крещенко Оксана Вікторівна – старший викладач, кафедра обліку та аудиту, Макіївський економіко-гуманітарний інститут (вул.Островського, 16, Донецька обл., м. Макіївка, 86157, Україна)

E-mail: o.kreschenko@rambler.ru

УДК 658:061.5

UDC 658:061.5

Крещенко О. В. Методологические и методические основы АВС-подхода как универсального механизма анализа товарных запасов
В статье доказана актуальность исследования методологических и методических основ АВС-подхода в связи как с необходимостью управления в современном ритейле большим количеством разновидностей товарного ассортимента, так и с внедрением в практику категорийного менеджмента. Также были рассмотрены методологические аспекты сущности АВС-подхода как универсального механизма анализа категорий товарных запасов. Выявлены и выделены особенности АВС-подхода и семантических двойников: АВС-анализа как метода классификации и АВС-анализа как метода учета и контроля запасов. Предложена авторская системная модель управления товарными категориями (запасами) согласно АВС-подходу.

Ключевые слова: АВС-подход, АВС-анализ, товарные запасы, ассортимент, категорийный менеджмент, ритейл.

Рис.: 1. **Библ.:** 24.

Крещенко Оксана Викторовна – старший преподаватель, кафедра учета и аудита, Макеевский экономико-гуманитарный институт (ул. Островского, 16, Донецкая обл., г. Макеевка, 86157, Украина)

E-mail: o.kreschenko@rambler.ru

Kreshchenko O. V. Methodological and Methodical Principles of the ABC-approach as a Universal Mechanism for the Analysis of Commodity Stocks
The article shows the relevance of research of methodological and methodical foundations of the ABC-approach as in connection with the need to control in the modern retail sector a large number of varieties of the product range and in connection with introduction in practice of category management. Also it was discussed the methodological aspects of the essence of the ABC-approach as a universal mechanism for the analysis of categories of commodity stocks. It was defined particular features of ABC-approach and semantic twins: ABC-analysis as a method of classification and ABC-analysis as a method of accounting for and control of stocks. The author suggests the system model management categories (reserves) according to the ABC-approach.

Key words: ABC-approach, ABC-analysis, inventories, assortment, category management, retail.

Рис.: 1. **Библ.:** 24.

Kreshchenko Oksana V. – Senior Lecturer, Department of Accounting and Auditing, Makeevka Economic-Humanitarian Institute (vul.Ostrovskogo, 16, Donetsk obl., m. Makiyivka, 86157, Ukraine)

E-mail: o.kreschenko@rambler.ru

Категорійний менеджмент є відносно новою концепцією розвитку бізнесу. На відміну від традиційної організації управління він припускає спеціалізацію управлінських робіт не за функціями, а за товарними категоріями [1 – 3].

У категорійному менеджменті категорії асортименту прийнято розглядати як самостійні господарські одиниці. У поле відповідальності категорійного менеджера потрапляє весь ланцюжок бізнес-процесу – від закупівель до продажу товарів. При цьому оцінюється робота не кожного підрозділу окремо, а ефективність у розрізі діяльності всього логістичного ланцюжка.

Забезпечення попиту покупців при такому підході вимагає більше пильної уваги й більш чіткого й коректного управління товарним потоком, що забезпечує безперебійний процес споживання (продажу товарів). У зв'язку з цим різко зростає роль товарних запасів і якість управління ними. Управляти товарним запасом –

це означає управляти сукупністю товарних категорій, які, у свою чергу, складаються з великого числа різних підкатегорій, сегментів, брендів і SKU (від англійського *stock keeping unit* – одиниця складської наявності). І вся ця велика за своїми розмірами структура і кількість товару повинна мати оптимальне управління, щоб завжди ритейл мав змогу максимально задовольнити вимоги клієнтів, споживачів, покупців.

Для кожного зі структурних елементів товарних категорій, представлених у товарних запасах, необхідно розробляти свою особливу стратегію управління. Для цього необхідно розв'язати задачу правильної розбивки всієї сукупності торговельного асортименту товару на певні, однорідні за обраними ознаками кластери або групи товарів.

Для таких завдань необхідно мати специфічний механізм виконання цього складного процесу.

Методичний підхід АВС відноситься до таких механізмів управління асортиментом товарного потоку

(запасу), які найбільше часто згадуються в наукових і навчальних виданнях за відповідною тематикою.

Сьогодні питання проведення ABC-аналізу широко висвітлюються в тематичній літературі, як вітчизняними, так і закордонними науковцями. Наприклад, автори у своїх роботах розглядають такі аспекти ABC-аналізу: Р. Бодряков [4], О. А. Круглова [5], А. І. Лачкова і В. М. Лачкова [6], Л. Н. Кольцова і В. В. Кольцова [7], Г. Роганова [8] – окремі питання практики застосування ABC-аналізу; П. А. Ван'ян [9] і Н. Кирилова [10] – загальну характеристику ABC-аналізу в системі управління запасами; С. В. Гришко і Є. В. Пересада [11] – пропонують розроблену економіко-математичну модель поділу запасів за критеріями ABC-аналізу; О. В. Безсмертна [12], С. М. Голубева і Н. М. Голубева, Г. А. Цопа [13] – розглядають особливості застосування ABC-аналізу в промисловості; І. В. Заблодська [14] пропонує вдосконалення моделі оптимізації структури асортименту товарів на регіональному рівні на базі ABC-аналізу; О. О. Нестеренко [15] представляє результати ABC-аналізу на підприємствах роздрібно́ї торгівлі; А. Тупіцин [16] розглядає процес реформування управління товарними запасами із застосуванням методу ABC; А. Фішер [17], Т. Я. Лагоцький [18], В. С. Лукинський [19; 20] і А. М. Гаджинський [21] найбільш обґрунтовано розкривають сутність і механізм роботи методичного підходу та дають опис алгоритму проведення не тільки емпіричного, графічного але й аналітичних методів ABC аналізу.

Проте в більшості літературних джерел автори або просто вказують на існування методичного ABC-підходу, але не розкривають його сутності; або вказують на простоту його застосування, але без пояснення алгоритму роботи цього методу (очевидно, покладаючись на емпіричні методи й помилово вважаючи пропорцію 20 : 80 за закон); або дають перелік основних кроків процесу ABC-аналізу без приведення відповідного математичного й статистичного апарату аналізу.

Таким чином, значущість цієї проблематики для теорії та практики управління товаропотоками для сучасного ритейлеру, а також проблеми з методичною розробкою застосування ABC-аналізу на підприємствах роздрібно́ї торгівлі обумовлюють актуальність теми дослідження.

Метою статті є дослідження й розкриття методологічної сутності ABC-підходу; дослідження сутності методу ABC-аналізу; розробка моделі управління товарними категоріями (запасами) за ABC-підходом.

Назва «ABC-підхід» походить від розподілу сукупності показників (наприклад, номенклатури товарів у запасах) на три групи, які було позначено латинськими літерами А, В і С, залежно від обраних критеріїв. Цей підхід має більш ніж вікову історію розвитку й застосування. Інтерес до цього методу швидко зріс із 90-х років ХХ століття, що було обумовлено найширшим розвитком логістичних систем.

Зауважимо, що багато хто з аналітиків сприймають, а багато авторів представляють у своїх роботах ABC-аналіз як досить простий (якщо не примітивний) наочний метод дослідження великої сукупності економічних даних за допомогою класичного зображення

кривої Лоренца або таблиці, що якимось розділяють наявну сукупність показників за певними критеріями на три класи. Багато хто думає, що саме з цього (й тільки з цього) і складається процедура ABC-аналізу, що теоретичні положення цього методу однозначні, прості й очевидні, і що метод не може розглядатися як серйозний аналітичний інструмент.

Стверджуємо, і в цьому ми є солідарними з фахівцями багатьох компаній, які ретельно працюють і досліджують цей інструмент, що таке уявлення цього методу тісно корелює зі ступенем поінформованості щодо нього: чим менше обсяг і глибина опанованої інформації, тим простіше уявлення. Наведемо основні висновки, які випливають за результатів проведеного дослідження.

По-перше, не завжди використовувані наукові інструменти мають назву за іменами їхніх розробників та авторів.

По-друге – з методологічної точки зору ABC-підхід представляє собою ідею нерівноважного розподілу великої сукупності об'єктів дослідження соціально-економічного характеру. Але зауважимо, що загальновідома пропорція 20 : 80 ніколи й ніким не була доведена й не належить до форми встановленого закону. Власне, ніхто з авторів даного підходу на це ніколи не претендував. Тому розгляд саме цієї пропорції розподілу як встановленої цифрової пари і рекомендованої як «емпіричний варіант» (що надається багатьма авторами безальтернативно, практично як доведена закономірність) – є не досить коректним за суттю. На наш погляд, автори в багатьох літературних джерелах наукового й навчального характеру трактують розглянуту пропорцію як «закон Парето» винятково через не зовсім чітке розуміння сутності цієї пропорції та внаслідок незнання історії її походження.

По-третє – автором даної роботи пропонується чітко розмежовувати такі поняття: ABC-підхід, метод ABC-аналізу (*method in inventory control*) і метод ABC-аналізу (*active based costing*).

ABC-підхід. На наш погляд, це методологічна основа, на якій будуються конкретні самостійні методи аналізу: ABC, XYZ, FMR та інші, а також їхні різноманітні комбінації: ABC / XYZ, ABC / XYZ / FMR тощо.

Метод ABC-аналізу використовується для розбивки сукупності об'єктів на кластери. У науковий арсенал цей аналітичний інструмент увів Г. Ф. Дікі для вивчення сукупності товарів за допомогою графічного зображення *кривої Лоренца* та поділом її за *принципом Парето* на три класи з використанням перших букв латинського алфавіту ABC (вимовляється назва «*a be ce* аналіз»). За своєю науковою спеціалізацією цей метод можна віднести до методів класифікації. Часто зустрічається його характеристика як методу контролю запасів (*method in inventory control*), що відноситься до класу SIC-методів (*statistical inventory control method*) – статистичного контролю запасів. Так, у [33] вказується, що метод ABC – це засіб формування і контролю за станом запасів, який постає в розбитті номенклатури N товарно-матеріальних цінностей, що реалізуються, на три нерівнопотужних підмножини А, В та С на заставі деякого формального алгоритму».

Метод ABC-аналізу, інший, що має ту ж назву, проте зобов'язаний такою назвою аббревіатурі (від англ. *active based costing*) і вимовляється як «метод *ей бі сі*». Це метод альтернативного обліку й аналізу витрат за видами діяльності. Він застосовується для одержання інформації з витрат й нефінансової інформації про діяльність організації.

У той же час в літературі доволі часто плутають ці назви. Автори наче не уявляють, що існують вказані два види аналізу з однаковими назвами, і використовують некоректні посилання на метод.

Зауважимо, що надалі предметом нашого дослідження буде виключно саме метод ABC (*а бе це*) аналізу. Як вже було вказано, значна кількість авторів, що досліджують матеріальні потоки, посилаються на доцільність використання методу ABC у процесі аналізу та управління товарними запасами підприємства. Проте лише окремі з них досліджують у своїх роботах питання методичних підходів і механізму використання цього методу. Найбільш ґрунтовні розробки з цього приводу належать таким вченим, як В. С. Лукинський [19; 20], А. М. Гаджинський [21], а також таким практикам-аналітикам, як А. Фішер [17], Д. Кочубей [22] та П. В. Грек [23].

Ми погоджуємося з логікою, запропонованою А. Фішером. І надалі використаємо окремі кроки його алгоритму в нашому варіанті. При цьому зауважимо, що наша задача ширше за алгоритм проведення ABC-аналізу. У даній роботі поставлено задачу виокремити послідовність дій ABC-підходу як методологічної основи в цілому, а метод ABC-аналізу розглядається як його окрема важлива базова складова.

Вважаємо, що представити *ABC-підхід* доцільно як послідовність дій, відображену на *рис. 1*.

Розглянемо надану модель більш ретельно. Вважаємо за необхідне починати проведення аналітичної роботи із застосування ABC-підходу з аналізу тієї ситуації, що склалася, і встановлення стратегічних цілей підприємства:

- ✦ на *першому етапі* – потрібно виконати *аналіз існуючого стану* товарно-матеріальних потоків суб'єкта дослідження (у нашому випадку – це ритейл) з різних точок зору, наприклад, з точки зору: виконання фінансового бюджету, задоволення попиту, зниження витрат, виконання договорів поставки, наявність асортименту в залі відповідно до попиту тощо;
- ✦ на *другому етапі* – необхідно дослідити, виокремити та ранжувати виявлені *проблеми ритейлу*, що пов'язані з асортиментною політикою, та управління товарно-матеріальними потоками. Саме це допоможе обґрунтувати і сформулювати один з найбільш вагомих елементів – мету аналізу – на четвертому етапі;
- ✦ на *третьому етапі* доцільно провести з'ясування основних елементів політики підприємства (тобто вимог, критеріїв та обмежень по відношенню до: асортиментної спеціалізації, конкурентів, постачальників, покупців тощо). У подальшому це допоможе поєднанню логіки вибору *об'єктів аналізу* і відповідних *показників*;

- ✦ на *четвертому етапі* необхідно визначити *мету* аналізу (наприклад, підвищити задоволення попиту покупців, знизити запаси на складах ритейлу, оптимізувати витрати, підвищити ефективність управління товарними запасами, тощо). Визначення *мети* аналізу є *ключовим етапом ABC-підходу*. Як вірно помітив фахівець з великим практичним досвідом А. Фішер [17], багато хто з користувачів методу пропускають цю дію, у результаті чого заходять у глухий кут. ABC-аналіз – це всього лише інструмент розбивки (поділення, класифікації) обраної сукупності на задані групи для подальшого аналізу й прийняття рішень. За умови коректної роботи виконавця ABC-підхід здатний дати певний результат. Необхідно пам'ятати, що ту саму безліч об'єктів аналізу буде розподілено на групи вкрай по-різному, у чіткій залежності від мети аналізу;
- ✦ на *п'ятому етапі* треба вибрати *об'єкти аналізу* (наприклад, асортиментні позиції, покупці, постачальники товарів, дебітори, кредитори тощо). Одне і те ж завдання, зауважується в [17], можна вирішувати за допомогою впливу зовсім на різні об'єкти управління, при цьому, звичайно, найбільший результат надасть комплексний вплив. Наприклад, знизити запаси на складах ритейлу можливо декількома зовсім різними шляхами:

- а) переглянути обсяг / інтервал замовлення по товарах групи А, у цьому випадку об'єкт аналізу – *асортиментні позиції*;
- б) переглянути умови роботи або переіменити постачальників групи А, тоді об'єкт аналізу – *постачальники ритейлу*;
- в) переглянути умови роботи з покупцями групи А, об'єкт аналізу – *покупці*;
- г) проаналізувати складський запас і прийняти рішення про активізацію продажу за позиціями з наднормативним залишком, об'єкт аналізу – знову *асортиментні позиції*, але фактор вибору асортиментної групи буде іншим, ніж у першому випадку;
- ✦ на *шостому етапі* ретельна увага приділяється визначенню *показників* (за деякими джерелами – *факторів*) для диференціації об'єктів аналізу.

Наприклад, більшість авторів СНД називають такі показники, як прибуток, рентабельність, дохід, обсяг, вага, частота відвантажень, середня партія відвантаження, середня партія поставки, число можливих постачальників, ціна у розрахунку на одиницю продукції та т. д. У той же час західні фахівці, які мають більший досвід у застосування ABC-підходу, наприклад Д. Фогарті, Дж. Блекстоун і Т. Хоффманн, у роботі [24] виокремлюють такі показники (фактори): річний обсяг використання (споживання) номенклатурних позицій у вартісному виразі; ціна одиниці номенклатурної позиції; дефіцитність номенклатурної позиції; доступність ресурсів для виробництва номенклатурної позиції; тривалість циклу для номенклатурної позиції; вимоги до зберігання номенклатурної позиції (спеціальні

вимоги до температурного режиму, вологості й т. п.); ризик злодійства; строк зберігання; витрати внаслідок відсутності номенклатурної позиції на складі в необхідний момент часу; інше.

На нашу думку, допоможе вибору найбільш важливої групи показників для проведення подальшого аналізу саме ретельне виконання першого етапу наданої логіки застосування ABC-підходу;

- ✦ на *сьомому етапі* має проводитися робота з формування інформаційного масиву для аналізу.

Сучасні інформаційні системи дозволяють без проблем сформувати необхідний масив інформації й навіть виконати всі наступні дії автоматично, природно, не без допомоги програмістів. У деякому програмному забезпеченні для підприємств торгівлі містяться вбудовані функції угруповання активів за методом ABC (наприклад, програмне забезпечення «1С:Торговля», версія 8.0. і далі містить модуль, що на підставі інформації з бази даних програми формує звіти: «ABC-аналіз», «XYZ-аналіз» або інтегрований «ABC/XYZ-аналіз»). Та-

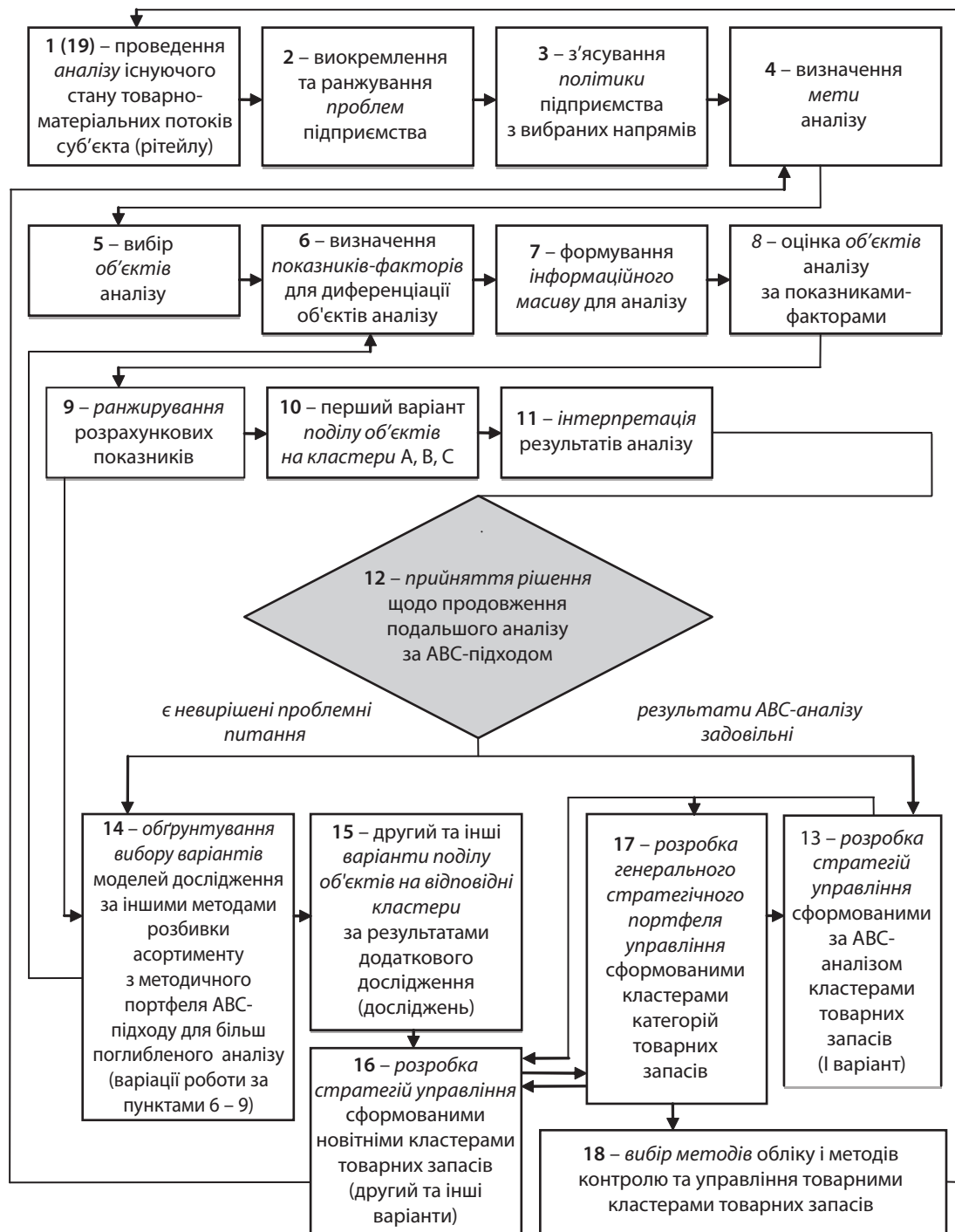


Рис. 1. Системна модель логіки управління (проведення дослідження, аналізу, вибору стратегії тощо) товарними категоріями (запасами) за ABC-підходом

Джерело: власна розробка.

кож є окремі спеціалізовані програмні продукти з ABC-аналізу (наприклад, ABC-analysis for Professional, компанії KonSi). Труднощі, що можуть виникати під час даної роботи, наприклад: визначення тимчасового інтервалу даних для аналізу, невідповідність даних реальному положенню речей (наприклад, відсутність продажів по позиції в результаті дефіциту) і т. п. Проте зауважимо, що фірмові програми (тобто ті, що виконані не за алгоритмом замовника) мають у розпорядженні тільки ті варіанти методичного забезпечення, які закладено у програму під час розробки, і залежить цей вибір від досвіду і фаху програміста. У більшості випадків результати, що отримані за допомогою «закритого» інструментарію, не досить коректні, і виникає багато труднощів з їх інтерпретацією для ефективного управління. Тому для отримання коректних результатів необхідно дотримуватися мінімум двох пунктів. По-перше, необхідно чітко формулювати задачу аналізу; ретельно проводити відбір показників аналізу; вибирати достовірний і репрезентативний інформаційний масив. По-друге, обґрунтовано вибирати модель і механізм аналітичного методу, розуміючи, що під загальною назвою «метод ABC-аналізу» криється значна кількість різновидів алгоритмів. Використання стандартних програм, коли застосовується метод «всліпу», зовсім не гарантує отримання якісного і достовірного результату. З таким же успіхом фахівці можуть починати управління власними товарно-матеріальними потоками та запасами товарів, якби вони використовували для аналізу достовірні дані, проте такі, що належать іншій, не схожій за тенденціями, структурою і політикою сторонній компанії.

Тільки тепер, коли з'ясовані основні положення ABC-підходу і за умови попередньо виконаної роботи, доцільно проводити саме ABC-аналіз. Основна послідовність дій на етапах з восьмого по одинадцятий: оцінка об'єктів аналізу за виділеними показниками-факторами, ранжирування розрахункових показників, перший варіант поділу об'єктів на кластери А, В, С (або А, В, С, Д тощо), інтерпретація результатів аналізу;

- ✦ на дванадцятому етапі вирішується дуже важлива задача прийняття рішення щодо продовження подальшого аналізу за ABC-підходом. Якщо аналіз за методом ABC (чи ABCD) задовольнив очікування фахівців, то здійснюється перехід до наступного тринадцятого етапу, а потім – сімнадцятого. Якщо наявні невирішені проблемні питання, то доцільно перейти до чотирнадцятого пункту з використанням інших методів аналізу, що належать до застосованого методологічного підходу;
- ✦ на тринадцятому етапі аналітиками здійснюється розробка стратегій управління сформованими за ABC-аналізом кластерами товарних потоків (запасів) за результатами застосування лише одного критеріального підходу: ABC-аналізу;
- ✦ на чотирнадцятому етапі має відбуватися обґрунтування вибору варіантів моделей дослідження за іншими методами розбивки асортименту з методичного портфеля ABC-підходу

для більш поглибленого аналізу: XYZ, FMR і інші, а також їхні різноманітні комбінації: ABC / XYZ, ABC / XYZ / FMR тощо;

- ✦ на п'ятнадцятому етапі проводяться додаткові дослідження поділу об'єктів на відповідні кластери за новими критеріями з арсеналу методів, що відносяться до портфеля ABC-підходу;
- ✦ на шістнадцятому етапі (аналогічно до пункту тринадцятого) виконується розробка стратегій управління для сформованих за допомогою додаткових методів з портфеля ABC-підходу новітніми кластерами товарних запасів (другий та інші варіанти);
- ✦ на сімнадцятому етапі здійснюється розробка генерального стратегічного портфеля управління сформованими кластерами товарних запасів на засадах оптимального поєднання локальних стратегій за окремими кластерами;
- ✦ на вісімнадцятому етапі має здійснюватися вибір методів обліку і методів контролю та управління товарними кластерами. Найбільш сучасним, дієвим і таким, що відповідає цілям ABC-підходу, на нашу думку, є другий метод ABC-аналізу (Activity Based Costing), який доцільно використати як метод обліку та контролю за товарно-матеріальними потоками сучасного ритейлу;
- ✦ на дев'ятнадцятому етапі дослідження починається по новому колу (тобто початок алгоритму з першого етапу) тільки що за умов аналізу новітньої інформаційної бази.

При цьому зауважимо: якщо ситуація на ринку і всередині ритейлу за якийсь проміжок часу суттєво змінилася, то окремі пункти можливо не проходити заново, а скористатися вже напрацьованими підходами і апробованими методичними засобами. Наприклад, деякий час на черговому витку аналізу можливо не змінювати вибрані і впроваджені методи обліку та контролю товарними кластерами (18 етап); стратегії управління товарними кластерами (етапи 13-й, 16-й та 17-й), методи ранжирування розрахункових показників (етап 9-й).

Якщо ж на ринку відбулися значні зміни, є сенс переглянути майже всі етапи і скоригувати їх відповідним чином у рамках обраної стратегії категорійного менеджменту і запропанового ABC-підходу

ВИСНОВКИ

У статті доведено актуальність теми у зв'язку як з необхідністю управління в сучасному ритейлі великою кількістю різновидів товарного асортименту, так і з впровадженням у практику категорійного менеджменту. Також було розглянуто методологічні аспекти сутності ABC-підходу як універсального механізму аналізу категорій матеріальних потоків (запасів). Виявлено і виокремлено особливості ABC-підходу і семантичних двійників: ABC-аналізу як методу класифікації та ABC-аналізу як методу обліку і контролю запасів. Запропоновано авторську системну модель управління товарними категоріями (запасами) за ABC-підходом.

У подальшому планується дослідити методичний інструментарій і особливості механізму пошуку критеріальних точок розподілу сукупностей асортименту товарно-матеріальних запасів ABC-аналізу і запропонувати свій алгоритм вибору, а також дослідити методичні підходи до другого етапу аналізу за додатковими засобами класифікації товарних категорій.

Вважаємо, що результати дослідження мають сприяти більш ефективному управлінню бізнесом сучасного ритейлу за умови впровадження категорійного менеджменту. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Снегирева В.** Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям / В. Снегирева. – СПб.: Питер, 2007. – 416 с.
2. **Сысоева С. А.** Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице (+CD) / С. А. Сысоева, Е. А. Бузукова. – СПб.: Питер, 2008. – 336 с.: ил. – (Серия «Розничная торговля»).
3. **Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: учебное пособие / кол. авторов: под ред. А. А. Есютина и Е. В. Карповой.** – [2-е изд., стер.]. – М.: КНОРУС, 2008. – 424 с.
4. **Бодряков Р.** ABC-анализ для повышения эффективности работы склада. Пошаговое описание методики [Электронный ресурс] / Р. Бодряков // Журнал «Логистик & система». – 2005. – № 1. – Режим доступа : <http://www.rombcons.ru.logistiki.htm>
5. **Круглова О. А.** Эффективность управления товарными запасами у предприятиях розничной торговли : дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.07.05 «Экономика торговли та послуг» / О. А. Круглова. – Харьков, 2002. – 265 с.
6. **Лачкова Л. І.** ABC-анализ ассортимента портфеля предприятий розничной торговли как инструмент минимизации коммерческих рисков [Электронный ресурс] / Л. І. Лачкова, В. М. Лачкова // Экономическая стратегия и перспективы развития сферы торговли та послуг : Сборник научных работ ХДУХТ / ХДУХТ (Харків). – 2008. – Выпуск 2(8), у 2-х частин. Частина 1. С. 280 – 287. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Es/2008_2_1/08_2_1_2.htm#VlasovaKruglovaMazera. – Назва з екрану.
7. **Кольцова Л. Н.** Построение ассортиментной матрицы в сетевом ритейле [Электронный ресурс] / Л. Н. Кольцова, В. В. Кольцова // Официальный веб-сайт консалтинговой фирмы «Аксима», Офис-файл №121. – март 2009. – Режим доступа : <http://www.axima-consult.ru/stati-assortmatr.html>. – Назва з екрану.
8. **Роганова Г.** Застосування ABC- та XYZ-аналізу для управління товарними запасами ювелірної продукції / Г. Роганова // Схід. – 2010. – № 6 (106). – С. 56 – 64.
9. **Ваньян П. Л.** Управление запасами как точная наука [Электронный ресурс] / П. Л. Ваньян // «Склад и техника». – 2009. – № 1. – Режим доступа : <http://www.inventorsoft.ru/publications/14079/>. – Загл. с экрана.
10. **Кириллова Н.** ABC-анализ в логистике [Электронный ресурс] / Н. Кириллова // Генеральный директор. – 2007. – № 7. – Режим доступа : http://www.cig-bc.ru/press/98/?i_11432=87428. – Загл. с экрана.
11. **Гришко С. В.** Экономико-математическая модель управления торговыми запасами / С. В. Гришко, Е. В. Переса-
- да // Экономика та управління підприємствами машинобудівної галузі: Проблеми теорії та практики. – 2008. – № 3 (3). – С. 38 – 50.
12. **Безсмертна О. В.** Особливості ABC-XYZ-аналізу в системі оцінки постачання сировини на молокопереробних підприємствах / О. В. Безсмертна // Економічний простір : Збірник наукових праць / ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури» (Дніпропетровськ). – 2010. – № 36. – С. 169 – 174.
13. **Голубева С. М.** Застосування ABC-аналізу у діяльності інтернаціоналізованої частини Metro Group в Луганському регіоні [Електронний ресурс] / С. М. Голубева, Н. М. Голубева, Г. А. Цопа // Маркетинг: теорія і практика : Збірник наукових праць СНУ ім. В. Даля / Ред. кол.: Т. С. Максимова (гол. ред.). – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2008. – № 14. – 254 с. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtp/2008_14/golubeva-golubeva.pdf. – Назва з екрану.
14. **Заблодська І. В.** Організаційно-економічний механізм забезпечення регіональної промислової політики : дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / І. В. Заблодська. – Донецьк, 2008.
15. **Нестеренко О. О.** Аналіз асортиментної політики підприємства роздрібною торгівлі / О. О. Нестеренко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 172 – 178.
16. **Тупицын А.** Управление запасами: ABC или XYZ-анализ? [Электронный ресурс] / А. Тупицын // Журнал «Коммерческий директор». – 2006. – № 1. – Режим доступа : <http://www.bikeylab.ru/library/2027.html>. – Назва з екрану.
17. **Фишер А.** Методы выделения групп в ABC-анализе [Электронный ресурс] / А. Фишер // Інформаційний портал «Склад». – Режим доступу : http://sklad-zakonov.narod.ru/Vlad_st/abc.html. – Назва з екрану.
18. **Лагоцький Т. Я.** Математичні методи в управлінні запасами складських та гуртових підприємств : дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / Т. Я. Лагоцький. – Львів, 2005. – 237 с.
19. **Лукинский В. С.** Модели и методы теории логистики : учеб. пособие / В. С. Лукинский. – СПб.: Питер, 2003. – 176 с.
20. **Лукинский В. С.** Модели и методы теории логистики : Учебное пособие [для студентов, аспирантов, преподавателей и специалистов в области логистики] / В. С. Лукинский. – [2-е издание]. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.
21. **Гаджинский А. М.** Логистика : учебник / А. М. Гаджинский. – [18-е изд.]. – М.: Издательский дом, 2010. – 375 с.
22. **Кочубей Д.** ABC-анализ по 2-м параметрам [Электронный ресурс] / Д. Кочубей // Офіційний веб-сайт міжнародної групи компаній «SystemGroup». – Режим доступу : <http://systemgroup.com.ua/company/press-centre/article-systemgroup/3675/date/2009/12/07/avs-analiz-po-2-parametram/>. – Назва з екрану.
23. **Грек П. В.** Двухфакторный ABC-анализ по методике П. В. Грека [Электронный ресурс] / П. В. Грек // Ремедиум. – 2007. – № 5. – Режим доступа : <http://www.recipe.ru/analitika/dvuhfaktornyiy-avs-analiz-po-metodike-p.v.greka>. – Загл. с экрана.
24. **Гаврилов Д. А.** Управление производством на базе стандарта MRP II / Д. А. Гаврилов. – [1-е изд.]. – СПб.: Питер, 2003. – 352 с.

Рецензент – Святенко І. М., канд. экон. наук, доцент кафедри обліку, аудиту та інформаційних технологій, Макіївський економіко-гуманітарний інститут

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

МАТЮЩЕНКО С. С., ЦЫБУЛЬКО Д. И.

УДК 657.421.3

Матющенко С. С., Цыбулько Д. И. Актуальные проблемы учета и оценки нематериальных активов предприятия

В статье рассмотрены некоторые проблемы оценки и корректности ведения учета нематериальных активов предприятия, а также возникающие при этом негативные явления. Сделан вывод о том, что отечественный учет нематериальных активов требует усовершенствования на основе зарубежного опыта. Также следует совершенствовать методику независимой оценки нематериальных активов и вести разработку первичной документации для учета данного вида активов.

Ключевые слова: нематериальные активы, независимая оценка, учет, первичная документация, срок полезного использования.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Матющенко Сергей Сергеевич – магистрант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Цыбулько Дмитрий Иванович – старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: izumchanin@rambler.ru

УДК 657.421.3

UDC 657.421.3

Матющенко С. С., Цыбулько Д. И. Актуальні проблеми обліку та оцінки нематеріальних активів підприємства

У статті розглянуто деякі проблеми оцінки та коректності ведення обліку нематеріальних активів підприємства, а також виникаючі при цьому негативні явища. Зроблено висновок про те, що вітчизняний облік нематеріальних активів потребує вдосконалення на основі зарубіжного досвіду. Також слід удосконалювати методику незалежної оцінки нематеріальних активів і вести розробку первинної документації для обліку даного виду активів.

Ключові слова: нематеріальні активи, незалежна оцінка, облік, первинна документація, термін корисного використання.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Матющенко Сергій Сергійович – магистрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Цыбулько Дмитро Іванович – старший викладач, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: izumchanin@rambler.ru

Matyushchenko S. S., Tsybulko D. I. Current Issues of Accounting and Evaluation of Intangible Assets

The paper considers some problems of the assess and correctness of accounting intangible assets, as well as arising from this negative phenomenon. It is concluded that the domestic of intangible assets requires improvement based on international experience. Also it should be improved the method of the independent evaluation of intangible assets and development of the primary documentation for the accounting of the asset.

Key words: intangible assets, independent valuation, accounting, primary documents, useful life.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Matyushchenko Sergey S. – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Tsybulko Dmitriy I. – Senior Lecturer, Department of Accounting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: izumchanin@rambler.ru

На современном этапе развития трансформационной экономики Украины нематериальные активы приобретают все большую важность в структуре активов предприятия, поскольку они способствуют формированию новой экономической категории – интеллектуального капитала.

Рост конкурентоспособности предприятий предполагает эффективное использование природных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В то же время все большую роль начинают играть нематериальные активы, доля которых стремительно растет в структуре активов субъектов предпринимательской деятельности. Наличие нематериальных активов в составе ресурсов предприятия увеличивает рыночную стоимость предприятий, повышает их инвестиционную привлекательность, и обеспечивает защиту их прав.

На данный момент в нашей стране существует ряд недостатков в системе учета и оценки этих активов предприятия, что ведет к возникновению серьезных проблем. Именно поэтому их решение носит первостепенную важность и актуальность сегодня.

Проблемами учета и оценки нематериальных активов занимались многие ученые, среди них: Б. М. Валуев

[4], О. П. Кошулько [3], О. В. Россолько [6], В. Ю. Манакин [5], А. А. Федосеев [7], С. Ф. Голов [8]. В своих работах они рассматривают вопросы классификации видов нематериальных активов и особенности их учета. Однако при этом проблемы оценки и корректности ведения учета, а также возникающих вследствие негативных явлений рассмотрены не в полной мере.

Цель статьи – рассмотрение негативных последствий некорректного учета и оценки нематериальных активов.

Задание исследования – разработка рекомендаций по избежанию негативных последствий некорректного учета и оценки нематериальных активов.

Объект исследования – учет и оценка нематериальных активов.

Предмет исследования – недостатки в учете и оценке нематериальных активов предприятия.

Практически все отечественные ученые принимают за базовую такую классификацию, которая содержится в П(С)БУ 8 и гласит, что нематериальный актив – это немонетарный актив, который не имеет материальной формы, может быть идентифицирован и удерживается предприятием с целью использования больше года для

производства, торговли, в административных целях, для сдачи в аренду другим лицам. При этом приобретенный или произведенный объект нематериальных активов отражается в балансе, если существует вероятность получения будущих экономических выгод, связанных с его использованием, и его стоимость может быть достоверно определена [1].

И в этом определении возникает уже первая проблема, которая связана с достоверным определением стоимости. Стандарт бухгалтерского учета № 8 гласит о необходимости отражения поступивших нематериальных активов по первоначальной стоимости, которая будет в основном состоять из прямых затрат, понесенных на создание данного актива, а в балансе целесообразно отражать такой актив по справедливой стоимости, которая в некоторых случаях будет существенно отличаться.

Так, например, одним из видов нематериальных активов является торговая марка предприятия. Разработка такого нематериального актива требует определенных материальных затрат со стороны предприятия, таких как: оплата услуг дизайнеров, патентных поверенных, на оплату государственной пошлины, материальных затрат и т. д. [3]. Но при условии успешной работы предприятия, его безупречном имидже, отличном качестве и доступности товара, прекрасной рекламе справедливая стоимость этой торговой марки будет весьма отличаться от первоначальной (исторической), поскольку она станет настоящим дорогостоящим брэндом.

В подобных ситуациях предприятие сталкивается с необходимостью переоценки нематериальных активов. Для подобных целей необходимостью является привлечение опытного эксперта-оценщика, который, определяя рыночную стоимость объекта, учитывая свои знания и опыт, будет пользоваться одним из трех классических оценочных подходов: затратный, доходный или сравнительный.

Но в данной ситуации недостатком является отсутствие возможности оценить любой объект нематериальных активов одновременно с использованием сразу двух подходов для получения наиболее адекватной оценки [4]. К большинству нематериальных активов применим лишь какой-то один из подходов. Затратный подход не всегда дает возможность объективно определить рыночную стоимость, а сравнительный в основном неприменим из-за отсутствия активного рынка для ряда активов. Таким образом, во многих спорных случаях рыночную стоимость позволяет определить лишь доходный подход, но он явно требует доработки методической базы для оценки подобных объектов.

Следует помнить и о такой категории, как интеллектуальный капитал, которому в западных развитых странах уделяют много внимания и в исследовательских работах, и при увеличении стоимости предприятий за его счет. Считается, что интеллектуальный капитал – это основанные на связях структурные знания и способности, обладающие потенциалом развития и создания стоимости. Интеллектуальный капитал организации – это, например, квалификация, опыт, мотивация персонала, знания, технологии, каналы коммуникации и

др., способные создать добавленную стоимость и обеспечивающие конкурентные преимущества организации на рынке. Исходя из приведенного определения, очевидным является то, что все известные отечественному бухгалтерскому учету нематериальные активы являются лишь некоторой долей наполнения понятия «интеллектуальный капитал». Следовательно, имеет смысл использовать западный опыт учета всех возможных составляющих интеллектуального капитала и в украинском бухгалтерском учете. Однако все же возникают некоторые затруднения при оценке многих составляющих этой категории.

Структура интеллектуального капитала и возможность оценки его составляющих приведена на рис. 1. На нем четко видно практическую трудность в оценке человеческих активов. Подобная ситуация связана с тем, что человеческие активы – специфический и важнейший из всех видов экономических ресурсов. Как фактор экономического развития человеческие активы – это работники, которые имеют определенные профессиональные навыки, знания и могут использовать их в трудовом процессе.

Необходимость получить стоимостную оценку человеческих активов следует из имеющегося факта, что люди, из которых, собственно, и состоит любая организация, является важным фактором производства, как и все другие экономические ресурсы: земля, сырье, средства производства, капитал, информация, технология и другие.

Специфика человеческих активов по сравнению с другими факторами экономического развития состоит в том, что, *во-первых*, люди не только создают, но и потребляют материальные и духовные ценности; *во-вторых*, многогранность человеческой жизни не исчерпывается только трудовой деятельностью, поэтому, чтобы эффективно использовать человеческую работу, нужно всегда учитывать потребности человека как личности; *в-третьих*, научно-технический прогресс и гуманизация общественной жизни стремительно увеличивают экономическую роль знаний, нравственности, интеллектуального потенциала и других личных качеств работников, которые формируются годами и поколениями, а раскрываются только при благоприятных условиях.

Таким образом, при оценке человеческих активов очевидна необходимость использования разного рода сложных качественных и количественных показателей, значение которых иногда сложно определить, а после еще труднее трактовать их с целью применения в оценочных процедурах.

Также существует ряд объективных и субъективных экономических и социальных факторов, оказывающих прямое и косвенное влияние на оценочные показатели. Оценщику крайне нелегко структурировать и сопоставлять все эти факторы для адекватной стоимостной оценки человеческих активов. Кроме того, подобная ситуация усложнена отсутствием методики оценки человеческих активов, которая особенно необходима при определении стоимости фирм, занимающихся предоставлением услуг.



Рис. 1. Типология ресурсов интеллектуального капитала фирмы

Также следует обратить внимание на то, что практически отсутствует первичная документация по отражению поступления и выбытия нематериальных активов. В 2004 г. были введены бланки первичной документации лишь для объектов интеллектуальной собственности, которые принципиально ничем не отличаются от подобной документации по оформлению основных средств предприятия. Это обуславливает объективную необходимость в разработке документации для адекватного отражения в бухгалтерском учете нематериальных активов с учетом всех их особенностей.

Спорные вопросы также возникают и по поводу срока полезного использования объектов нематериальных активов. П(С)БУ 8 устанавливает срок в 20 лет [1]. Но, как показывает зарубежный опыт, успешные торговые марки могут существовать и более. Значит необходимо увеличивать срок полезного использования для ряда активов [5]. Однако определить будущий срок полезного использования является проблематичным, поскольку нематериальные активы могут стать невостребованными, а тогда и рыночная стоимость такого актива будет минимальной.

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование дает основание сделать вывод, что отечественный учет нематериальных активов требует усовершенствований. Их можно достичь за счет зарубежного опыта, принятия в использование МСФО 38 «Нематериальные активы», поскольку он более корректно определяет сущность, значимость, полезность и стоимость нематериального актива для предприятия. Также следует совершенствовать методику независимой оценки нематериальных активов и вести разработку первичной документации для учета данного вида активов.

Основное внимание в дальнейших работах будет уделяться совершенствованию методик независимой оценки разных видов нематериальных активов. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. П(С)БУ 8 «Нематериальные активы».
2. МСБУ 38 «Нематериальные активы».

3. Кошулько О. П. Учет и классификация нематериальных активов / О. П. Кошулько // Проблемы науки. – 2009. – № 7. – С. 32 – 34.

4. Валуев Б. М. Некоторые актуальные проблемы аспектов бухгалтерского учета нематериальных активов промышленных предприятий / Б. М. Валуев // Экономист. – 2009. – № 12. – С. 40 – 45.

5. Манакин В. Ю. Неоднозначність у визначенні при- зводити до того, що єдиних підходів до обліку, нарахування амортизації та списання нематеріальних активів немає / В. Ю. Манакин // Схід. – 2010. – № 2 (102). – С. 37 – 41.

6. Росолько О. В. Недостатки бухгалтерского учета на современном этапе развития / О. В. Росолько // Главный Бухгалтер. Ценообразование. – 2005. – № 7. – С. 34 – 39.

7. Федосеев А. А. Бухгалтерский учет: опыт и практика / А. А. Федосеев // Финансовый директор. – 2007. – № 10. – С. 74 – 81.

8. Голов С. Ф. Бухгалтерский учет в Украине: анализ состояния и перспективы развития / С. Ф. Голов / Международный ин-т менеджмента. – К.: ЦУЛ, 2007. – 522 с.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Харьковского национального экономического университета
Сердюков К. Г.

МОНІТОРИНГ ФІСКАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

БІЛОУСОВА О. С.

УДК 336.148:336.02

Білоусова О. С. Моніторинг фінансової системи та його роль у забезпеченні фінансової стабільності

У статті розкрито сутність, види та завдання моніторингу фінансової системи. Виявлено роль моніторингу та засоби його практичного застосування у забезпеченні фінансової стабільності. Виокремлено процесний та індикаторний моніторинг. Обґрунтовано доцільність їх введення у фінансове законодавство.

Ключові слова: моніторинг, фінансова система, фінансові правила, процесний та індикаторний моніторинг.

Табл.: 1. **Бібл.:** 15.

Білоусова Олена Станіславівна – кандидат економічних наук, науковий співробітник, відділ фінансів реального сектора, Інститут економіки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)

E-mail: bilousova_o@ukr.net

УДК 336.148:336.02

Белоусова Е. С. Мониторинг фискальной системы и его роль в обеспечении финансовой стабильности

В статье раскрыты сущность, виды и задачи мониторинга фискальной системы. Выявлены роль мониторинга и средства его практического применения в обеспечении финансовой стабильности. Выделен процессный и индикаторный мониторинг. Обоснована целесообразность их введения в фискальное законодательство.

Ключевые слова: мониторинг, фискальная система, фискальные правила, процессный и индикаторный мониторинг.

Табл.: 1. **Библ.:** 15.

Белоусова Елена Станиславовна – кандидат экономических наук, научный сотрудник, отдел финансов реального сектора, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)

E-mail: bilousova_o@ukr.net

UDC 336.148:336.02

Belousova Y. S. Monitoring of the Fiscal System and its Role in Ensuring of Financial Stability

The paper discloses the essence, types and monitoring tasks of the fiscal system. The role of monitoring and means of practical application to ensure financial stability is discussed. A process monitoring and indicator monitoring are distinguished. The appropriateness of their introduction in fiscal legislation is grounded.

Key words: monitoring, fiscal system, fiscal rules, process monitoring and indicator monitoring.

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

Belousova Yelena S. – Candidate of Sciences (Economics), Research Associate, Department of Finance of the Real Sector, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (vul. Panasa Myrnogo, 26, Kyiv, 01011, Ukraine)

E-mail: bilousova_o@ukr.net

Стійкість і дієвість фінансової системи, як основи досягнення збалансованості публічних фінансів, акумулювання ресурсного потенціалу для забезпечення фінансової стабільності економічного розвитку в цілому, формується через закріплення у нормативно-правовій базі механізмів державного управління, зокрема моніторингу. Актуалізація моніторингу відбувається внаслідок поглиблення бюджетних проблем через: зростання державних витрат і недостатність доходів бюджету; нарощення внутрішніх і зовнішніх державних і корпоративних боргів; уповільнення темпів економічного зростання¹; підвищення «непрямого» регуляторного навантаження на бізнес, що у середньостроковому періоді негативно позначиться на податкових надходженнях;

відсутність належної системи попередження утворення ризиків та загроз у бюджетно-податковій сфері та інших фінансових сферах, а також недостатність ресурсів для здійснення заходів з пом'якшення їх впливу на фінанси країни. Проблеми стійкості фінансової системи, забезпечення стабільності розвитку та шляхи їх вирішення є актуальними для вітчизняних та зарубіжних науковців.

Теоретико-методологічні основи вирішення цих проблем було закладено у роботах О. І. Барановського, В. П. Вишневського, А. С. Гальчинського, В. М. Геєця, В. В. Глуценка, А. А. Гриценка, А. І. Даниленка, Я. А. Жаліла, Ю. Б. Іванова, І. О. Луїної, В. К. Сенчагова, С. І. Юрія та інших. В. М. Геєць і А. А. Гриценко зазначають, що «сутність соціально-економічного розвитку полягає у взаємопов'язаних процесах, з одного боку, економічного, з іншого – людського, розвитку... Враховуючи те, що справедливість має своїм критерієм не абстрактну рівність, а рівність, яка відповідає сутності явища, справедливим соціально-економічним розвитком є такий, який забезпечує рівноважний (збалансований), а тому і усталений розвиток всіх складових» [4, с. 44]. Сучасний етап економічного розвитку характеризується нестабільністю, що порушує усталені пропорції (визначені для відносно стійкого зростання національної економіки) та потребує вдосконалення механізмів державного

¹ Уповільнення темпів економічного зростання в Україні у 2012 р. прогнозується експертами Світового банку та МВФ (до 2%, 3%, відповідно) внаслідок скорочення зовнішнього попиту та кризових явищ у країнах Єврозони, інших країнах [1, с. 2; 2, с.194]. На 2013 р. експертами МВФ прогнозується для України: прискорення темпів економічного зростання до 3,5%; збільшення рівня споживчих цін до 7,4% (порівняно з 2% у 2012 р.); збільшення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу, у % до ВВП, до -6,6% (у 2012 р. -5,6%); скорочення державних доходів у відсотках до ВВП з 43,8% у 2012 р. до 42,3% [2, с. 83; 3, с. 79].

регулювання з урахуванням потреб у збалансуванні фінансових систем і забезпеченні адаптивності до кризових явищ, вигід, утворених під впливом глобалізаційних процесів і взаємозалежності світових товарних і фінансових ринків.

Враховуючи, що набуття фінансовою системою властивостей адаптивності потребує тривалих процесів оцінки економічних явищ, визначення сутності нових закономірностей, відповідних якісних пропорцій та інструментів для забезпечення (наближення) до динамічної фінансової рівноваги, важливим питанням є управління ризиками (ідентифікація, локалізація, оцінка можливого впливу на фінанси, застосування інструментів зменшення впливу – страхування, резервування фінансових ресурсів та ін.) через визначення складових фінансової безпеки, критеріїв відповідності та належної системи моніторингу за їх дотриманням. Вирішення цих питань надасть можливість створити організаційні передумови для попередження фінансових ризиків і своєчасного вжиття заходів з пом'якшення їх впливу на фінансову систему.

Ю. Б. Іванов, О. А. Чумакова зазначають, що стійкий і динамічний розвиток національної економіки безпосередньо пов'язано з функціонуванням податкової системи, яка не тільки забезпечує формування доходної частини бюджету, але й відіграє значну роль в державному регулюванні економічних процесів [5]. В. П. Вишневським обґрунтовано існування податкової популяції як сукупності економічних суб'єктів, об'єднаних спільною територією, спільною історією і спільними інститутами (спонтанними і формальними нормами з механізмами примусу до їх виконання), яка суттєво відрізняється від устаєлених європейських податкових популяцій [6]. Слід зазначити, що від рівня розвинутої та економічної свідомості таких податкових популяцій (людського розвитку) залежить економічний розвиток і соціально-економічний розвиток у цілому. В. В. Глущенко стійкість фінансової системи розглядає як стійкість її бюджету [7]. При цьому зазначається, що концепція «стійкого розвитку» передбачає єдність її складових: економічної, соціальної та екологічної.

У цілому зазначені підходи спрямовані на забезпечення фінансової стабільності, цілісності та динамічної рівноваги розвитку. У реалізації підходів до забезпечення фінансової стабільності важливу роль відіграють взаємопов'язані та взаємообумовлені методи та процедури моніторингу фінансової системи.

У науковій літературі моніторинг у фінансовій сфері відносять до видів, методів бюджетного або податкового контролю, залежно до об'єкта і предмета контролю. Аналіз останніх досліджень та публікацій О. П. Гетманець, В. І. Глухової, С. В. Дідура, А. О. Касич, Г. С. Лопушняк, І. Б. Стефанюка, І. В. Уськова, В. Д. Чернадчука, С. І. Юрія, Р. О. Яцкіна та інших авторів щодо теоретико-методологічних та організаційних засад фінансового контролю показав, що більшість авторів досліджують проблеми бюджетного контролю, зокрема бюджетного моніторингу, як одного з методів контролю. Питання контролю у фінансовій (бюджетно-податковій) систе-

мі є новими, мало досліджуваними, а з огляду проблем останніх років (розбалансованість публічних фінансів, дефіцит бюджету, державний борг тощо) – досить актуальними. При цьому важливого значення набуває моніторинг фінансової системи.

Метою статті є визначення сутності, завдань моніторингу фінансової системи та визначення його ролі та засобів практичного застосування у забезпеченні фінансової стабільності.

При викладі основного матеріалу «фінансова система» розуміється як складова фінансової системи та система, що поєднує взаємопов'язані та взаємообумовлені відносини, інструменти та методи бюджетної та податкової сфер. Моніторинг фінансової системи визначається як вид фінансового контролю, який здійснюється у формі нагляду, застереження, координації у бюджетно-податковому процесі та інших процесах, пов'язаних із формуванням і використанням державних фінансів із забезпеченням фінансової стабільності.

Моніторинг у науковій літературі розглядається, виходячи з його сутності (від лат. *monere* – нагадування, оповіщення, застереження, надання поради [8]), як: процес відслідковування відхилення реального стану об'єкта від запланованого або очікуваного; спостереження за економічними об'єктами, аналіз їх діяльності як складова частина управління; процес збору даних для проведення аналізу і прийняття рішень та ін. [9, 10].

У нормативно-правовій базі визначено, що моніторинг застосовується для оцінки ефективності бюджетних програм на всіх стадіях бюджетного процесу (п. 6 статті 20 Глави 4 Бюджетного кодексу України). Проте, окремі процедури бюджетного та податкового процесів за своєю сутністю можуть бути віднесені до складових моніторингу, зокрема контроль за складанням, розглядом, затвердженням, виконанням бюджетів, звітуванням про їх виконання; декларуванням, адмініструванням податків, зборів, обліком використання фінансових ресурсів від податкових пільг). Норми щодо проведення таких процедур закріплені у законодавчих та нормативно-правових актах, а саме: у Конституції України, Бюджетному, Податковому та Митному кодексах України, інших правових актах.

Міжнародними організаціями застосовується термін «фінансовий моніторинг», під яким розуміється співставлення фактичних і планових показників, визначення факторів, що вплинули на їх відхилення, а також прогнозування показників [2]. Виходячи з наведеного підходу до фінансового моніторингу, можна зробити припущення, що він проводиться за фактом виконання планових показників бюджету та є видом наступного та поточного фінансового контролю. При цьому для забезпечення фінансової стабільності доцільно застосовувати моніторинг, як попередній (превентивний) контроль.

Предметом фінансового моніторингу визначають фінансові правила, які поєднують норми стабільності (відхилення структурного балансу бюджету від середньострокових бюджетних орієнтирів, показника державного боргу до ВВП тощо), а також оцінки якості бю-

джету (рівень прямих і непрямих податків до ВВП, рівня податку на прибуток підприємств та податку на доходи фізичних осіб до ВВП та ін.) [11].

Аналіз чисельних фіскальних правил², проведений зарубіжними науковцями, надав їм можливість на підставі розрахунку індексу фіскального правила та індексу покриття такого правила виокремити основні групи такі як [12 – 15 та ін.]: 1) бюджетні правила (золоте правило фінансування, правило збалансування бюджету, граничні номінальні показники бюджету та його показники у відсотках до ВВП, правила структурних співвідношень тощо); 2) боргові правила (граничний борг у номінальному вираженні та у відсотках до ВВП, граничний реальний борг до платоспроможності тощо); 3) правила державних витрат (граничні витрати – номінальні та реальні показники, темпи зростання витрат тощо); 4) правила державних доходів (податкове навантаження у % до ВВП, правило реальних податкових ставок, розподіл додаткових доходів та ін.)³.

За чинної нормативно-правової бази коефіцієнт фіскальних правил, розрахований нами за методикою Єврокомісії⁴, для України має досить низьке значення. До розрахунку нами бралися такі критерії: 1) законодавча база фіскальних правил (середнє значення балів за оцінками: закріплення фіскального правила та простору для встановлення і зміни фіскальних правил – для України становить 1,5 бала, оскільки окремі фіскальні правила визначені постановами Кабінету Міністрів України, а не на рівні Кодексу, а також надано повну свободу у визначенні розміру фіскальних правил (у Бюджетному кодексі України для окремих правил визначено лише їх загальні принципи або передбачено, що Кабінет Міністрів України має встановлювати її цільовий показник); 2) наявність моніторингу за дотриманням фіскальних правил – 1 бал, оскільки відсутній регулярний держав-

ний нагляд за дотриманням фіскальних правил; не створено спеціального органу, відповідального за реалізацію (впровадження) фіскальних правил, – 1 бал; передбачено, що Міністерство фінансів має здійснювати коригування показників у разі порушення окремих фіскальних правил – 2 бали; існує високий інтерес громадськості до окремих фіскальних правил – 2 бали. Таким чином, сила фіскальних правил становить 7,5 балів, що нижче найвищої оцінки на 9 балів.

Аналіз наведених нормативних документів та інших актів законодавства ЄС свідчить про те, що дієвість фіскальних правил залежить від сфери їх покриття, а також від системності моніторингу за їх дотриманням (встановлення суб'єктів моніторингу, механізмів його проведення, а також його законодавчого та нормативно-правового забезпечення). При цьому важливого значення набувають підходи до побудови системи моніторингу та взаємоузгодженості елементів моніторингу із зазначених питань, оскільки відокремлене їх введення у бюджетне законодавство без уніфікованих методів встроювання у бюджетно-податкові процеси призведе до дискоординації та дублювання функцій.

Для забезпечення системності моніторингу пропонується виокремлювати процесний та індикаторний моніторинг. Класифікація видів моніторингу здійснено за таким критерієм, як об'єкт контролю, зокрема: **процесний** – це моніторинг щодо складання, розгляду, затвердження, виконання бюджету, звітування про їх виконання; нарахування, декларування, адміністрування податків і зборів, обліку використання податкових пільг; нагляду за збалансованістю фіскальної системи (застереження від макроекономічних і макрофінансових дисбалансів і визначення шляхів їх коригування, внесення змін до видаткової частини бюджету, резервування бюджетних коштів на Єдиному Казначейському рахунку для здійснення видатків за захищеними статтям бюджету); координація розпорядників і розпорядників нижчого рівня тощо); **індикаторний** – це моніторинг за дотриманням фіскальних правил, показників ефективності та результативності виконання бюджетних програм, сигнальних показників оповіщення кризових явищ у національній та світовій економіці; тощо. Така класифікація забезпечує формування відповідного інструментарію моніторингу на кожному етапі його проведення (на майбутній, поточний та минулий періоди). За періодом проведення моніторинг визнається: наступним, поточним і попереднім (превентивним короткостроковим та середньостроковим).

Процесний моніторинг фіскальної системи, виходячи з вищенаведених умов, визначається нами, як вид фінансового контролю, що забезпечує: дотримання норм бюджетно-податкового законодавства у бюджетному процесі, фіскальних правил та інших законодавчо встановлених індикаторів і норм; умов прозорості формування достатнього обсягу бюджетних коштів при оптимальному рівні чистого фіскального навантаження на бізнес для виконання взятих державних зобов'язань у короткостроковому та середньостроковому періодах. Завданням процесного моніторингу визначено забезпечення:

² Податково-бюджетні (фіскальні) правила встановлюються як кількісні показники бюджетних агрегатів. Зокрема, вони представляють собою постійне обмеження на бюджетно-податкову політику, виражаються через сумарний показник фінансових результатів, таких як баланс державного бюджету, обсяг заборгованості, витрат, доходів або пов'язані з ними операції та події. Основна мета застосування фіскальних правил є підвищення бюджетної дисципліни. Правила можуть також сприяти координації політики між різними рівнями влади залежно від їх інституційного охоплення. Крім того, податкові правила можуть сприяти подальшому зниженню нестабільності в політиці.

³ У Доповіді Цільової групи при Раді Європи за темою: «Зміцнення економічного управління в ЄС» зроблено висновок про актуалізацію питань розширення рамок нагляду за дотриманням фіскальних правил, введення нових механізмів макрофінансового спостереження, методик завчасної оцінки ризиків макроекономічних дисбалансів, координації і функціональної відповідальності, а також зміцнення правової основи для забезпечення фінансового управління [13].

⁴ Розрахунок проведено за методикою 2008 р., оскільки порядок розрахунку коефіцієнта, прийнятий Єврокомісією у 2010 р., потребує значного обсягу аналітичної інформації, яка не оприлюднюється у такому розрізі та деталізації, тому сьогодні не може бути застосовувана.

збалансування доходів і видатків бюджету; нагляду за надходженнями до бюджету та, у разі їх скорочення (порівняно з плановими показниками), здійснення відповідних коригувань обсягу видатків; координації розпорядників; ефективності та результативності використання бюджетних коштів із застосуванням програмно-цільового методу, а також через застосування належної системи державного внутрішнього фінансового контролю, координацію зовнішнього аудиту з внутрішнім аудитом бюджетних організацій та державних підприємств; встановлення рівня виконання бюджетів, виявлення факторів, що вплинули на відхилення фактичних від планових показників; покращення якості та відкритості управління державним (місцевим) боргами та ін.

Індикаторний моніторинг визначено видом фінансового контролю, що наглядає за дотриманням планових показників бюджету, індикаторів і фіскальних правил, як певної сукупності норм, лімітів і коефіцієнтів; забезпечує короткострокову і середньострокову податково-бюджетну стійкість з урахуванням інших макроекономічних показників і показників стану фінансів реального сектора економіки та домогосподарств, попереджує кризові явища. Таким чином, індикаторний моніторинг має за сукупністю взаємопов'язаних показників відображати стан і тенденції зміни фіскальної системи, а запровадження процесного моніторингу за дотриманням урядом, іншими учасниками бюджетно-податкового процесу законодавчих норм формує умови забезпечення стійкості розвитку державних фінансів. Завданнями індикаторного моніторингу можуть бути: контроль за дотриманням показників фіскальних правил, визначених з урахуванням прогнозних змін макроекономічного стану. Процесний та індикаторний моніторинг пов'язані між собою при встановленні інституційних зобов'язань на кожному етапі бюджетно-податкового процесу. Такий підхід сприятиме розширенню об'єктів моніторингу та підвищенню якості проведення попереднього та поточного контролю. За діючої нормативно-правової бази контроль здійснюється лише в частині дотримання законодавства розпорядниками та одержувачами коштів державного та місцевих бюджетів у процесі взяття або реєстрації зобов'язань та прийомі до виконання платіжних доручень (табл. 1).

Для визначення засобів практичного застосування процесного та індикаторного моніторингу проведено аналіз норм законодавства з бюджетно-податкових питань.

Окремі аспекти моніторингу визначено у таких законодавчих і нормативно-правових актах: Конституція України, Бюджетний кодекс України, Податковий кодекс України, Митний кодекс України; Закони України «Про Рахункову палату України», «Про затвердження Регламенту Верховної Ради України», «Про затвердження Регламенту Кабінету Міністрів України», «Про аудиторську діяльність», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання фінансовим правопорушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна» та ін.

Фіскальне (бюджетно-податкове) законодавство в Україні, як і в багатьох інших країнах, має особливий статус, який передбачає встановлення базових принципів і положень в Основному Законі країни – Конституції. Конституцією України закріплено повноваження виконавчої та законодавчої влади, основні принципи державного бюджетування. Одне з фіскальних правил – правило збалансування бюджету, яке встановлено нормами Конституції, має більше декларативний характер, оскільки у статті 95 визначено, що «держава прагне до збалансованості бюджету України». Враховуючи це, підзаконними нормативно-правовими актами доцільно визначити фіскальні правила, а також суб'єктів моніторингу, процедури здійснення індикативного і процесного моніторингу щодо досягнення збалансованості бюджету у поточному періоді та коротко-, середньострокових бюджетних прогнозах. Повноваження, наведені у Конституції України, мають реалізуватися через певні процедури, визначені іншими законами, підзаконними нормативно-правовими актами, які кореспондують з нормами бюджетного та податкового законодавства. Це забезпечує певний баланс фіскальних повноважень, взаємоузгодженість функцій і завдань органів законодавчої та виконавчої влади, що виступають суб'єктами запровадження моніторингу фіскальної системи.

У Бюджетному кодексі України не наводиться трактування терміну «моніторинг». У п. 6 статті 20 «Застосування програмно-цільового методу в бюджетному про-

Таблиця 1

Результати попереднього та поточного контролю працівниками органів Державної казначейської служби України

Рік	Попереджено порушення бюджетного законодавства розпорядниками та одержувачами коштів державного та місцевих бюджетів		У тому числі:			
			при виконанні бюджетів у процесі взяття або реєстрації зобов'язань, фінансових зобов'язань, прийомі до виконання платіжних доручень			
			державного бюджету		місцевих бюджетів	
кількість	сума, млн грн	кількість	сума, млн грн	кількість	сума, млн грн	
2012*	8076	1464,1	2369	687,0	5707	777,1
2011	15994	2885,8	4319	1636,9	11675	1248,9
2010	41278	1852,9	11823	863,5	29455	989,4
2009	30508	2469,9	13811	1512,5	16697	957,4
2008	44612	4005,1	20914	2159,0	23698	1846,1

Примітка: * – дані за січень – вересень 2012 р.

Джерело: складено за даними Державної казначейської служби України.

цесі» встановлено, що на всіх стадіях бюджетного процесу його учасники в межах своїх повноважень здійснюють оцінку ефективності бюджетних програм, що передбачає **заходи з моніторингу**, аналізу та контролю за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів. Таким чином, передбачено проведення моніторингу для оцінки ефективності бюджетних програм. При цьому іншими нормами Бюджетного кодексу України встановлено бюджетну підзвітність, а також окремі показники та параметри для їх врахування при здійсненні встановлених бюджетним законодавством процедур, що в цілому є окремими елементами моніторингу. Для підвищення ефективності зазначених процедур, унеможливлення дублювання або суперечностей норм доцільно їх включити в систему моніторингу. Процесний моніторинг має запроваджуватися для складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також для інших процесів, які можуть бути об'єднанні у групи: *попередній (превентивний коротко- та середньостроковий) моніторинг* за процесами розробки, розгляду та затвердження Державного бюджету України, місцевих бюджетів і внесення змін до них (підготовка проектів бюджетів; державний внутрішній фінансовий контроль при складанні кошторисів, визначення достатності бюджетних коштів для виконання законодавчо встановлених функцій та досягнення визначених цілей, програм розвитку, тощо; затвердження Державного бюджету України (місцевих бюджетів) та внесення змін до них) тощо; *поточний моніторинг за процесами виконання державного та місцевих бюджетів* (визначення, затвердження та виконання Розпису Державного бюджету України; помісячний розподіл міжбюджетних трансфертів; внесення змін до бюджетної класифікації (у разі необхідності); виконання місцевих бюджетів (процедури щодо витрачання коштів розпорядниками бюджетних коштів, а також інші функції, пов'язані з управлінням коштами місцевого бюджету); справляння податків і зборів (обов'язкових платежів), інших надходжень бюджету; здійснення державних (місцевих) запозичень та управління державним (місцевим) боргом; оцінка ефективності використання бюджетних коштів і результативність бюджетних програм; ДВФК); *наступний моніторинг* через аналіз виконання бюджетів, ефективності використання бюджетних ресурсів і звітування, підготовка доповідей про хід виконання Державного бюджету України поточного року (звітність, процедури з управління боргом, ДВФК, зовнішній аудит).

Аналіз основних нормативно-правових актів у бюджетно-податковій сфері вказує на відсутність суттєвих прогалин для проведення процесного моніторингу. При цьому процесний моніторинг без індикаторного, що має кількісно виражені показники, не може повною мірою забезпечити дотримання якості бюджету та фінансової стабільності протягом поточного та середньострокового періодів. Для формування цілісної системи моніторингу пропонується доповнити Бюджетний кодекс України в частині введення нових фіскальних правил і конкретизації існуючих правил і показників. Основні фіскальні правила, розроблені та вдосконалені

у липні 2012 р. [14] для розвинутих країн потребують певних коригувань для застосування їх країнами, ринки яких розвиваються. Враховуючи це, нами запропоновано орієнтовний перелік фіскальних правил та можливі шляхи їх введення до фіскального законодавства.

Орієнтовний перелік фіскальних правил:

1) *бюджетні правила*: рівень збалансування бюджету, що визначається як відношення обсягу доходів до видатків (окрім, запозичень і видатків на погашення та обслуговування боргів), наявність профіциту бюджету; граничний обсяг дефіциту бюджету; відхилення структури балансу бюджету від середньострокових бюджетних орієнтирів. Реалізація цільових бюджетних орієнтирів; коефіцієнти загальної та поточної ліквідності (короткострокові активи / короткострокові зобов'язання, зобов'язання (борги) / капітал); правила структурних співвідношень статей доходів і видатків бюджету за обсягом та цільовим призначенням; рівень резервного фонду бюджету;

2) *боргові правила*: граничний обсяг державного боргу; частка державного внутрішнього боргу; середньозважений строк до погашення державного боргу; частка державного боргу з фіксованою ставкою; частка державного боргу, що рефінансується в наступному бюджетному році; обсяг коштів від державних зовнішніх (внутрішніх) запозичень; граничний обсяг місцевих внутрішніх і зовнішніх запозичень; рівень місцевого боргу у % до власних доходів місцевих бюджетів; граничний обсяг гарантованого державою боргу; мінімальна ставка дохідності придбання цінних паперів, максимальна відсоткова ставка державного запозичення;

3) *правила державних витрат*: рівень (квота) державних видатків у % до ВВП; темпи зростання видатків; встановлення захищених статей бюджету і темпи їх зростання; граничний номінальний обсяг для кожної бюджетної програми окремо, рівень у % до обсягу доходів; граничні суми витрат бюджетних установ на придбання автомобілів, меблів, іншого обладнання та устаткування для адміністративних потреб; фінансовий норматив бюджетної забезпеченості; змінні ліміти, які коливаються залежно від зміни обсягів надходжень за джерелами фінансування, встановленими у бюджеті (видатки із спеціального фонду); граничний обсяг відрахувань до Державного фонду регіонального розвитку;

4) *правила державних доходів*: рівень (квота) державних податкових доходів у % до ВВП; рівень прямих і непрямих податків до ВВП, рівень основних бюджетотворюючих податків (податку на прибуток, податку на доходи фізичних осіб та ін.) у % до ВВП; частка перерозподілу ВВП через зведений бюджет; мінімальні темпи зростання доходів бюджету; оптимальний рівень чистого податкового навантаження на бізнес з урахуванням надання податкових пільг (податкової здатності економіки) для врахування його при плануванні доходів бюджетів у короткостроковій та середньостроковій перспективі; податкове навантаження у відсотках до ВВП; фінансовий стан реального сектора (рівень боргової залежності підприємств; темпи зростання доходів від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг), у % до попереднього періоду; рівень прибутковості власного капіталу);

5) спеціальні індикатори для моніторингу діяльності розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня: номінальні ліміти, рівень у % до обсягу доходів або видатків залежно від параметру.

Законодавче встановлення процедур та індикаторів моніторингу покращить значення коефіцієнту фіскальних правил і відповідно коефіцієнтів покриття і сили правил [14, 15 та ін.], а також забезпечить досягнення балансу між максимальним скороченням бюджетних видатків і фінансуванням економічного розвитку для забезпечення стабільності зростання в наступних бюджетних періодах. Закріплення моніторингу фіскальної системи у законодавстві (на рівні Бюджетного кодексу України) потребує визначення регулятора цього процесу, а також чіткої моделі координації, підпорядкованості та відповідальності у проведенні моніторингу, оперативному реагуванні на ризики та загрози розбалансування системи, порушення стабільності розвитку державних фінансів. Введення функціональної відповідальності надасть можливість закріпити за виконавцями не лише завдання щодо здійснення окремих процедур у бюджетному процесі та інших завданнях процесного моніторингу, а також дотримання фіскальних правил та індикаторів, проведення коригування обсягу видатків бюджету в разі невиконання плану доходів для дотримання правил збалансованості; проведення резервування коштів для фінансування соціальних зобов'язань держави, які передбачені захищеними статтями бюджету, підготовки оперативної інформації для внесення коригувань іншими суб'єктами, визначеними для здійснення моніторингу фіскальної системи тощо.

ВИСНОВКИ

Підбиваючи підсумок, слід зазначити, що дослідження проблем моніторингу фіскальної системи є актуальними з огляду на закріплення останніми роками тенденцій нестабільності економічного розвитку, розбалансування фінансів і відсутності запасу стійкості фіскальної системи. Моніторинг фіскальної системи визначається як вид фінансового контролю, який здійснюється у формі нагляду, застереження, координації у бюджетно-податковому процесі та інших процесах, пов'язаних із формуванням і використанням державних фінансів із забезпеченням фінансової стабільності. Запропоновані процесний та індикаторний моніторинг фіскальної системи сприятимуть процесам дотримання якості бюджету та фіскальної стабільності протягом поточного та середньострокового періодів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Світовий банк. Економічний огляд станом на 19.07.2012. Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wds.worldbank.org>
2. Fiscal Monitor. Taking Stock. A Progress Report on Fiscal Adjustment / International Monetary Fund. – 2012 (October). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>
3. World Economic Outlook. Coping with High Debt and Sluggish Growth International Monetary Fund. – 2012 (October) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>

4. Геєць В. М. Політекономічні й інституційні засади справедливості та усталеності соціально-економічного розвитку / В. М. Геєць, А. А. Гриценко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2(13). – С. 41 – 46.

5. Иванов Ю. Б. Место национальной налоговой стратегии в формировании общей стратегии развития государства / Ю. Б. Иванов, О. А. Чумакова // БизнесИнформ. – 2011. – № 2 (2). – С. 34 – 37.

6. Вишневський В. П. Оподаткування в емерджентній економіці: теоретичні засади і напрями політики : монографія / В. П. Вишневський ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 128 с.

7. Глущенко В. В. Бюджетные доминанты устойчивого развития финансовой системы Украины / В. В. Глущенко // БизнесИнформ. – 2011. – № 2. – С.19 – 21.

8. Словарь иностранных слов. Словотолкователь / Сост. Бурдон и Михельсон. – С.-Петербург ; М. : б/и, 1880. – С. 524.

9. Яцкін Р. О. Особливості здійснення бюджетного контролю в Україні / Р. О. Яцкін // Збірник наукових праць. Серія: Право та державне управління. – 2012. – № 1 (6). – С. 88 – 93.

10. Юрій С. І. Філософія розвитку державного фінансового контролю в Україні / С. І. Юрій : матеріали наук.-практ. конф. [«Контроль за використанням державного майна: сучасний стан і напрями вдосконалення»], (К., 12 квіт. 2006) / М-во фінансів України, Головкирпу [та ін.]. – К. : Головкирпу, 2006. – С. 28 – 34.

11. Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ : у 4 т. / ДННУ «Акад. фін. управління» ; за заг. ред. М. Я. Азарова. – К., 2011. – Т. 2 : Бюджетна стратегія і державний бюджет 2012: збалансованість, прозорість, реалістичність. – 2011. – 912 с.

12. Numerical Fiscal Rules in the EU Member States. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu>

13. Strengthening Economic Governance in the Report on the Task Force to the European Council (21.10.2010). – Brussels [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.consilium.europa.eu>

14. Fiscal Rules in Response to the Crisis – Toward the «Next-Generation» Rules. A New Dataset / A. Schaechter, T. Kinada, N. Budina, A. Weber // IMF Working Paper. – 2012 (July). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>

15. Public Finances in EMU – 2006; Public finances in EMU – 2010 / European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu>

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

БОДРОВА Н. Э., АННАОРАЗОВА С. Б.

УДК 336.745

Бодрова Н. Э., Аннаоразова С. Б. Организация системы управления валютным риском в коммерческих банках

В статье рассмотрены риски, сопровождающие проведение валютных банковских операций, а также предложена усовершенствованная система управления валютным риском для коммерческих банков. Большое внимание уделено вопросам установления лимитов по валютным операциям и развитию системы внутреннего контроля за уровнем валютного риска в банках.

Ключевые слова: операционный валютный риск, трансляционный риск, риск девальвации, идентификация, оценка, факторы риска, внутренний контроль, лимитирование.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Бодрова Надежда Эдуардовна – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: nad_bdr@mail.ru

Аннаоразова Селби Байрамовна – магистрант, кафедра финансов, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: selbisha.86@mail.ru

УДК 336.745

Бодрова Н. Э., Аннаоразова С. Б. Організація системи управління валютним ризиком у комерційних банках

У статті розглянуто ризики, що супроводжують проведення валютних банківських операцій, а також запропоновано вдосконалену систему управління валютним ризиком для комерційних банків. Велику увагу приділено питанням встановлення лімітів за валютними операціями та розвитку системи внутрішнього контролю за рівнем валютного ризику в банках.

Ключові слова: операційний валютний ризик, трансляційний ризик, ризик девальвації, ідентифікація, оцінка, фактори ризику, внутрішній контроль, лімітування.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Бодрова Надія Едуардівна – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: nad_bdr@mail.ru

Аннаоразова Селбі Байрамовна – магістрант, кафедра фінансів, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: selbisha.86@mail.ru

UDC 336.745

Bodrova N. E., Annaorazova S. B. Organization of the Currency Risk Management System in Commercial Banks

At the article the risks accompanying realization of currency banking operations are reviewed and also the improved currency risk management system for commercial banks is offered. The large attention is given to problems of limits installation on currency operations and development of internal control system of currency risk's level in banks.

Key words: operation currency risk, translation risk, devaluation risk, identification, estimation, risk's factors, internal control, limits.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

Bodrova Nadezhda E. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: nad_bdr@mail.ru

Annaorazova Selbi B. – Graduate Student, Department of Finance, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: selbisha.86@mail.ru

В современных условиях стабильность функционирования банковской системы во многом зависит от эффективности управления рисками, возникающими в процессе банковской деятельности. При этом следует учитывать различный профиль банковских рисков и их динамизм, что обусловлено многоцелевой направленностью их работы.

Цели и задачи стратегии управления валютным риском в коммерческих банках определяются постоянно изменяющейся внешней экономической средой, в которой приходится работать банку. Основными признаками изменения внешней среды можно назвать, прежде всего, повышение нестабильности валютных курсов и рост девальвационных ожиданий, что является следствием мирового валютного кризиса 2008 – 2009 гг. Ужесточение валютного регулирования и требований к достаточности капитала со стороны центрального бан-

ка также вызывают необходимость разработки более качественных систем управления и контроля валютного риска в банках.

Вопросам управления банковскими рисками посвящены труды многих отечественных и зарубежных ученых. Концептуальные основы управления рисками в банках рассмотрены в работах К. Маррисона, С. Фроста, К. Валравена, Л. Тепмана, Блуффорда Х. Путнема, Л. А. Примостики, Ю. М. Мартынюка, Е. А. Чуб. Вопросы организации внутреннего контроля и аудита рисков в коммерческих банках исследованы в работах А. В. Лисенко, В. К. Галицына, И. В. Бушуевой, С. В. Морозько. Математическим методам оценивания отдельных видов рисков посвящены труды В. В. Ветлинского, В. И. Волощчина, Т. Т. Ковальчук, Р. В. Кигеля, М. Я. Билань. При этом, в основном, внимание уделено методам оценки рисков и способам их минимизации.

Целью статьи является исследование валютных рисков банковских операций, а также усовершенствование системы управления валютным риском для коммерческих банков.

Валютный риск – это опасность валютных потерь в результате изменения курса иностранных валют по отношению к национальной. Результат деятельности банка на валютных рынках (прибыль или убыток) зависит не только от изменения валютного курса, но и от валютной позиции. Валютная позиция определяется соотношением между суммой активов в определенной иностранной валюте и суммой обязательств в той же валюте. Она рассчитывается отдельно по каждой иностранной валюте, которая входит в состав мультивалютного портфеля банка. Закрытая валютная позиция возникает в случае равенства требований и обязательств, открытая валютная позиция – при несовпадении данных величин. В большинстве стран мира государство регламентирует размер открытой валютной позиции банков.

В зависимости от характера и причин изменения валютных курсов валютные риски подразделяются следующим образом:

- ✦ текущий валютный риск (вероятность случайных свободных изменений валют с плавающими курсами);
- ✦ риск девальвации (вероятность резкого снижения курса валюты относительно других валют);
- ✦ риск изменения системы валютного регулирования (вероятность потерь, вызванных такими факторами, как изменение валютного режима в стране, уменьшение использования рыночных методов регулирования и усиление административных мер).

Помимо этого, в зависимости от проводимых валютных банковских операций, также выделяют операционный, трансляционный и экономический валютные риски.

Операционный валютный риск для банка возникает при заключении кредитных соглашений в иностранной валюте и заключается в возможности уменьшения поступлений денежных средств или платежей при пересчете в национальную валюту, а также в виде дополнительных затрат при выплатах по депозитным вкладам в иностранной валюте. Трансляционный (бухгалтерский) валютный риск проявляется в деятельности транснациональных банков, имеющих значительные зарубежные активы в различных валютах. Данный риск относится к изменениям бухгалтерских стоимостей прибыли и собственного капитала банка. Его негативное воздействие особенно усиливается при наличии у банка больших объемов краткосрочных активов и пассивов, что приводит к проблеме со сроками их погашения, поскольку они могут совпадать с периодами, когда будет особо неблагоприятный уровень валютного курса, что создаст вероятность существенных валютных потерь для банка. Экономический валютный риск проявляется в виде неблагоприятного воздействия изменений валютного курса на финансово-экономическое положение банка в

целом, что приводит к необходимости пересмотра банком своих стратегий управления.

Следует отметить, что необходимость и важность внедрения в банке эффективной системы управления валютными рисками обусловлены и тем, что валютные торговые операции относятся к категории особо рискованных операций, которые могут привести к крупным потерям в достаточно коротком промежутке времени.

При разработке системы управления валютным риском в коммерческом банке необходимо основываться на следующих принципах:

- ✦ обеспечение постоянного мониторинга, оценки и контроля за риском;
- ✦ наличие надежной информационной системы;
- ✦ своевременность информирования руководства банка о состоянии и изменении уровня риска;
- ✦ проведение периодического внутреннего аудита отчетности.

В целом, внутрибанковская система управления риском должна обеспечивать выявление (идентификацию), измерение (оценку), контроль уровня риска и его ограничение (снижение). Система управления валютным риском для банковских организаций представлена на рис. 1.

На начальном этапе проводится исследование факторов, изменение которых приводит к снижению или росту уровня валютного риска. Внешние факторы вызывают текущий валютный риск, риск девальвации и риск изменения системы государственного валютного регулирования. Большое внимание необходимо уделять анализу внутрибанковских факторов, поскольку именно они отражают специфику деятельности конкретного банка (табл. 1).

Оценка возможных потерь коммерческого банка осуществляется с использованием методов, основанных на VAR-моделях и стресс-тестировании.

Необходимость пересмотра лимитов, установленных Политикой банка, обусловлено потребностью адаптивного управления валютным риском вследствие динамично изменяющихся условий внешней среды, в которой работает банк. В коммерческих банках обязательно должны быть письменно изложенная Политика управления рисками, Положения по управлению валютным риском и организационные документы по взаимодействию Головного офиса с филиалами. Цель письменного изложения Политики управления рисками заключается в том, чтобы передать ожидания и намерения высшего руководства и Совета директоров линейному руководству и персоналу. Положения по управлению валютным риском должны включать формальное утверждение ограничений на операции в иностранной валюте. Ограничения по позициям, открытым в течение короткого промежутка времени, должны быть установлены для каждого вида валюты отдельно. Лимиты на более подвижные по курсу и менее ликвидные виды валют должны быть ниже лимитов на устойчивые ликвидные валюты. Если позиции относительно малы, может оказаться приемлемым использовать единый лимит для группы валют. Когда национальная валюта

подвергается риску значительной девальвации, все короткие позиции в иностранной валюте должны строго ограничиваться, в особенности короткие позиции по твердой валюте. Длинные позиции в валюте, подвергающейся девальвации или имеющейся в ограниченных объемах без возможности выхода на другие объемы, также должны строго ограничиваться. Лимиты, применяемые к процентной ставке по иностранной валюте и по ликвидности в иностранной валюте, также должны устанавливаться в данных документах банка.

Следует отметить, что недостаточно частый пересмотр установленных лимитов может рассматриваться как отдельный фактор повышения уровня валютного риска в коммерческом банке.

Особенное внимание при разработке эффективной системы управления валютным риском следует обращать на подсистему организации внутреннего контроля за риском. Недостатками современных систем организации внутреннего контроля в банках являются, как правило, отсутствие отдельных служб контроля с



Рис. 1. Внутрибанковская система управления валютным риском

Таблица 1

Анализ внутренних факторов валютного риска

Фактор	Виды анализа
1. Структура активов и пассивов банка в иностранной валюте	– анализ структуры в разрезе валют; – анализ структуры по видам контрагентов (юридические и физические лица, банки); – анализ структуры по срокам размещения и привлечения
2. Состояние открытой валютной позиции (длинная/короткая)	– анализ состояния открытой валютной позиции в разрезе валют; – анализ объемов и динамики открытой валютной позиции; – анализ причин изменения ее величины
3. Структура торговых валютных операций	– анализ динамики валютных торговых операций на межбанковском валютном рынке; – анализ структуры проданной банком валюты для погашения кредитов и других обязательств банка; – анализ динамики продаж юридическими и физическими лицами иностранной валюты банку; – анализ динамики поступлений валютной выручки клиентов банка – экспортных предприятий

независимым статусом от функциональных подразделений, несистематичность проведения контрольных процедур, несовершенство методов проведения контроля. В настоящее время осуществление внутреннего контроля сводится, в основном, к проверке выполнения работниками банка их непосредственных обязанностей.

Внутренний контроль за валютным риском включает следующие функции:

- ✦ контроль рациональности построения задач в области управления валютными рисками, т. е. на данном этапе внутренний контроль может определить, правильно ли банк поставил перед собой задачу, насколько она реальна, отвечает ли стратегическому развитию или носит текущий, случайный характер;
- ✦ анализ полноты обеспечения разделения валютного риска, т. е. разделение риска по видам, секторам, клиентам, видам деятельности, лимитам;
- ✦ оценка уровня покрытия, т. е. определение, достаточно ли явных и скрытых резервов для покрытия валютных рисков и для достижения заданной рентабельности и уровня прибыли банка;
- ✦ анализ созданной системы делегирования полномочий;
- ✦ оценка достоверности и эффективности мониторинга и процесса отслеживания валютного риска;
- ✦ анализ полноты системы информации и контроля управления и функционирования сквозных связей в процессе управления рисками.

Служба внутреннего контроля за валютным риском должна обеспечивать проверку:

- ✦ соблюдения лимитов открытых валютных позиций в отношении конкретных видов деятельности, структурных и внутренних подразделений банка;
- ✦ ограничений по суммарной открытой валютной позиции и в разрезе валют;
- ✦ соблюдения размеров дневных лимитов, лимитов на конец рабочего дня и форвардных лимитов пар валют, по которым банк принимает риск;
- ✦ соблюдения персональных лимитов на объемы сделок для дилеров (в международной банковской практике – лимит «stop-loss»), ограниченный полномочий лиц, наделенных функциями контроля осуществления валютных операций;
- ✦ соблюдения лимитов на банки-контрагенты, страновых лимитов;
- ✦ соблюдения преденциальных нормативов, установленных НБУ.

Внутренний контроль за уровнем валютного риска также должен включать проверку ведения соответствующей документации работниками отделов рисков и порядка информирования об уровне валютного риска руководству банка.

ВЫВОДЫ

Возрастание объемов банковских операций с иностранной валютой на фоне роста нестабильности, ко-

торая наблюдается на мировых валютных рынках в течение последних лет, приводит к необходимости усовершенствования системы управления валютным риском в коммерческих банках.

Для повышения эффективности внутрибанковской системы управления валютным риском необходимо развивать системы идентификации и анализа факторов, влияющих на уровень валютного риска, системы мониторинга и оценки текущего валютного риска, системы внутреннего контроля и системы выработки мер по ограничению и снижению валютного риска. Целесообразным также является в дальнейшем дополнить систему управления подсистемой раннего диагностирования повышения уровня валютного риска и создания базы данных, содержащей перечень возможных стрессовых ситуаций для банка и мер по их снижению. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Банківські ризики: теорія та практика управління / Л. О. Примостка, О. В. Лисенко, О. О. Чуб та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 455 с.
2. Банківський менеджмент : навч. посібник / За ред. О. А. Кириченка. – К. : Знання-Прес, 2002. – 316 с.
3. Вітлинський В Економічний ризик та методи його вимірювання : підручник / В. Вітлинський, С. Наконечний, О. Шарапов. – К. : ІМЗН, 1996. – 400 с.
4. Морозько С. Аудит валютного ризику в банку / С. Морозько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cfn.ru/management/practice>
5. Горячек І. Види банківських ризиків та управління ними / І. Горячек // Економіка, фінанси, право. – 2008. – № 8. – С. 36 – 38.
6. Беляков А. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования : учеб. пособие / А. Беляков. – М. : БДЦ-пресс, 2003. – 256 с.
7. Кондратюк Е. Понятие банковских рисков и их классификация / Е. Кондратюк // Деньги и кредит. – 2004. – № 6. – С. 43 – 50.
8. Черных С. Управление банковскими рисками / С. Черных // Вопросы экономики. – 2004. – № 8. – С. 120 – 121.
9. Волошин И. Оценка банковских рисков: новые подходы / И. Волошин. – К. : Эльга; Ника-Центр, 2004. – 216 с.
10. Блуффорд Х. Путнем. Банковское дело и управление рисками / Х. Блуффорд. – Вашингтон : Ин-т эконом. развития, 1992. – 266 с.
11. Сурен Л. Валютные операции. Основы теории и практики. – М. : Дело, 2008. – 176 с.
12. Арсланбеков-Федоров А. Проблемы организации и функционирования службы внутреннего контроля банка / А. Арсланбеков-Федоров // Материалы семинара «Проблемы анализа и управления рисками в деятельности кредитных организаций». – М. : МАКС Пресс, 2001. – С. 206 – 210.

ДИНАМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВ У СИСТЕМІ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ

ЗРУЦЬКА О. П.

УДК 336.71.078.3

Заруцька О. П. Динамічне моделювання фінансового стану банків у системі банківського нагляду

У системі банківського нагляду важливе місце займає аналіз фінансового стану банків та ефективності систем управління ризиками. Для забезпечення адекватного дистанційного контролю необхідно використання інструментарію, адаптованого до структури та профілю ризиків конкретних етапів розвитку системи та окремих структурно-функціональних груп банків. Запропоновано використання диференційованого підходу до окремих структурно-функціональних груп банків і динамічного моделювання фінансового стану банків з використанням самоорганізуючих карт Кохонена. Значення фінансових показників кожного банку отримують нову якісну оцінку з огляду на його місце у змінній системі показників банківської системи.

Ключові слова: банківський нагляд, фінансові показники банків, профіль ризиків, кластерний аналіз.

Бібл.: 9.

Заруцька Олена Павлівна – кандидат економічних наук, начальник відділу банківського нагляду, Управління Національного банку України в Дніпропетровській області (вул. Леніна, 13, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

E-mail: HelenZar@yandex.ru

УДК 336.71.078.3

Заруцкая Е. П. Динамическое моделирование финансового состояния банков в системе банковского надзора

В системе банковского надзора важное место занимает анализ финансового состояния банков и эффективности систем управления рисками. С целью организации адекватного дистанционного контроля необходимо использование инструментария, адаптированного к структуре и профилю рисков конкретных этапов развития системы и отдельных структурно-функциональных групп банков. Предложено использование дифференцированного подхода к отдельным структурно-функциональным группам банков с использованием самоорганизующихся карт Кохонена. Значения финансовых показателей каждого банка получают новую качественную оценку в зависимости от его места в динамической системе показателей банковской системы.

Ключевые слова: банковский надзор, финансовые показатели банков, профиль рисков, кластерный анализ.

Библ.: 9.

Заруцкая Елена Павловна – кандидат экономических наук, начальник отдела банковского надзора, Управление Национального банка Украины в Днепропетровской области (ул. Ленина, 13, Днепропетровск, 49000, Украина)

E-mail: HelenZar@yandex.ru

UDC 336.71.078.3

Zarutskaya Y. P. Dynamic Modeling of Banks' Financial Condition in System of Banking Supervision

The financial analysis of banks and risk management systems' effectiveness takes significant place in the system of banking supervision. To ensure an adequate remote control it is necessary to use the set of instruments adapted to the structure and profile of risks at certain stages of system developing and separate structural and functional banks' groups. It was suggested to use differentiated approach to individual structural and functional bank groups and dynamic modeling of banks' financial condition with the help of Kohonen's self-organizing map. Financial indicators of a certain bank obtain a new qualitative assessment, taking into account his place in a variable system of banking system indicators.

Key words: banking supervision, financial bank indicators, risks' profile, cluster analysis.

Bibl.: 9.

Zarutskaya Yelena P. – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department, Banking Supervision Office, National Bank of Ukraine in Dnipropetrovsk region (vul. Lenina, 13, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

E-mail: HelenZar@yandex.ru

Аналіз фінансового стану банків та ефективності систем управління ризиками потребує від банківського нагляду постійного вдосконалення методологічних підходів, розробки системи показників, які адекватно відображають реальний рівень фінансової стійкості, опрацювання інструментарію, адаптованого до структури та профілю ризиків конкретних етапів розвитку системи та окремих структурно-функціональних груп банків.

Сучасний наглядовий механізм спрямовується на оцінку ефективності систем ризик-менеджменту банків, достатності якісних і кількісних показників, що використовуються банками, визначення профілю ризиків і прогнозованого напрямку змін. За даними такої оцінки фінансової стійкості банку має визначатися режим наглядових процедур, необхідність превентивних заходів із запобігання втраті фінансової стійкості [6, с. 12].

Банківська система України є значно концентрованою. За станом на 1 липня 2012 року лише один най-

більший банк займав 14,6% у загальних активах і 22,8% у сукупних обсягах вкладів фізичних осіб, а до 17 банків першої масштабної групи належало відповідно 66,7% активів та 69% вкладів [1].

Банки відрізняються за масштабними показниками, спеціалізацією, характеристиками продуктів, що надаються клієнтам. Для великої частини банків із іноземним капіталом характерна менша ціна ресурсів, ніж середня у системі, що дозволяє знизити процентні ставки за активними операціями та опосередковано впливає на якість кредитного портфелю.

Значні відмінності від стандартних структурних характеристик мають малі кептивні банки, що пов'язані з конкретним бізнесом акціонерів. Показники чистої процентної маржі та спреду, вартості ресурсів і доходності активів таких банків часто відрізняються від ринкових.

Особливої уваги заслуговують банки, що мають підвищену частку споживчих кредитів у структурі портфелю.

ля. Практика свідчить, що зміна параметрів процентних ставок або тарифів таких банків здатна викликати соціальний резонанс, який впливає на ризики репутації всієї системи. Навіть при стабільних умовах обслуговування клієнтів – фізичних осіб ризики відповідних банків є підвищеними і потребують додаткових джерел покриття.

Зважаючи на значну різницю між профілями ризиків окремих банків, доцільним є формування підходів до аналізу фінансового стану залежно від специфіки банку та пріоритетних сфер контролю.

Головною особливістю методики аналізу фінансової стійкості банків з використанням структурно-функціональних груп, яка презентується у статті і більш детально викладена у [3], є перехід від універсальних обмежень і контрольних показників до індивідуальних індикаторів фінансового стану, адаптованих за профілем ризику конкретних банків.

Методика ґрунтується на інтерпретації траєкторії банку на карті Кохонена – дослідженні причин послідовних змін позицій, порівнянні з динамікою інших банків у межах загального розвитку системи. Основу методики самоорганізуючих карт Кохонена складають регресійні нейронні мережі без зворотних зв'язків, де використовується алгоритм навчання без вчителя. Карти Кохонена є зручним інструментом візуального представлення великих масивів даних, що складаються із значної кількості параметрів [2, с. 7].

Існують декілька підходів до оцінки фінансової стійкості банків. Основу аналізу фінансового стану банків складають дані фінансової та статистичної звітності, агреговані балансові показники банку, які у загальному вигляді можна згрупувати за такими напрямками:

- ✦ структура та достатність капіталу;
- ✦ структура та якість активів;
- ✦ структура залучених коштів;
- ✦ співвідношення складових активів і пасивів;
- ✦ ефективність діяльності;
- ✦ співвідношення складових прибутку;
- ✦ динамічні показники, що визначають зміни характеристик у часі.

Більшість широко відомих підходів побудовані саме на балансових показниках банків [5, с. 125].

При проведенні аналізу в системі банківського нагляду використовується значна кількість звітних форм банків, інформація яких надає досить деталізовані характеристики операцій і розшифровки балансових статей. Форми статистичної звітності банків складаються у різних звітних періодах (від щоденних до щоквартальних) і надаються відповідно до «Правил організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України», затверджених постановою Правління НБУ від 19.03.2003 р. № 124 [7]. Система звітності постійно оновлюється і адаптується у зв'язку зі змінами в діяльності системи. Достовірність даних контролюється в межах інспекційних перевірок.

У процесі безвізного моніторингу також використовується система аналітичних коефіцієнтів, тобто проводиться коефіцієнтний аналіз, який теж належить

до базових інструментів оцінки фінансового стану при дистанційному аналізі діяльності банків.

Коефіцієнтний аналіз є досить простим і ефективним у використанні, оскільки заснований на контролі значень коефіцієнтів, побудованих на основі деякої системи показників, а контроль полягає у перевірці знаходження коефіцієнтів у межах встановлених діапазонів значень, які визначаються емпірично. Даний підхід дозволяє досить оперативно ідентифікувати проблемні зони та підвищені ризики у діяльності банків і тому отримав широке практичне використання.

Головним недоліком коефіцієнтного аналізу є обґрунтування визначення діапазону допустимих значень коефіцієнтів. На практиці далеко не завжди вихід показника за встановлену йому межу є наслідком якісних змін. Для кожного банку, зважаючи на притаманний йому профіль ризику, можна спостерігати відхилення від загальних стандартів окремих обмежень, встановлених за середніми значеннями показників у системі. Відхилення від граничних значень є нормою для окремих банків. Наприклад, деякі кептивні банки зі специфічною структурою активів і пасивів працюють із традиційно високим рівнем чистої процентної маржі при від'ємному значенні процентного спреду. Що є нормою для вітчизняних кептивних банків, може бути зовсім неприйнятним для інших, наприклад, для банків з іноземними акціонерами.

Система показників і нормативів в умовах кризи має бути налаштованою на групи підвищених ризиків. Для запобігання втраті фінансової стійкості відповідними банками необхідно впровадження стрес-тестування та прогнозного моделювання можливих змін системи показників і траєкторій розвитку за різними сценаріями реалізації подій або застосування заходів впливу.

Разом із діагностикою загального фінансового стану банківської системи в процесі аналізу розподілу структурно-функціональних груп необхідно встановлення сфер підвищених ризиків і задач пріоритетного втручання. Наприклад, в умовах загального скорочення кредитних програм і погіршення кредитоспроможності позичальників оцінка банківським наглядом процесів управління кредитним ризиком має бути іншою, ніж у період активного розвитку банківської системи.

Метод динамічного моделювання. Використання методу групування великих інформаційних масивів за допомогою самоорганізуючих карт Кохонена дозволяє досить просто і логічно візуалізувати об'єкти – розташувати банки зі спільними характеристиками на спеціальній карті Кохонена. Метод дозволяє отримувати додаткову інформацію про реальний стан і тенденції розвитку кожного окремого об'єкта через порівняння із всією сукупністю і узагальнення аналогічних рис.

На відміну від традиційних методів статистичного групування біля деякого базового показника методика кластеризації за картою Кохонена враховує одночасно всю сукупність показників, відібраних для аналізу. Узагальнені дані кварталних звітів банків після спеціальної обробки представляються у вигляді географічної карти, де близькі за всією сукупністю показників банки групуються в окремі кластери.

Групування банків за сукупністю значень фінансових показників дозволяє визначити профіль ризиків кожного кластера (паттерну кластерів) через його географічне місце на карті. Дослідження траєкторії будь-якого банку дозволяє оцінювати зміну його профілю ризиків.

Кожний банк, як складна економічна система, яка розвивається у конкурентному середовищі під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників, характеризується власною структурною специфікою та профілем ризиків. Погіршення окремих аспектів його діяльності відображується у відповідних показниках і впливає на усі інші характеристики. Оскільки система показників фінансової стійкості банку враховує різні аспекти його діяльності, дослідження їх змін необхідно проводити комплексно, за сукупним впливом на загальний фінансовий стан. Наприклад, подорожчання ресурсної бази одночасно впливає на стан прибутку через зростання витрат, на ліквідність – через зміну структури зобов'язань, на підвищення ставок за кредитами і, опосередковано, на їх якість. У разі значних змін вартості ресурсів такий банк переміститься за картою Кохонена до нового сегмента і змінить оточення, тобто отримує новий статус у системі структурно-функціональних характеристик.

Модель кластеризації виступає своєрідною динамічною системою координат для інтерпретації змін показників кожного банку. Дійсно, при порівнянні показників для кожного звітного періоду одночасні зміни показників усіх банків ускладнюють встановлення деяких формально зафіксованих граничних значень для градації рівня фінансової стійкості. Дослідження ринкової позиції банку, аналіз структурної рівноваги показників, результативності заходів щодо підтримки фінансової стійкості та виконання стратегічних цілей розвитку формує паттерн банку в національній банківській системі. Значення фінансових показників конкретного банку отримують нову якісну оцінку з огляду на його місце у змінній системі показників усіх інших банків.

На усіх картах Кохонена, що охоплюють передкризовий 2008 рік, наступні фази кризи і відновлення розвитку банківської системи, аж до 2012 р., чітко формуються в основні три групи кластерів:

- ✦ найбільш проблемні банки (у крайньому куті положенні) в оточенні збиткових банків, банків неякісних активів, підвищених процентних ставок або банків, що спеціалізуються на кредитуванні фізичних осіб з високими ставками та комісійними доходами – так званих «роздрібних» банків. Усі проблемні групи банків у різних сполученнях займають два сусідніх кути карти;
- ✦ великі ефективні банки з дешевими ресурсами, залежні від міжбанківських ресурсів, серед яких багато банків з іноземними інвестиціями. Банки завжди займають окреме кутове положення у зв'язку із суттєвими відмінностями від інших груп;
- ✦ малі кептивні банки, залежні від бізнесу акціонерів зі специфічною структурою балансу, нетиповими джерелами прибутку, особливою процентною політикою, що значно відрізняється від

середнього ринкового рівня. До цієї групи, що займає окремий кут карти Кохонена, належать також банки з надлишковими високоліквідними активами, так звані «сплячі».

У центрі карти Кохонена розташовані банки без значних структурних відмінностей. У той же час, не всі центральні кластери мають стійкий фінансовий стан, для оцінки якого потрібний ще аналіз траєкторії банку на карті за кілька звітних кварталів і підтвердження тривалого перебування у групі.

Найбільш проблемні банки зі значними збитками, високими резервами в активах займають відокремлене кутове положення. Оскільки вони значно відрізняють їх від інших банків, формування відповідних кластерів розпочинається на найпочатковіших етапах побудови карти. Коли загальна кількість кластерів перевищує три, один з них обов'язково належить до проблемних банків. Із подальшим збільшенням кількості кластерів число дрібних кластерів проблемних банків швидко зростає, оскільки кожний з них має значні відмінності. У цьому сегменті карти розташовано більшість банків, що перебувають у стадії тимчасової адміністрації та ліквідації.

Стійке відокремлення спеціалізованих груп банків протягом останніх років свідчить про відмінності їх економічної природи та функцій. Кожна група банків потребує окремого підходу до оцінки фінансової стійкості із врахуванням уже напрацьованих даних щодо можливих сценаріїв розвитку.

ВИСНОВКИ

Запропонована методика оцінки фінансової стійкості банків на підставі аналізу окремих потоків, причин зміни траєкторій груп враховує особливості динаміки банківської системи та її поточного стану.

Профіль ризику банків визначається специфікою структури його операцій, активів і пасивів, доходів і витрат, особливостями вибраних банківських продуктів, клієнтської бази, тобто функціональними характеристиками та спеціалізацією на ринку банківських послуг. Універсальні обмеження не враховують такої специфіки і не дозволяють здійснити коректну оцінку наявності проблем.

Метод нейронних мереж передбачає комплексне врахування властивостей об'єктів при розподілі банків, кластеризацію, що проводиться одночасно за всією сукупністю показників. Саме таке системне охоплення властивостей банків забезпечує формалізований підхід до розподілу банків на близькі за властивостями об'єкти.

Замість традиційного підходу за шкалою «більш-менш проблемний банк» можливо визначити профіль ризиків деякої групи банків, присвоювати назву групи (паттерн) і відслідковувати динаміку розвитку кожної з груп і окремих банків в межах групи. Тоді при використанні коефіцієнтного методу в умовах розподілу банків на однорідні групи з близькими структурними характеристиками і профілем ризиків можливо забезпечити постійну актуалізацію обмежень, зважаючи на зміну зовнішніх та внутрішніх умов діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] // Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. – 2012 – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish>
2. Дебок Г. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующих карт : пер.с англ. / Г. Дебок, Т. Кохонен ; Нац. фонд подготовки кадров. – М. : АЛЬПИНА, 2001. – 317 с.
3. Заруцька О. П. Розподіл банківського ринку за методикою нейронних мереж / О. П. Заруцька // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 6. – С. 14 – 19.
4. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні / Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 р., № 368.
5. Кочетков В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах : монографія / В. М. Кочетков. – К. : Вид-во Європейського університету, 2003. – 300 с.

6. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», схвалені Постановою Правління Національного банку України від 15.03.04 р., № 104.

7. Правила організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України [Електронний ресурс] : Правила, затверджені постановою правління Національного банку України від 19.03.2003 №124. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 07.05.2003 р. за № 353/7674.

8. Примостка Л. О. Анализ банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі : монографія / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с.

9. Risk based supervision of small and medium-sized banks / securities dealers. – 2007 // <http://www.ebk.admin.ch/e/bk/umfeld/index.html>

УДК 336.71:334.722

НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В БАНКУ

ІЗЮМЦЕВА Н. В., КАЛМИКОВА О. М.

УДК 336.71:334.722

Ізюмцева Н. В., Калмикова О. М. Напрямки покращення сучасної моделі корпоративної культури в банку

У статті проаналізовано напрямки покращення існуючих у сучасній практиці моделей корпоративної культури, орієнтованих на клієнта, а також напрямки покращення їх практичного застосування в реалії сьогодення. Зараз корпоративна культура – це система цінностей та переконань кожного працівника фірми, яка передбачає його поведінку та обумовлює характер життєдіяльності будь-якої організації. Банку потрібно визначити основні напрямки роботи з формування корпоративної культури, механізм роботи, який буде ефективно працювати та єднати працівників навколо цілей. Також у статті наведено опитування, яке було проведено серед працівників усіх відділень банку, з питань уваги керівництва до корпоративної культури, системи заохочень працівників та загальної оцінки корпоративної культури установи. Для вдалого менеджменту обраної моделі (орієнтованої на клієнта) необхідно застосовувати прозору оцінку ефективності управління культурою організації. Лише ефективне впровадження правильної моделі корпоративного управління та спрямований нагляд її оцінки її ефективності є запорукою успішного функціонування банківської установи в цілому.

Ключові слова: корпоративна культура, елементи корпоративної культури, мотивація, прибуток.

Рис.: 5. **Формул:** 1. **Бібл.:** 10.

Ізюмцева Наталія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: diknat@mail.ru

Калмикова Ольга Миколаївна – студентка, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: montessori007@rambler.ru

УДК 336.71:334.722

Ізюмцева Н. В., Калмикова О. М. Направления улучшения современной модели корпоративной культуры в банке

В статье проанализированы направления улучшения существующих в современной практике моделей корпоративной культуры, ориентированных на клиента, а также направления улучшения их практического применения в реалиях сегодняшнего дня. Сейчас корпоративная культура – это система ценностей и убеждений каждого работника фирмы, которая предусматривает его поведение и обуславливает характер жизнедеятельности любой организации. Банку нужно определить основные направления работы по формированию корпоративной культуры, механизм работы, который будет эффективно действовать и объединит работников вокруг целей. Также в статье представлен опрос, который был проведен среди работников всех отделений банка, относительно внимания руководства к корпоративной культуре, системы поощрений работников и общей оценки корпоративной культуры учреждения. Для удачного менеджмента выбранной модели (ориентированной на клиента) необходимо использовать прозрачную оценку эффективности управления культурой организации. Только эффективное внедрение правильной модели корпоративного управления и целенаправленный надзор, а также оценка ее эффективности являются залогом успешного функционирования банковского учреждения в целом.

Ключевые слова: корпоративная культура, элементы корпоративной культуры, мотивация, прибыль.

Рис.: 5. **Формул:** 1. **Библ.:** 10.

Ізюмцева Наталія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Харківський інститут банківського дела Університету банківського дела Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: diknat@mail.ru

Калмикова Ольга Миколаївна – студентка, Харківський інститут банківського дела Університету банківського дела Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: montessori007@rambler.ru

UDC 336.71:334.722

Izyumtseva N. V., Kalmykova O. N. Areas of Improvement a Modern Model of Corporate Culture in the Bank

The article analyzes trends improve existing models in modern corporate culture, customer focused and the ways to improve their practical use in the realities of today. Now corporate culture – a system of values and beliefs that divides every employee of the company and includes his behavior, determines the nature of life of any organization. Bank must have a purpose – to determine the scope of the formation of corporate culture, the mechanism of which will work effectively and unite employees around goals. This article also conducted a survey among employees at all outlets of management attention to corporate culture, incentive system employees and the overall assessment of corporate culture institutions. For the successful management of the chosen model (customer oriented), you must enter a transparent assessment of the effectiveness of the organization's culture. Only effective implementation of proper corporate governance model and focused supervision and evaluation of its effectiveness is the key to the successful functioning of the banking institutions in general.

Key words: corporate culture, elements of corporate culture, motivation, profit.

Pic.: 5. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 10.

Izyumtseva Natalya V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: diknat@mail.ru

Kalmykova Olga N. – Student, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: montessori007@rambler.ru

ЛІТЕРАТУРА

1. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] // Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. – 2012 – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish>
2. Дебок Г. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующих карт : пер.с англ. / Г. Дебок, Т. Кохонен ; Нац. фонд подготовки кадров. – М. : АЛЬПИНА, 2001. – 317 с.
3. Заруцька О. П. Розподіл банківського ринку за методикою нейронних мереж / О. П. Заруцька // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 6. – С. 14 – 19.
4. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні / Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 р., № 368.
5. Кочетков В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах : монографія / В. М. Кочетков. – К. : Вид-во Європейського університету, 2003. – 300 с.
6. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», схвалені Постановою Правління Національного банку України від 15.03.04 р., № 104.
7. Правила організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України [Електронний ресурс] : Правила, затверджені постановою правління Національного банку України від 19.03.2003 №124. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 07.05.2003 р. за № 353/7674.
8. Примостка Л. О. Анализ банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі : монографія / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с.
9. Risk based supervision of small and medium-sized banks / securities dealers. – 2007 // <http://www.ebk.admin.ch/e/bk/umfeld/index.html>

УДК 336.71:334.722

НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В БАНКУ

ІЗЮМЦЕВА Н. В., КАЛМИКОВА О. М.

УДК 336.71:334.722

Ізюмцева Н. В., Калмикова О. М. Напрямки покращення сучасної моделі корпоративної культури в банку

У статті проаналізовано напрямки покращення існуючих у сучасній практиці моделей корпоративної культури, орієнтованих на клієнта, а також напрямки покращення їх практичного застосування в реалії сьогодення. Зараз корпоративна культура – це система цінностей та переконань кожного працівника фірми, яка передбачає його поведінку та обумовлює характер життєдіяльності будь-якої організації. Банку потрібно визначити основні напрямки роботи з формування корпоративної культури, механізм роботи, який буде ефективно працювати та єднати працівників навколо цілей. Також у статті наведено опитування, яке було проведено серед працівників усіх відділень банку, з питань уваги керівництва до корпоративної культури, системи заохочень працівників та загальної оцінки корпоративної культури установи. Для вдалого менеджменту обраної моделі (орієнтованої на клієнта) необхідно застосовувати прозору оцінку ефективності управління культурою організації. Лише ефективне впровадження правильної моделі корпоративного управління та спрямований нагляд її оцінки її ефективності є запорукою успішного функціонування банківської установи в цілому.

Ключові слова: корпоративна культура, елементи корпоративної культури, мотивація, прибуток.

Рис.: 5. **Формул:** 1. **Бібл.:** 10.

Ізюмцева Наталія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: diknat@mail.ru

Калмикова Ольга Миколаївна – студентка, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: montessori007@rambler.ru

УДК 336.71:334.722

Ізюмцева Н. В., Калмикова О. М. Направления улучшения современной модели корпоративной культуры в банке

В статье проанализированы направления улучшения существующих в современной практике моделей корпоративной культуры, ориентированных на клиента, а также направления улучшения их практического применения в реалиях сегодняшнего дня. Сейчас корпоративная культура – это система ценностей и убеждений каждого работника фирмы, которая предусматривает его поведение и обуславливает характер жизнедеятельности любой организации. Банку нужно определить основные направления работы по формированию корпоративной культуры, механизм работы, который будет эффективно действовать и объединит работников вокруг целей. Также в статье представлен опрос, который был проведен среди работников всех отделений банка, относительно внимания руководства к корпоративной культуре, системы поощрений работников и общей оценки корпоративной культуры учреждения. Для удачного менеджмента выбранной модели (ориентированной на клиента) необходимо использовать прозрачную оценку эффективности управления культурой организации. Только эффективное внедрение правильной модели корпоративного управления и целенаправленный надзор, а также оценка ее эффективности являются залогом успешного функционирования банковского учреждения в целом.

Ключевые слова: корпоративная культура, элементы корпоративной культуры, мотивация, прибыль.

Рис.: 5. **Формул:** 1. **Библ.:** 10.

Ізюмцева Наталія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Харківський інститут банківського дела Університету банківського дела Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: diknat@mail.ru

Калмикова Ольга Миколаївна – студентка, Харківський інститут банківського дела Університету банківського дела Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: montessori007@rambler.ru

UDC 336.71:334.722

Izyumtseva N. V., Kalmykova O. M. Areas of Improvement a Modern Model of Corporate Culture in the Bank

The article analyzes trends improve existing models in modern corporate culture, customer focused and the ways to improve their practical use in the realities of today. Now corporate culture – a system of values and beliefs that divides every employee of the company and includes his behavior, determines the nature of life of any organization. Bank must have a purpose – to determine the scope of the formation of corporate culture, the mechanism of which will work effectively and unite employees around goals. This article also conducted a survey among employees at all outlets of management attention to corporate culture, incentive system employees and the overall assessment of corporate culture institutions. For the successful management of the chosen model (customer oriented), you must enter a transparent assessment of the effectiveness of the organization's culture. Only effective implementation of proper corporate governance model and focused supervision and evaluation of its effectiveness is the key to the successful functioning of the banking institutions in general.

Key words: corporate culture, elements of corporate culture, motivation, profit.

Pic.: 5. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 10.

Izyumtseva Natalya V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: diknat@mail.ru

Kalmykova Olga N. – Student, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: montessori007@rambler.ru

Проблема ефективного формування і управління корпоративною культурою є нагальною та вкрай невід'ємною частиною менеджменту в будь-якій установі чи організації, у тому числі й банку. Управління процесом роботи з персоналом в банку неодмінно вимагає значних розумових і менеджерських здібностей, які можуть бути обґрунтовані сучасними моделями. Тому актуальність даного дослідження завжди була на високому рівні, про що свідчать численні наукові доробки й дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців.

Зокрема, питанням аналізу корпоративної культури в банку у своїх роботах приділяли значну увагу Башук Т. О. [1], Дяків О. П. [2], Іванова С. В. [3], Бондаренко А. [4], Жоган І. [5], Ліфінцев Д. С. [6], Маслова Н. [7], Мозгова О. [8], Шмиголь Н. [9], Щоткіна О. [10] та ін. Питан-

ня практичного застосування моделей корпоративної культури в банку висвітлені недостатньо детально і потребують більш всебічного дослідження, що зумовлює обґрунтовану необхідність та доцільність цієї роботи.

Метою статті є аналіз існуючої в сучасній практиці моделі корпоративної культури, орієнтованої на клієнта, а також напрямки покращення її практичного застосування в реаліях сьогодення.

Загальновідомо, що корпоративна культура – це система цінностей і переконань кожного працівника фірми, яка передбачає його поведінку та обумовлює характер життєдіяльності організації. Корпоративна культура – це також спосіб і засіб створення організації, яка самостійно розвивається. Тож у банку доцільно визначити основні напрямки роботи з формування цієї культури (рис. 1).

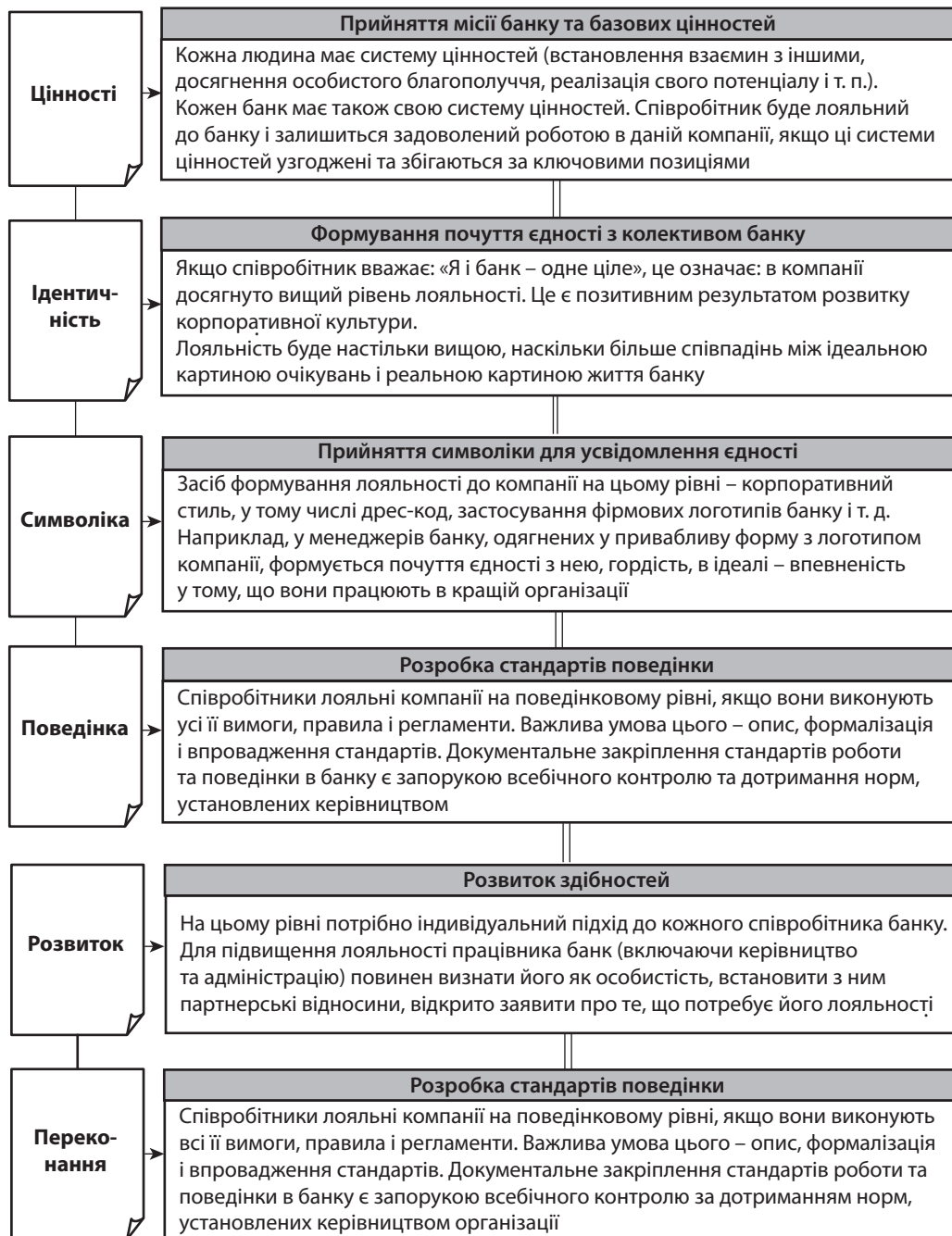


Рис. 1. Основні напрямки роботи з формування корпоративної культури в банку

Ці шість напрямків мають на меті впровадження таких організаційних заходів у розрізі корпоративної культури:

- ✦ діагностика і вирішення проблем підрозділу або банку в цілому шляхом анкетування, тренінгів, підвищення кваліфікації персоналу і т. п.;
- ✦ розкриття здібностей співробітників;
- ✦ допомога їм у визначенні шляхів самореалізації;
- ✦ створення теплої та творчої атмосфери в колективі;
- ✦ діагностика кандидатів на відповідність вимогам корпоративної культури;
- ✦ адаптація нових співробітників до норм, правил і традицій банку;
- ✦ робота системи «Таємний клієнт» в банку.

Так, відповідно до щорічного Звіту Правління Альфа Банку за 2011 рік, саме корпоративна культура відіграла значну роль у зміцненні їх кадрового потенціалу, про що свідчать такі дані.

З початку функціонування Альфа-банку не спостерігалось дійсно працюючого та ефективного меха-

нізму єднання працівників навколо певних цілей, не було спеціальних правил щодо одягу та техніки поведіння з клієнтами. Були лише окремі відділення та філії, керівники яких власними силами здійснювали менеджмент кадрової культури в банку, але це не надавало значного розквіту власне мережі банку.

З 2004 р. з ініціативи керівного складу Альфа-банку було проведено ряд періодичних масштабних опитувань, які охоплювали працівників усіх відділень та регіональних дирекцій банку.

Метою анкетування було виявлення рівня задоволеності робітників заходами існуючої на той час корпоративної культури. По завершенню були отримані результати відповідей на питання: про увагу керівника банку стосовно корпоративної культури (рис. 2), про систему заохочень працівників (рис. 3), загальний вигляд існуючих елементів корпоративної культури Альфа-банку, наприклад, наявність дрес-коду, символіки, фірмової атрибутики (рис. 4).

Відповідно до отриманих даних можна судити про надзвичайну важливість елементів корпоративної куль-

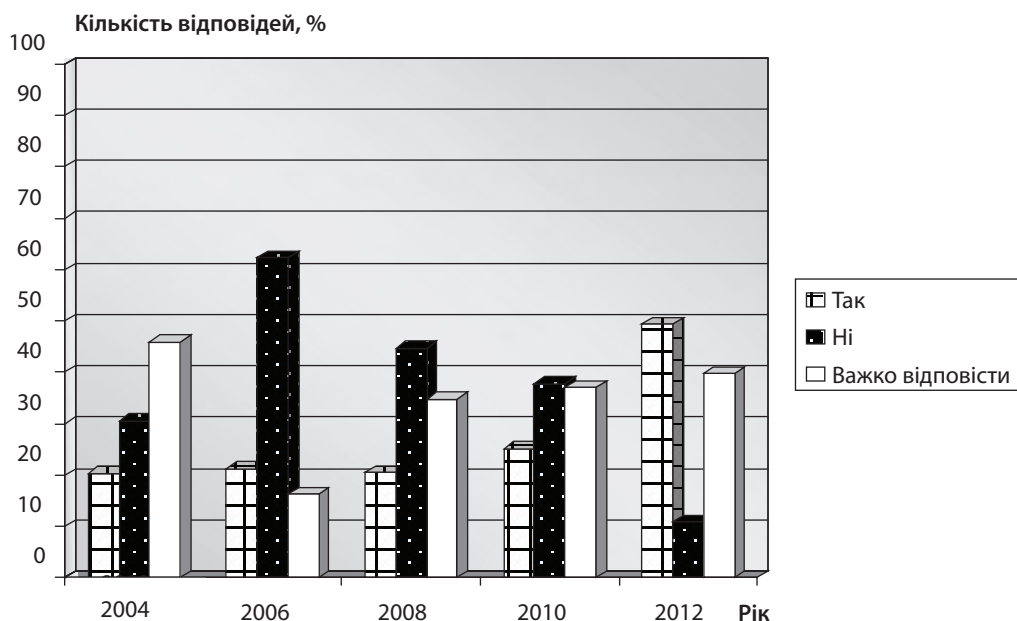


Рис. 2. Належна увага керівництва банку питанню корпоративної культури

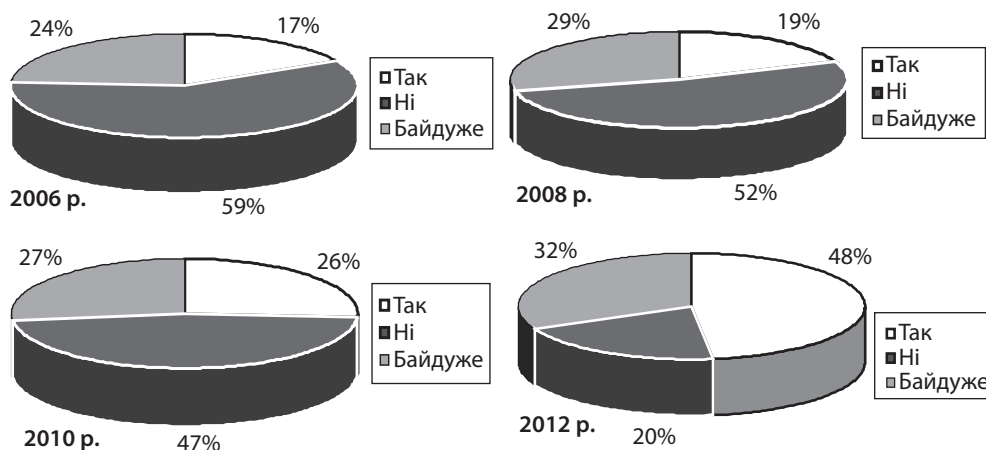


Рис. 3. Система заохочень працівників на прикладі Альфа-банку

тури в банку, оскільки з її вдосконаленням зростає загальна оцінка банку як середовища для плідної роботи та саморозвитку. Починаючи з 2006 року, спостерігається тенденція до зростання якості корпоративної культури та збільшення її обсягів.

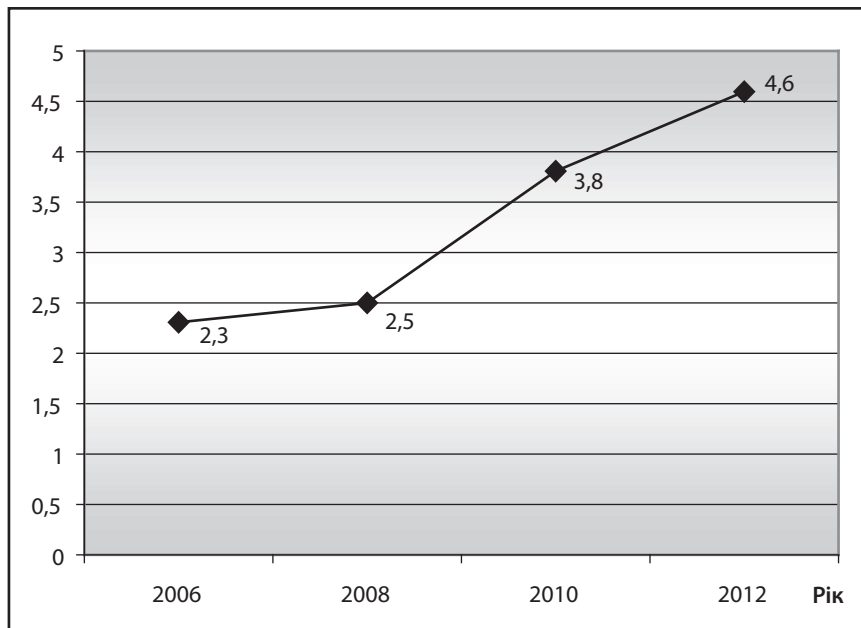


Рис. 4. Оцінка в загальному вигляді існуючих елементів корпоративної культури Альфа-банку. Середня оцінка (від 1 до 5)

Розвинута корпоративна культура сучасної компанії припускає об'єднання персоналу, керівництва і власників банківської установи, її партнерів і клієнтів на основі єдиної системи цінностей, що дозволяє значно підвищити швидкість реакції банку на зміну переваг клієнтів, знизити рівень різного роду протиріч, затвердити загальні орієнтири довгострокового розвитку, підвищити рівень доходу.

Для вдалого менеджменту обраної моделі (орієнтованої на клієнта) необхідно впровадити прозору оцінку ефективності управління культурою організації. Ця оцінка повинна проводитись на основі певного критерію, який би дозволив поєднувати аналіз окремих показників зі зведенням їх до загального значення – розрахунку узагальнюючого показника, щоб можна було забезпечити належний системний підхід.

Критерієм, що найбільш повно відповідає поставленим вимогам, на наш погляд, є максимальна ефективність заходів щодо управління існуючою корпоративною культурою. Критеріальний показник, що відповідає пропонованому критерію, у загальному виді можна виразити через формулу:

$$PO_{ок} = (OK \cdot R) / Z \rightarrow \max, \quad (1)$$

де $PO_{ок}$ – ефективність управління існуючою організаційною культурою (ОК) банку;

OK – переваги, створювані впливом організаційної культури, у життєдіяльності банку;

R – ступінь відповідності (релевантності) обраної стратегії унікальним властивостям організаційної культури;

Z – витрати на проведення заходів щодо формування та розвитку культури.

Зростання даного показника можливе за рахунок двох факторів: збільшення чисельника – величини наявних реалізованих переваг або зменшення знаменника – витрат на здійснення процедур з розвитку культури й одночасної дії цих факторів.

Особливість даного критерію полягає в тому, що ріст величини наявних переваг (ОК) сам по собі ще не є суцільно позитивним фактом. Це зростання обов'язково має супроводжуватися зростанням ступеня реалізації, затребуваності формованих переваг у стратегії банківської установи. Вплив вікових циклів розвитку культури організації також враховується цим показником.

На етапі зростання основна увага приділяється підвищенню значення чисельника – виділенню унікальних властивостей організації та їх посиленню, на етапі зрілості акцент переноситься на максимальну відповідність стратегії організації сформованим перевагам, на етапі спаду і переродження культури організації основне значення приділяється зниженню витрат на заходи щодо збереження переваг, сформованих розвинутою корпоративною культурою.

Відповідно до викладеного вище теоретичними в основу оцінки корпоративної культури банківської установи може бути покладено запропоновану загальну модель оцінки її ефективності (рис. 5).

Отже, ефективне управління організаційною культурою банківської установи здатне приносити додатковий (непрямий) дохід. Тому обчислення комплексного показника ефективності організаційної культури є необхідним для оцінки ОК-доходу та збільшення доходності банку в цілому.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищезазначене, можна сказати, що лише ефективне впровадження правильної моделі корпоративного управління та спрямований нагляд й оцінка її ефективності є запорукою успішного функціонування банківської установи в цілому. Дослідження, проведене в роботі, сприятиме покращенню мотивації персоналу банку, що, у свою чергу, приведе до: підвищення результативності праці, збільшення прибутку банківської установи, підвищення рівня довіри до банківської системи, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків на міжнародному ринку, а також закріпить довіру працівників банку до свого керівництва.

Перспективи подальших досліджень даного питання: потребують більш глибокого вивчення та вдосконалення напрямки покращення корпоративних культур у банках в сучасних умовах. ■



Рис. 5. Оцінка корпоративної культури банківської установи

ЛІТЕРАТУРА

1. Башук Т. О. Доцільність формування корпоративної культури на підприємстві / Т. О. Башук, А. М. Жолудева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – 179 с.

2. Дяків О. П. Основні складові формування корпоративної культури в організації / О. П. Дяків // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Соціально-трудова відносини: теорія і практика. – К. : КНЕУ, 2010. – Т. 3. – С. 94 – 100.

3. Іванова С. В. Корпоративна культура: традиції та сучасність / С. В. Іванова // Довідник кадровика. – 2000. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hr100.ru/wmc/info/article/article07/?id=1165861272>

4. Розкошна О. Корпоративна культура в банку / О. Розкошна, А. Бондаренко // Збірник тез доповідей XIV Всеукраїнської науково-практичної конференції (27–28 жовтня 2011 р.) : у 2 т. / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – Т. 2. – 172 с.

5. Жоган І. М. Корпоративна культура в системі управління підприємством / І. М. Жоган, Л. М. Савчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkpi/2009/77.pdf

6. Ліфінцев Д. С. Корпоративна культура як інструмент формування іміджу організації / Д. С. Ліфінцев // Стратегія економічного розвитку України. – 2009. – № 24-25. – 190 с.

7. Маслова Н. Бренд банку: сутність, елементи, вплив на клієнтів / Н. Маслова // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 5. – 112 с.

8. Мозгова О. О. Сучасні моделі корпоративної культури / О. О. Мозгова // Економічні науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/23_WP_2011/Economics/10_91230.doc.htm

9. Шмиголь Н. Непрямий дохід від організаційної культури банківської установи: визначення, оцінка, ефективність / Н. Шмиголь // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 3. – 103 с.

10. Щоткіна О. Корпоративна культура як невід’ємна складова сучасного управління / О. Щоткіна // Управління розвитком. – 2011. – № 9. – 97 с.

РОЗВИТОК ДЕПОЗИТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

АШУРБЕКОВА А. А.

УДК 336.71:658.012.4

Ашурбекова А. А. Розвиток депозитного менеджменту в системі банківського менеджменту

У статті досліджено сутність депозитного менеджменту з точки зору системного та процесного підходів, відображено його місце в системі банківського менеджменту. Подано характеристику основних складових елементів системи депозитного менеджменту, які забезпечують залучення достатнього обсягу коштів на поточні та строкові рахунки банку для здійснення активних операцій на вигідних для банку умовах.

Ключові слова: банківський менеджмент, депозитний менеджмент, залучені ресурси банку.

Рис.: 2. **Бібл.:** 10.

Ашурбекова Асіят Ашурбековна – аспірантка, кафедра менеджменту, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: asiyat.ashurbekova@mail.ru

УДК 336.71:658.012.4

Ашурбекова А. А. Развитие депозитного менеджмента в системе банковского менеджмента

В статье исследована сущность депозитного менеджмента с точки зрения системного и процессного подходов, отражено его место в системе банковского менеджмента. Дана характеристика основных составляющих элементов депозитного менеджмента, которые обеспечивают привлечение достаточного объема средств на текущие и срочные счета банка для совершения активных операций на выгодных для банка условиях.

Ключевые слова: банковский менеджмент, депозитный менеджмент, привлеченные ресурсы банка.

Рис.: 2. **Библ.:** 10.

Ашурбекова Асіят Ашурбековна – аспірантка, кафедра менеджменту, Українська академія банківського дела Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: asiyat.ashurbekova@mail.ru

UDC 336.71:658.012.4

Ashurbekova A. A. Development of Deposit Management in the Banking Management

The article examines the nature of deposit management in terms of system and process approaches, and reflects its place in banking management. The features of the main components of deposit management are given, providing attracting sufficient funds on current and term accounts for active operations on favorable conditions for the bank.

Key words: bank management, deposit management, attracted resources of the bank.

Pic.: 2. **Bibl.:** 10.

Ashurbekova Asiyat A. – Postgraduate Student, Department of Management, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: asiyat.ashurbekova@mail.ru

Сучасні умови розвитку економіки характеризуються посиленням процесів глобалізації, зростанням нестабільності ринків, новими вимогами до управління депозитними ресурсами. Тому виникає необхідність у подальшому вдосконаленні теоретичних і практичних засад депозитного менеджменту, спрямованих на формування адаптивних систем і механізмів, що здатні забезпечити стійкість депозитної бази до постійних змін зовнішніх і внутрішніх чинників середовища.

Менеджмент як наука сформувався і розвивався протягом багатьох десятиліть в Америці і країнах Західної Європи. Застосування основних його положень на практиці сприяло ефективній діяльності економічних суб'єктів, удосконаленню механізмів управління ними, пошуку дієвих методів господарювання і забезпечило провідну роль цих країн у світовому господарстві [1].

Складовою частиною менеджменту є банківський менеджмент, тобто управління банком в умовах ринку, що означає:

- ✦ орієнтацію банку на попит і потреби ринку, на запити клієнтів і створення таких банківських продуктів і послуг, які користуються попитом і можуть дати банкові запланований прибуток;
- ✦ постійне прагнення до підвищення ефективності банківської діяльності з метою зменшен-

ня витрат і одержання оптимальних результатів;

- ✦ коригування цілей, завдань і програм банку залежно від кон'юнктури ринку;
- ✦ необхідність використання сучасної інформаційної бази (комп'ютерних мереж і зв'язків з валютною і фондовою біржами, іншими кредитно-фінансовими інститутами) з метою здійснення багатоваріантних розрахунків для прийняття обґрунтованих і оптимальних рішень;
- ✦ раціональний добір персоналу та його ефективне використання [2].

Банківський менеджмент у фінансовій сфері визначає ефективність діяльності банку загалом.

Банківський менеджмент має свою специфіку, що визначається такими рисами:

- 1) особливість цілей;
- 2) деякі кількісні показники (клієнтура, обсяг депозитів, кредитних вкладень, інвестицій, обсяг операцій і послуг тощо);
- 3) набір якісних чинників (показники доходів і витрат, швидкість обороту коштів, трудомісткість операцій, ступінь задоволення запитів клієнтів з обсягу, структури, якості послуг, що надаються, можливості банку із забезпечення конфіденційності переговорів, інформаційна безпека тощо);

4) соціальні характеристики персоналу (у тому числі професійна підготовка, ставлення до праці, вирішення соціальних проблем);

5) регулювання діяльності з боку держави; так, Національний банк встановлює для комерційних банків економічні нормативи капіталу, ліквідності та ризиків;

6) різноманітні сфери управління, до яких належать грошовий обіг і кредитні відносини на макро- і мікро- рівнях, наявність істотних ризиків під час здійснення банківських операцій [3, с. 68 – 69].

Провідна роль у системі банківського менеджменту належить менеджерам – керівникам нової формації, які мають всебічні знання у галузях економіки, психології, соціології, інноватики, володіють сучасними інформаційними технологіями, технікою ділового спілкування, завдяки чому вміють чітко визначити стратегічні цілі організації і консолідувати дії персоналу для їх досягнення. Зусилля менеджерів спрямовуються не лише на створення оптимального розподілу праці, упорядкування комунікаційних процесів, а й на формування високої культури людської співпраці [4, с. 9].

Зміст банківського менеджменту складає:

- ✦ *планування* – дозволяє заглянути в майбутнє банку, передбачити цілі, сферу, масштаби і результати його діяльності в порівнянні з джерелом і затратами. Результатом планування являється розробка бізнес-плану (звідний план розвитку банку), а також оперативних планів по окремих напрямках (кредитна, інвестиційна, депозитна, процентна, кадрова та ін. політика);
- ✦ *аналіз* – направлений на оцінку діяльності банку в цілому і по окремих напрямках на основі порівняння фактично досягнутих результатів з прогнозованими і з результатами найкращих банків. Головними напрямками аналізу є: оцінка динаміки обсягових показників діяльності банку: активів, депозитів, власного капіталу, кредитів, прибутків;
- ✦ *регулювання* – у системі банківського менеджменту має визначені особливості, обумовлені наявністю державного контролю за діяльністю комерційних банків;
- ✦ *контроль* – у банківській діяльності поділяється на зовнішній та внутрішній. Зовнішній контроль здійснює Національний банк і зовнішні аудитори. Внутрішній контроль організується самим банком [1].

Сфера банківського менеджменту поділяється на два блоки: управління персоналом; фінансовий менеджмент.

Управління персоналом спрямоване на раціональне використання знань банківських працівників як необхідну умову ефективності фінансового менеджменту. Воно включає: мотивацію праці; організацію праці працівників банку; розміщення кадрів; систему підготовки і перепідготовки банківських кадрів; механізм оплати праці, стимулювання; організацію контролю; систему кар'єрного зростання; принципи поведінки в колективі [1].

Другий блок – *фінансовий менеджмент*, що охоплює управління рухом грошового продукту, його формування і розміщення, у відповідності до цілей і завдань конкретного банку. Основними напрямками фінансового менеджменту, за Лаврушиним О. І., є: розробка банківської політики з конкретизацією по окремих сферах діяльності банку (депозити, кредити, інвестиції, послуги і т. д.); банківський маркетинг; управління активами і пасивами банку; управління ліквідністю; управління прибутками; управління власним капіталом; управління кредитним портфелем; управління банківськими ризиками.

Васюренко О. В. основну увагу концентрує на таких компонентах фінансового менеджменту: банківська політика і стратегічне планування; управління активами; управління пасивами; управління ліквідністю; ризик-менеджмент; управління валютними ресурсами; інформаційний менеджмент.

Більшість із зазначених складових (банківська політика і стратегічне планування, управління активами і пасивами, управління ліквідністю й ризиками) відіграють визначальну роль у діяльності банку, інші (наприклад, інформаційний менеджмент) є другорядними, які забезпечують, по суті, ефективність перших [3, с. 71].

Складовою управління пасивами є *депозитний менеджмент*, метою якого є забезпечення залучення достатнього обсягу коштів на поточні та строкові рахунки банку для здійснення активних операцій на вигідних для банку умовах, в обсязі і порядку, визначених чинним законодавством.

Депозитна база банку впливає не тільки на досягнення найважливіших фінансових цілей банку (збільшення чистого прибутку і вартості бізнесу), але й на формування фінансової політики, управлінням кредитним портфелем, портфелем цінних паперів, а опосередковано – і на інші напрямки фінансового менеджменту (управління доходами, витратами, прибутком і капіталом). У зв'язку з цим система депозитного менеджменту повинна стати невід'ємною частиною системи управління діяльністю банку. Місце депозитного менеджменту в системі банківського менеджменту представлено на *рис. 1*.

Д'яконова І. І. депозитний менеджмент визначає як «систему управління депозитними ресурсами, що включає в себе об'єкт, суб'єкт, інструментарій управління та підсистему забезпечення» [5].

Взагалі, депозитний менеджмент – це складне і багатогранне явище, яке можна розглядати в статичній як структурі системи й у динаміці – як процес.

Розгляд депозитного менеджменту комерційного банку в рамках системного підходу має як теоретичну, так і практичну значущість. У теоретичному аспекті він дозволить визначити існуючі розбіжності відносно поняття депозитного менеджменту і його складових. Прикладний аспект дозволить розробити методичні основи формування ефективного депозитного менеджменту.

Системний підхід є найважливішим у депозитному менеджменті, оскільки він визначає системне бачення основних напрямків і етапів роботи, що повинні бути проведені банком для досягнення поставленої мети.



Рис. 1. Місце депозитного менеджменту в банківському менеджменті

Банківська установа – відкрита система, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем. Тому депозитний менеджмент як система характеризується залежністю не тільки від внутрішніх, але й від зовнішніх факторів.

Системний підхід є таким напрямком методологічного дослідження, при якому об'єкт дослідження розглядається як цілісна множина елементів у сукупності відносин і взаємозв'язків. Системний підхід дає можливість пояснити будь-який вид діяльності, базуючись на закономірностях і взаємозв'язку його елементів, що в результаті створює можливість для їх більш ефективного використання.

Системі депозитного менеджменту банку, як і будь-якій іншій економічній системі, притаманні такі властивості:

- ✦ *складність* – депозитний менеджмент банку включає складові, які, у свою чергу, можна поділити на дрібніші елементи;
- ✦ *структурність* – депозитному менеджменту банку притаманна певна ієрархічна побудова, яка відображає зміст і співвідношення його складових і здатна підтримувати цілісність;
- ✦ *динамічність* – депозитний менеджмент банку формується та розвивається в умовах нестабільного середовища, тому, враховуючи відкритість і динамічність змін зовнішнього середовища, вивчати депозитний менеджмент у статистичному стані неможливо;
- ✦ *адаптивність* – депозитний менеджмент банку має швидко реагувати на зміни, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі;
- ✦ *пропорційність* – усі елементи депозитного менеджменту формуються в умовах узгодженості їх кількості;

✦ *часова обмеженість* – реалізація депозитного менеджменту – це завдання довгострокового характеру, що зумовлено неможливістю врахування всіх факторів впливу на його величину у короткостроковому періоді;

✦ *реалістичність* – чинники, що формують депозитний менеджмент банку, повинні мати конкретну практичну спрямованість [3].

Враховуючи наведені вище властивості функціонування економічних систем, можна формалізувати концептуальні засади формування депозитного менеджменту банку таким чином:

✦ депозитний менеджмент банку – це складна система пересічних характеристик його елементів;

✦ під час формування депозитного менеджменту діє за-

кон синергії його елементів;

✦ елементи депозитного менеджменту банку повинні функціонувати одночасно і в сукупності, тобто необхідне досягнення збалансованості оптимального співвідношення між елементами.

З метою підвищення ефективності депозитної діяльності банку система депозитного менеджменту має:

- ✦ забезпечувати стійку позицію на ринку за рахунок збалансованості між традиційними продуктами та запровадженням перспективних інновацій;
- ✦ створювати умови для найбільш повного задоволення потреб клієнтів банку в нових послугах;
- ✦ забезпечувати взаємодію внутрішніх і зовнішніх елементів системи управління депозитними ресурсами;
- ✦ стежити за раціональним і цілеспрямованим залученням ресурсів.

Враховуючи вищезазначене, ми пропонуємо розглядати систему депозитного менеджменту банку як сукупність взаємопов'язаних елементів. Під елементом традиційно розуміють мінімальний компонент системи, сукупність яких складається в систему прямо чи опосередковано.

Метою управління депозитними ресурсами банку є забезпечення залучення достатнього обсягу коштів на поточні та строкові рахунки банку для здійснення активних операцій на вигідних для банку умовах, в обсязі й порядку, визначених чинним законодавством.

Система управління депозитними ресурсами включає в себе визначення об'єкта, суб'єкта, інструментарію управління та підсистему забезпечення.

Схематично систему депозитного менеджменту банку представлено на рис. 2.

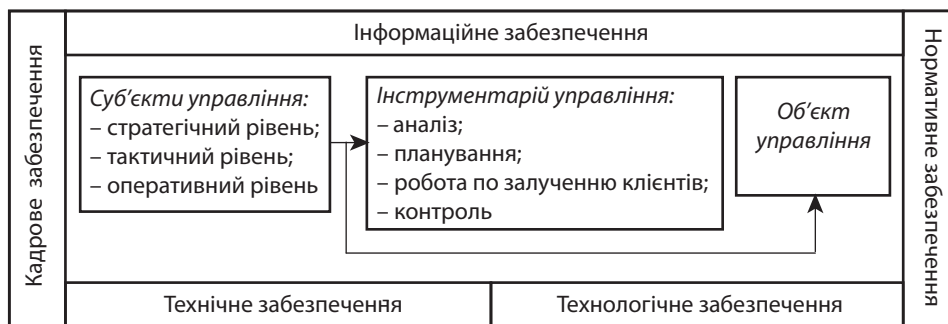


Рис. 2. Система депозитного менеджменту банку

Об'єкт управління – керована підсистема, яка включає: депозитну політику банку, рівень маркетингових досліджень депозитних банківських послуг і рівень кваліфікації менеджменту банку, політику збуту депозитних послуг, комунікаційну політику, організаційну структуру банківської установи, імідж банку, фінансовий інжиніринг, розмір процентних ставок, інформаційні ресурси, матеріальні ресурси [6, 7].

Суб'єктами управління депозитними ресурсами на стратегічному рівні є: спостережна рада, правління, комітет управління активами та пасивами, служба внутрішнього аудиту, тарифний комітет; на тактичному рівні – керівники філій, бізнес-напрямків, головний аудитор; на оперативному – керівники відділень, департаментів (що входять в певний бізнес-напрямок), працівники фронт- та бек-офісів до компетенції, яких входить прийняття управлінських рішень [5].

Організаційне забезпечення управління залученням ресурсів банку з депозитних джерел існує на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях.

У процесі формування ресурсів з депозитних джерел велику роль відіграє інструментарій управління депозитними ресурсами:

- ✦ аналіз (дослідження «поведінки» коштів на рахунках клієнтів);
- ✦ планування – вибір стратегії банку на ринку депозитних послуг.

Альтернативними стратегіями залучення коштів на поточні і депозитні рахунки фізичних і юридичних осіб є орієнтація на елітних клієнтів або орієнтація на розширення кількості клієнтів. Обравши стратегію роботи, менеджер вирішує такі завдання: розробка ефективної маркетингової системи з наданням спеціальних фінансових пільг, диференційованих за ступенем значущості клієнта для банку; організація партнерського співробітництва з якомога більшою кількістю клієнтів з метою поліпшення можливостей планування банком процесу руху коштів на їх рахунках; проведення статистичного обліку та аналізу окремих груп і всього обсягу поточних рахунків; розрахунок очікуваної величини твердого залишку коштів, механізмів його утворення, тенденцій змін і можливих варіацій у часі; постійне оновлення номенклатури послуг; розвиток збутової мережі банку [8];

- ✦ робота по залученню клієнтів.

Для бажаної структури, обсягів і рівня витрат за депозитними зобов'язаннями менеджер використовує

різні методи залучення коштів, які загалом зводяться до двох груп: цінові методи управління та нецінові методи управління. У банківській практиці застосовуються такі методи ціноутворення депозитів: встановлення процентів за депозитами для забезпечення проникнення на ринок; умовне ціноутворення; ціноутворення, спрямоване на залучення елітних клієнтів; багатофакторний спосіб ціноутворення; ціноутворення на основі ринкових ставок. Нецінові методи управління залученими коштами банку базуються на використанні різноманітних прийомів заохочення клієнтів, які безпосередньо не пов'язані зі зміною рівня депозитних ставок [9];

- ✦ контроль.

Стосовно підсистеми забезпечення управління залученням коштів з депозитних джерел, то вона включає в себе інформаційне, нормативне, кадрове, технічне та технологічне забезпечення.

Інформаційне забезпечення поділяється на:

- ✦ зовнішнє (інформацію про управління залученням ресурсів з депозитних джерел можна отримати з сайтів конкурентів, друкованих записів, за допомогою промислового шпіонажу, пліток, також зі статистичної звітності про банківську систему та економіку країни в цілому, із інформації про стан соціальної, політичної, юридичної сфери та про стан світової економіки);
- ✦ внутрішнє (плани, звіти, контрольні дані та інше).

На залучення депозитних ресурсів впливає значна кількість факторів, а для ефективного управління необхідна достовірна, своєчасна та повна інформація, тому важливо розглянути інформаційне забезпечення.

Інформацію про стан економіки світу та країни можна отримати за допомогою зовнішніх джерел інформації, які являють собою дані друкованих та інтернет-ресурсів, тобто інформація про ВВП, інфляцію, безробіття та інше.

Інформацію про державну політику отримують за допомогою державних сайтів, періодики та телебачення. Для отримання інформації про конкурентів та партнерів отримують з інтернет-ресурси, телебачення, друковані записи, промисловий шпіонаж, плітки та інше.

Інформацію про науково-технічний прогрес також отримують за допомогою зовнішнього інформаційного забезпечення, яке в даному випадку представлене друкованими записами, інтернет-ресурсами, чутками та інше.

Тобто, інформація про зовнішні фактори впливу для прийняття управлінських рішень стосовно депозитних ресурсів отримується за допомогою зовнішнього інформаційного забезпечення [10].

Інформацію про стратегічну політику банку, організацію праці, фінансовий інжиніринг, розмір процентних ставок, матеріальні ресурси і т. ін. можна отримати з книги реєстрації відкритих рахунків, депозитної угоди, бланків ощадних книжок та сертифікатів (погашених і нових) і журналів їх реєстрації, реєстрів бухгалтерського обліку (меморіальні ордери, квитанції, платіжні доручення, відомості нарахованих відсотків, особові рахунки), форм статистичної звітності (№ 350Д «Звіт про суми і процентні ставки за депозитами» (щоденна), № 360 «Звіт про зобов'язання за залученими коштами (за класифікаціями контрагентів і рахунків)» (місячна), № 363 «Звіт про цінні папери, емітовані банком, іншу заборгованість, доходи та витрати банку» (місячна), № 381 «Довідка про залучені кошти та їх залишки на кореспондентському рахунку» (місячна), № 410 «Звіт про кількість клієнтів та кількість відкритих клієнтами рахунків» (два рази на рік), № 618 «Звіт про залишки коштів, що розміщені в інших банках та залучені від інших банків» (декадна), № 627 «Звіт про двадцять найбільших кредиторів банку» (місячна), баланс, форми фінансової, управлінської звітності (Примітка 3 «Кошти в інших банках», 13 «Кошти клієнтів», 15 «Нараховані витрати до сплати», 20 «Процентні витрати», 35 «Операції пов'язаних сторін» та ін.), з актів перевірки фонду гарантування вкладів фізичних осіб та нагляду НБУ, висновків зовнішніх аудиторів, робочих матеріалів попередніх перевірок внутрішнього аудиту.

Нормативне забезпечення поділяється на:

- ✦ зовнішнє (тобто, усі нормативні акти про управління залученням ресурсів з депозитних джерел, а саме: Конституція України, закони України, кодекси, Постанови Кабінету Міністрів України та НБУ, укази Президента);
- ✦ внутрішнє (депозитна політика банку, положення, меморандуми, технічні картки) [10].

ВИСНОВКИ

Таким чином, система депозитного менеджменту являє собою взаємодоповнюючі та взаємопов'язані підсистеми, які забезпечують залучення достатнього обсягу коштів на поточні та строкові рахунки банку для здійснення активних операцій на вигідних для банку умовах.

Слід зазначити, що головною метою з формування системи депозитного менеджменту є ефективне використання депозитних ресурсів (реальних і потенційних). На нашу думку, реалізація даної мети можлива лише за умови побудови ефективної системи управління. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Дяченко Б. І.** Методологічні основи банківського менеджменту [Текст] / Б. І. Дяченко, А. І. Вовканич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2 (Т. 2). – С. 130 – 133.

2. Банківський менеджмент [Текст]: підручник / За ред. О. А. Кириченка, В. І. Міщенко. – К.: Знання, 2005. – 831 с. – (Вища освіта XXI століття). – ISBN 966-8148-80-0.

3. **Васюренко О. В.** Банківський менеджмент [Текст]: Посібник / О. В. Васюренко – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 320 с. – (Альма-матер). – ISBN 966-580-096-5.

4. **Стадник В. В.** Менеджмент [Текст]: посібник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К.: Академвидав, 2003. – 464 с. – (Альма-матер). – ISBN 966-8226-11-9.

5. **Д'яконова І. І.** Методологічні основи формування системи фінансового менеджменту банку [Текст]: монографія / І. І. Д'яконова. – Суми: Університетська книга, 2012. – 118 с. – ISBN 978-966-680-594-5.

6. Операції комерційних банків [Текст]: навч. посіб. / [Коцовська Р. Р., Ричаківська В. І., Табачук Г. П. та ін.]; під заг. ред. канд. екон. наук Р. Р. Коцовської. – 2-ге вид., доп. – Львів: ЛБІ НБУ, 2001. – 516 с. – ISBN 966-7330-25-7.

7. **Тітєвська О. В.** Методологічні підходи до визначення факторів депозитних ризиків банку як об'єкта регулювання [Електронний ресурс] / О. В. Тітєвська. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_13/titevska.pdf

8. **Лагутін В. Д.** Кредитування: теорія і практика [Текст]: навч. посіб. / В. Д. Лагутін. – К.: Т-во «Знання», 2002. – 215 с. – ISBN 966-620-113-5.

9. **Сало І. В.** Фінансовий менеджмент банку [Текст] / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми: Університетська книга, 2007. – 314 с.

10. **Белова І. В.** Організація контролю банку [Текст]: навч. посіб. / І. В. Белова. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2009. – 302 с. – ISBN 978-966-680-442-9.

Науковий керівник – д-р екон. наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України» **І. І. Д'яконова**

ПРО МІСЦЕ БАНКІВСЬКОЇ ПОСЛУГИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

ДІДЕНКО І. С.

УДК 336.71

Діденко І. С. Про місце банківської послуги в забезпеченні глобалізаційних процесів: теоретичні аспекти сьогодення та перспективи розвитку

У статті досліджено сучасний стан розвитку ринку банківських послуг у світовому масштабі; визначено взаємозв'язок між світовою фінансово-економічною кризою і стабільністю та інтенсивністю розвитку ринку в процесі глобалізації. Проаналізовано основні особливості функціонування ринку банківських послуг і визначено його еволюційні перетворення поряд з особливостями сучасного розвитку трансформаційної економіки. Розглянуто загальні проблеми щодо ефективного функціонування банківських послуг на вітчизняному ринку. Визначено актуальні шляхи щодо підвищення конкурентоздатності банківських послуг. Проаналізовано основні шляхи та перспективні напрямки розвитку сучасного ринку банківських послуг у контексті глобалізаційних перетворень. Проаналізовано основні перспективи розвитку ринку банківських послуг і сформовано основні фактори по забезпеченню даного процесу.

Ключові слова: банківська послуга, глобалізація, концентрація, фінансова криза, ринок банківських послуг.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Діденко Ірина Сергіївна – аспірантка, кафедра теоретичної та прикладної економіки, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: irened@inbox.ru

УДК 336.71

UDC 336.71

Діденко И. С. О месте банковской услуги в обеспечении глобализационных процессов: теоретические аспекты современности и перспективы развития

В статье исследовано современное состояние развития рынка банковских услуг в мировом масштабе; определена взаимосвязь между мировым финансово-экономическим кризисом и стабильностью и интенсивностью развития рынка в процессе глобализации. Проанализированы основные особенности функционирования рынка банковских услуг. Определены его эволюционные преобразования наряду с особенностями современного развития трансформационной экономики. Рассмотрены общие проблемы по эффективному функционированию банковских услуг на отечественном рынке. Определены актуальные пути по повышению конкурентоспособности банковских услуг, проанализированы основные пути и перспективные направления развития современного рынка банковских услуг в контексте глобализационных преобразований. Проанализированы основные перспективы развития рынка банковских услуг и сформированы основные факторы по обеспечению данного процесса.

Ключевые слова: банковская услуга, глобализация, концентрация, финансовый кризис, рынок банковских услуг.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Діденко Ірина Сергеевна – аспірантка, кафедра теоретичної та прикладної економіки, Українська академія банківського дела Національного банку України (ул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: irened@inbox.ru

Didenko I. S. On-site Banking Services in Providing Globalization Processes: Theoretical Aspects of Life and Prospects

The article examines the current state of the market for banking services on a global scale, the correlation between the global financial – economic crisis on the stability and intensity of market globalization. The paper analyzes the main features of the functioning of the banking market and determined its evolutionary transformation along with the features of the modern transformation of the economy. The general problems with the effective functioning of banking services in the domestic market are considered. The urgent ways to improve the competitiveness of banking services is defined. The main route and promising areas of modern banking services in the context of globalization change are discussed. The main prospects of the banking market are analyzed and the main factors to ensure this process are formed.

Key words: banking services, globalization, the concentration of the financial crisis, the market for banking services.

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

Didenko Irina S. – Postgraduate Student, Department of the Theoretical and Applied Economics, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: irened@inbox.ru

Сучасні умови функціонування банківської сфери характеризуються інтенсивним розвитком, про що говорить розширення меж дії пропонованих банками послуг і розвиток більш розгалуженої сегментаційної системи по їх впровадженню. Подальший розвиток сценаріїв щодо детальнішого вивчення цих процесів спонукає банківські та інші фінансові установи до визначення переваг найоптимальнішим стратегіям розвитку ринку банківських послуг, зростання дохідності та ефективності національної економіки задля забезпечення більш високого життєвого рівня суб'єктів господарювання.

Досліджуючи розвиток і визначаючи сутність поняття «банківська послуга», на думку автора, слід звернути увагу на теоретично-історичні передумови виникнення категорії, що аналізується, а також відобразити вплив

тенденцій щодо функціонування світової економіки на неї. Саме поняття «банківська послуга» за своїм змістом є складовою частиною поняття «фінансова послуга», а отже, відповідно, на розвиток ринку банківських послуг вплинули глобалізаційні процеси, що стосувались ринку фінансових послуг як їх складової частини. Отже, на думку автора, передумовою виокремлення «банківської послуги» з «фінансової послуги» стали інтеграційні процеси, пов'язані з «входженням» банку у фінансову систему світу. Адже участь банківської установи в економічних світових процесах передбачає наявність можливостей банківської установи в забезпеченні належних умов світового рівня щодо надання та обслуговування послуг, а також передбачає високий рівень розвитку міжнародних відносин з надання «складних» банківських послуг. До-

силь велика кількість закордонних авторів присвятили свої праці дослідженню такого поняття, як «банківська послуга», її характеристикам, структурі та визначенню. У *табл. 1* представлено авторське дослідження етапів розвитку теоретичного підґрунтя щодо дослідження поняття «банківська послуга».

За результатами проведених нами досліджень можна зазначити, що ринок банківських послуг має найбільш динамічні темпи розвитку серед всіх сегментів фінансового ринку. Так, на його долю припадає майже 95% активів [1, с. 45], що знаходяться у власності вітчизняних фінансових установ. Сучасний ринок банківських послуг харак-

Таблиця 1

Етапи сучасного розвитку теоретичного підґрунтя щодо визначення поняття «банківська послуга»

Етап	Характеристика періоду	Праці вчених
I етап – початковий (кінець 1950-х – початок 1970-х рр.)	Основна увага приділяється дослідженню конкуренції щодо пропонованих банківських послуг. Визначаються основні фактори, що впливають на конкурентні переваги послуг вітчизняного ринку на противагу до світових. Важлива роль відводиться процесам інтеграції в банківській сфері та розвитку інтерналізації діяльності та пропонованих банківських послуг	1970 – Г. Брайан «Конкуренція в банківській сфері»
		1971 – Х. Дуглас «Банківська політика в галузі кредитування»
		1977 – Х. Грубел «Теорія міжнародної банківської справи»
II етап – інтеграційний (початок 1980-х – початок 1990-х рр.)	Основною тенденцією досліджень, проведених у даний період, було визначення взаємозв'язку між такими процесами, як інтеграція, концентрація та глобалізація світового ринку та вплив на розвиток «банківської послуги», встановлення нових меж її тлумачення, надання визначенню нових якісних властивостей. Головною рисою даного етапу можна вважати наміри науковців щодо аналізу можливості перенесення частки вартості банківського капіталу на фінансування банківської послуги	1981 – О. Доннел «Фінансові операції регіонального інвестиційного банку»
		1986 – Е. Балларін «Комерційні банки в умовах фінансової революції»
		1988 – А. Ленфалуз «Глобалізація фінансових ринків»
		1990 – Ф. Дерек «Глобальна стратегія банків»
III етап – Маастріхтський (середина 1990-х – теперішній час)	Характерною ознакою даного етапу є введення в обіг євро, а також підписання Маастріхтського договору в 1992 р. щодо створення ЄС. Дані події спричинили поживалення ринку, що супроводжувалося потребою створення нових банківських послуг, та повне їх переведення на міжнародний рівень. Банківські установи набули статусу «фінансового супермаркету» що вплинуло на значне підвищення пропозиції електронних банківських послуг поряд з їх традиційними видами	1993 – П. Роуз «Банківський менеджмент, надання фінансових послуг»
		1993 – Д. Джентле «Індустрія фінансових послуг»
		1997 – Х. Деріг «Універсальний банк – банк майбутнього»

Як бачимо, поряд з інтеграційними процесами банківських установ нарощення рівнів міжбанківських відносин, сутність та ознаки банківської послуги змінювались. Відповідно до рівня та складності економічних відносин ринку, залежно від їх географічної поширюваності, функції та характеристики, покладені на банківську послугу, змінюються. На нашу думку, можна виділити три основні ступені розвитку міжбанківських відносин, які прямо впливають на види банківських послуг, що пропонуються споживачеві. Так, залежно від складності відносин учасників фінансової системи світу, виникає необхідність в зміні інструментарію їх проведення, тобто в зміні різновиду банківської послуги, від примітивного рівня до світового. На *рис. 1* представлено залежність зміни рівня економічних відносин учасників світового фінансового ринку та спектром банківських послуг, якими вони можуть бути обслуговані. Дослідження сучасного стану розвитку ринку банківських послуг, на нашу думку, є досить актуальним питанням, адже докризова схема отримання банками прибутків за рахунок надання кредитних операцій вже не характеризується достатнім рівнем ефективності, тому уніфікація банківської системи разом з розвитком ринку банківських послуг, як результат забезпечення попиту з боку клієнтів і більш розгалуженого кола пропозиції з боку банківських установ, є основною тенденцією сучасного розвитку ринку банківських послуг.

теризується своєю сформованістю та нарощенням рівня конкурентоспроможності, що підтверджується проведеними дослідженнями агенцією Gfk Group, які свідчать, що 80% [2, с. 163] населення України використовують різноманітні «портфелі» банківських послуг, і дана тенденція є своєрідним відображенням виходу ринку банківських послуг з кризового становища та нарощення темпів зростання, забезпечуючи, на нашу думку, базис для створення та розробки новітніх банківських послуг відповідно до науково-технічного прогресу. Кризові явища у світовій економіці вплинули на виникнення дефіциту ліквідності банків, їх платоспроможності, та взагалі, перед великою кількістю банків постала проблема їх функціонування та надання необхідних обсягів банківських послуг. Але, не зважаючи на всі перешкоди в розвитку банківського сектора в цілому та ринку банківських послуг зокрема, уже в середині 2011 р., у посткризовий період, динаміка розвитку банківської системи мала позитивну тенденцію. Так, у 1 кварталі 2012 р. розвиток вітчизняної банківської системи мав позитивний фінансовий результат порівняно з показниками діяльності 2009 – 2011 рр. (де розмір збитків становив у 2011 р. 7708 млн грн, у 2010 р. – 13 027 млн грн, у 2009 р. – 38 450 млн грн) і становив 1725 млн грн [4, с. 123; 5, с. 75]. Позитивний ефект в основному був досягнутий завдяки завершенню періоду формування банківськими установами резервів під проблемну заборгованість.



Рис. 1. Взаємозв'язок ступеня інтегрованості банків та складності банківських послуг, що надаються в результаті економічних відносин

У процесі розвитку процесу глобалізації та інтеграції виникають нові ступені розвитку економічних відносин, які досить прямо впливають на рівень «складності» запропонованих при цьому банківських послуг. Аналіз сучасного стану вітчизняного ринку банківських послуг і дослідження різновидів банківських послуг міжнародного рівня дають змогу зробити висновки про те, що український ринок не є достатньо розвинутим, а отже і конкурентним на світовій фінансовій арені. Відповідно до рис. 1 вітчизняні банківські послуги можуть обслуговувати лише перші 2 ступені інтегрованості українських банків на світові фінансові ринки, адже вітчизняна банківська система спроможна надавати лише примітивні та нескладні банківські послуги міжнародного рівня. Тому, на нашу думку, перспективою розвитку ринку банківських послуг України є розробка та впровадження таких видів банківських послуг, як інвестиційні, послуги щодо розвитку торгівельних операцій споживача, послуги по сек'юритизації валютних внесків, і всі ці послуги мають відповідати міжнародному рівню [6, с. 45 – 51].

Аля більш повного аналізу тенденцій розвитку ринку банківських послуг, на думку автора, буде доцільним зробити дослідження світових трендів розвитку ринку банківських послуг, які є досить диспропорційними та мають ознаки неоднорідності. Аналізований автором ринок у світовому масштабі має значні проблеми стосовно нарощення капіталу та можливості запозичення коштів, а отже, наявні певні перешкоди в забезпеченні необхідного рівня ліквідності. Аналіз показників функціонування сучасного світового ринку банківських послуг дає змогу дійти висновку, що банківські установи всіх рівнів націлені на скорочення кількості відділень, працівників, а також видів бізнесу для зменшення витрат банку та нарощення власного капіталу. Усі ці тенденції говорять про те, що в майбутньому ринок

банківських послуг буде націлений на перерозподіл обсягів надання банківських послуг на користь електронних послуг і розвиток інвестиційної діяльності зі світовими партнерами з огляду на процеси глобалізації. Сучасний банк є не лише кредитно-розрахунковою установою, а позиціонує себе в результаті структурних змін ринку фінансових послуг як універсальний фінансово-кредитний комплекс, що забезпечує своїх клієнтів такими видами послуг, як: фондові, консультаційні, інвестиційні, система «клієнт – банк», пластикові технології, інтернет-банкінг, факторингові, грошові перекази, лізингові, послуги проектного фінансування і традиційні кредитно-депозитні послуги. У сучасних умовах динамічного розвитку світової економіки вітчизняні банківські установи як напрямок диверсифікації своєї діяльності все частіше стали застосовувати таку унікальну послугу, як факторинг. На жаль, темпи розвитку факторингових послуг у вітчизняних банках значно поступаються закордонним, але популярність даного виду послуг зростає, що становить конкуренцію кредитним послугам банків, які, у свою чергу, мають значно вищі процентні ставки. Провівши аналіз основних видів банківських послуг, не можна не відмітити, що на обсяги їх споживання та ефективність надання на ринку банківських послуг впливає значна концентрація конкурентної боротьби в банківському секторі. Якщо рівень конкуренції на ринку банківських послуг серед традиційних видів є помірним, адже банківські установи закріпили за собою певні конкурентні позиції, то щодо послуг Інтернет-банкінгу слід визнати, що лідерські позиції на даному сегменті ринку банківських послуг постійно перебувають у стані трансформації, що викликано такою характеристикою сучасних послуг, як «динамічність розвитку та постійне удосконалення», і в міру свого технічного оснащення не кожна банківська установа може забезпечити своїм споживачам послуг постійне їх оновлення та модернізацію.

Висока конкуренція у цій сфері привела до існування широкого асортименту банківських послуг. Посилення конкуренції відбулось завдяки універсалізації банківської діяльності та розширенню спектру операцій усіма кредитними інститутами. Зазвичай конкурентна боротьба відбувається за завоювання якнайбільшої частки ринку, що тотожне бажанню максимізувати прибуток, тому сутність конкуренції на ринку банківських послуг, на нашу думку, повинна розглядатися не тільки як економічне суперництво комерційних банків та інших фінансових установ – суб'єктів ринку банківських послуг за вигідні позиції на ньому, але і як їх суперництво у сфері мінімізації ризиків і завоювання довіри людей [7, с. 71 – 78; 8, с. 63 – 72].

Усе частіше у світових періодичних виданнях при розгляданні проблеми визначення основних характеристик банківської послуги банківську установу називають «супермаркетом», що говорить про те, що «послуги» стали розглядати як «товар» банку, у результаті чого розвиток «банківської послуги» має відповідати таким критеріям, як: асортиментний ряд; визначення цінової політики на той чи інший вид послуг; аналіз життєвого циклу банківської послуги; формування попиту на послуги а також оцінка конкурентного середовища. На жаль, вітчизняні банківські послуги не є такими, що відповідають міжнародним стандартам. Значний спектр банківських послуг, що використовується у світі, є незатребуваним в українській банківській сфері або цінова політика банку та умови надання цих послуг є настільки неефективними, що клієнтам доцільніше буде звернутися до нерезидентів, тим самим зменшуючи попит на вітчизняний «банківський товар». На думку автора, реальні перспективи розвитку в банківській практиці нашої країни можуть мати гарантійні та посередницькі послуги, реалізація яких вимагає від персоналу банків глибоких знань особливостей функціонування господарюючих суб'єктів різних галузей економіки. В Україні серед перспективних напрямків функціонування комерційних банків особливе місце може належати *трастовим операціям*, які передбачають управління майном і виконання інших послуг в інтересах і за дорученням клієнта на правах його довіреної особи. Такого роду послуги можуть слугувати свого роду «поштовхом» для українських банків у світові інтеграційні процеси.

ВИСНОВКИ

Підбиваючи підсумки вищезазначеного, слід зауважити, що сучасні тенденції розвитку світового ринку банківських послуг говорить про його мінливість та неоднозначність. Динамічний розвиток банківських послуг вітчизняних і закордонних банків значною мірою залежатиме від удосконалення регуляторної політики країн, удосконалення корпоративної політики та управління в банківському секторі. Щодо України, то найважливішим в розвитку ринку банківських послуг, на думку автора, є розробка та уніфікація послуг на внутрішньому ринку, які відповідають потребам споживачів, а також ментальним характеристикам клієнтів. Мається на увазі не лише за-

лучення закордонного досвіду в питаннях впровадження новітніх банківських послуг, а й їх удосконалення та повне оновлення під вітчизняну банківську систему. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність»: від 07.12.2000, № 2121 / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во. 2000. – 317 с. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Дзюблюк О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегія розвитку в Україні / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2006. – № 5-6. – С. 23 – 25.
3. Головач А. Банківська статистика : навчально-методичний посібник / А. Головач, Б. Захожай, Н. Головач. – К. : КНЕУ, 2003. – 161 с.
4. Савченко Т. Теоретичні аспекти ринку банківських послуг України / Т. Савченко // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 27 – 32.
5. Liberalizing international transactions in services: a Handbook. UNCTAD. World Bank. – Geneva, 1994.
6. Сизоненко В. О. Особливості сучасного розвитку ринку банківських послуг / В. О. Сизоненко, С. А. Циганов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – Вип. 24. – С. 41 – 52.
7. Ткачук В. О. Маркетинг у банку : навч. посібник / В. О. Ткачук. – Тернопіль : Синтез – Поліграф, 2006. – 225 с.
8. Шевцова М. Ю. Ринок банківських послуг: динаміка розвитку та сегментації / М. Ю. Шевцова, Ю. О. Солодовник // Вісник Дніпропетровського університету. – 2011. – Вип. 5(2). – С. 149 – 155.

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри банківської справи ДВНЗ «УАБС НБУ» **Васильєва Т. А.**

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИМІРЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ ЯК ОКРЕМОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

КАСІЯН Є. В.

УДК 336.044.3

Касіян Є. В. Методичні підходи до вимірювання фінансового розвитку країни як окремої економічної категорії

У статті проаналізовано та систематизовано основні методичні підходи до оцінки фінансового розвитку країни як окремої економічної категорії. Розглянуто основні концепції фінансового розвитку, які використовуються у сучасних дослідженнях. Описано основні системи показників, що використовуються для визначення рівня розвитку фінансової системи та оцінки її якісних характеристик при порівняльному аналізі.

Ключові слова: фінансовий розвиток, функції фінансової системи, фінансові ринки, фінансові інституції.

Табл.: 1. **Бібл.:** 13.

Касіян Євген Володимирович – аспірант, кафедра міжнародного економічного аналізу та фінансів, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: yevhenkasiyan@gmail.com

УДК 336.044.3

UDC 336.044.3

Касіян Е. В. Методические подходы к измерению финансового развития страны как отдельной экономической категории

В статье проанализированы и систематизированы основные методические подходы к оценке финансового развития страны как отдельной экономической категории. Рассмотрены основные концепции финансового развития, используемые в современных исследованиях. Описаны основные системы показателей, которые используются для определения уровня развития финансовой системы и оценки ее качественных характеристик при сравнительном анализе.

Ключевые слова: финансовое развитие, функции финансовой системы, финансовые рынки, финансовые институты.

Табл.: 1. **Библ.:** 13.

Касіян Євгеній Владімирович – аспірант, кафедра міжнародного економічного аналізу та фінансів, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: yevhenkasiyan@gmail.com

Kasiyan Y. V. Methodological Approaches to Measuring Financial Development of the Country as a Separate Economic Category

This article analyzes and systematizes basic methodological approaches to measuring financial development of the country as a separate economic category and described the basic concepts of financial development used in contemporary research. Also this article describes the basic indicators used to evaluate the level of financial development and its qualitative characteristics in comparative analysis.

Key words: financial development, functions of the financial system, financial markets, financial institutions.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 13.

Kasiyan Yevgeniy V. – Postgraduate Student, Department of International Economic Analysis and Finance, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: yevhenkasiyan@gmail.com

Фінансовий розвиток як окрема категорія у світовій економічній літературі почав вивчатися відносно недавно. Особливо це стосується теоретичних та емпіричних досліджень фінансового розвитку, у яких використовується системний підхід до вивчення цієї категорії та здійснення порівняльного аналізу, значну частину яких виконано протягом останніх двадцяти років. У цих дослідженнях використовувались різні теоретичні підходи до визначення категорії фінансового розвитку, відповідно і методичні підходи до вимірювання фінансового розвитку також були різними. Процес формування та розширення статистичних баз даних МВФ, ЄБРР, Світового банку та інших інституцій тільки сприяв проведенню досліджень у даному напрямі та розробці нових методичних підходів для оцінки рівня фінансового розвитку країни. Дослідження різних методичних підходів до вимірювання фінансового розвитку є важливим аспектом і джерелом інформації для порівняльного аналізу фінансового розвитку країн та визначення особливостей розвитку їх фінансових систем, а остання фінансова криза тільки підкреслила важливість цього питання.

Серед зарубіжних економістів, котрі приділили увагу питанню оцінки рівня фінансового розвитку дер-

жави, слід виділити роботи Р. Маккінона, Е. Шоу, Н. Голдсмита, Д. Лінча, Т. Бека, Р. Левіна, Е. Дерміргук-Кунт, Р. Рейда, Е. Фреена та інших. Даному питанню увага частково приділялася і вітчизняними економістами, зокрема Барановським О. І., Лютим І. О., Сніжко О. В. та іншими науковцями.

Метою статті є дослідження та систематизація основних методичних підходів до вимірювання фінансового розвитку країни, а також опис основних показників, що використовуються при визначенні рівня розвитку держави та його порівняльному аналізі.

Наприкінці 1960-х років, у дослідженнях про позитивний вплив фінансової лібералізації на економічне зростання, було запропоновано перші показники для оцінки фінансового розвитку. Це були спроби виміряти фінансовий розвиток за допомогою єдиного агрегованого показника, котрий, як правило, характеризував розмір фінансового сектора. Одним із перших, хто зробив спробу виміряти фінансовий розвиток за допомогою єдиного агрегованого фінансового показника, був Р. Голдсміт. У своїй роботі для оцінки розвитку фінансової системи він використав коефіцієнт фінансового взаємозв'язку «financial interrelations ratio», що обчислюється як відношення агрегованої ринкової вартості

сті всіх фінансових інструментів у країні до ВВП. Сам Голдсміт розумів обмеженість такого аналізу і зазначав, що для аналізу фінансового розвитку потрібен набагато ширший підхід [3, с. 118]. І. Шоу та Дж. Герлі також були одними з перших, хто зробив спробу виміряти фінансовий розвиток через показники вартості первинних і похідних фінансових інструментів по відношенню до національного доходу [4]. Р. Маккінон у своїх дослідженнях про позитивний вплив фінансової лібералізації на економічне зростання, використовував відношення грошового агрегату М2 до ВВП для характеристики фінансового розвитку [8]. Таким чином, при перших спробах виміряти та оцінити рівень фінансового розвитку брався до уваги лише розмір фінансового сектора, що значно звужувало поняття фінансового розвитку як окремої категорії у економічній науці.

Наступним важливим етапом у вивченні фінансового розвитку були емпіричні дослідження на початку 1990-х років, у яких намагалися оцінити розвиток фінансового сектора, беручи до уваги не тільки його розмір, але і функції фінансових посередників. Р. Кінг і Р. Левін у своєму емпіричному дослідженні про взаємозв'язок між економічним зростанням і фінансовим розвитком, аналізуючи дані 80-ти країн з 1860 по 1963 рр., використали для оцінки рівня фінансового розвитку такі чотири змінні:

- ✦ змінна «*Depth*» – для оцінки глибини фінансового сектора, що обчислюється як відношення ліквідних зобов'язань (грошовий агрегат М3) до ВВП;
- ✦ змінна «*Bank*» – для порівняння ролей, що відіграють центральні та комерційні банки у виділенні кредиту. Ця змінна дорівнює відношенню суми внутрішніх активів комерційних банків до суми внутрішніх активів комерційних банків і внутрішніх активів центрального банку;
- ✦ змінна «*Private*» – для оцінки ролі фінансових посередників і ринків у фінансуванні приватного сектора. Ця змінна дорівнює відношенню кредитів, наданих приватному сектору, до суми усіх внутрішніх кредитів;
- ✦ змінна «*Privy*» – для оцінки ролі фінансових посередників у фінансуванні приватних фірм. Ця змінна дорівнює відношенню кредитів, наданих приватному сектору, до ВВП [6].

Дослідження показало, що ці показники сильно корелюються з темпами економічного зростання, із приростом фізичного капіталу та з підвищенням ефективності розподілу капіталу. Це було одне з перших досліджень, автори якого намагалися дати відповідь на питання, чи виконує фінансовий сектор свою соціальну функцію, про яку говорив Й. Шумпетер, і чи сприяє розвиток фінансового сектора розвитку реального сектора? Це питання зародило полеміку в економічній думці, що активно розвивалася протягом останніх двадцяти років. У рамках цієї полеміки виникло питання про ефективність і достовірність оцінки фінансового розвитку як окремої категорії, котра має свої характеристики. Виявилось що одного чи двох індикаторів замало, щоб

охарактеризувати рівень фінансового розвитку держави. Ця полеміка сприяла виникненню цілої системи показників, котрі характеризували рівень розвитку фінансової системи.

Д. Лінч у 1996 р. у своєму дослідженні, аналізуючи фінансовий розвиток Азіатсько-Тихоокеанського регіону, один із перших використав систему показників для комплексного вимірювання фінансового розвитку на загальносистемному рівні [8]. Його система показників складалася з чотирьох груп: кількісні характеристики, структурні характеристики, фінансові ціни, асортимент фінансових послуг, трансакційні витрати.

До кількісних характеристик Лінч включив традиційні показники розміру фінансового сектора, побудовані на монетарних і кредитних агрегатах. Найпростіші показники – співвідношення грошового агрегату М1 до ВВП і агрегату М2 до ВВП характеризували рівень монетизації економіки, тобто глибину фінансової системи. Для визначення рівня фінансового посередництва було використано показник співвідношення банківських кредитів, наданих приватному сектору, до ВВП. Також у рамках цієї групи було проаналізовано такий показник, як співвідношення вартості усіх фінансових активів до ВВП, що також показував розмір фінансового сектора. При цьому Д. Лінч також зазначив, що ці показники не повною мірою зазначають рівень фінансового посередництва, оскільки вони не охоплюють ринки цінних паперів і діяльність небанківських фінансових інституцій.

Група структурних індикаторів мала допомогти проаналізувати структуру фінансової системи та важливість її окремих елементів. Першим показником, було співвідношення грошових агрегатів М2 та М1. Цей показник мав позитивно корелюватися із фінансовим розвитком країни, оскільки ощадні депозити зростають швидше ніж трансакційні грошові залишки при розвитку фінансової системи. Другим показником було відношення вартості непогашених цінних паперів, акцій, облігацій, короткострокових зобов'язань, за винятком банківських облігацій, до грошового агрегату М2. Цей індикатор мав показати баланс між фінансовими інституціями та ринками цінних паперів у фінансовій системі. Останнім індикатором було відношення обороту деривативів до обороту ринку основних фінансових інструментів. Похідні цінні папери вимагають стабільного, ефективного ринку своїх базових інструментів. Таким чином, позитивна динаміка цього показника вказувала на розвиток фінансових ринків.

До третьої групи показників Лінч включив реальну процентну ставку та еластичність процентної ставки. Розвинута фінансова система, на думку Д. Лінча, повинна продукувати позитивні реальні процентні ставки, які відображають позитивні очікування і можливості для зростання в економіці. Це є результатом як неокласичної моделі зростання, так і більш пізніх фінансових моделей ендogenous зростання.

У своєму дослідженні Д. Лінч зазначає, що асортимент фінансових послуг також служить важливим індикатором фінансового розвитку. Складність фінансо-

вих послуг та інструментів зростає разом із розвитком фінансової системи і зниженням фрагментації ринків, в основному, завдяки зниженню асиметрії інформації. У дослідженні Лінча аналізуються три категорії фінансових продуктів: бізнес-фінансові продукти, інвестиційні продукти, інструменти управління ризиком і продажем валюти. На думку Лінча, асортимент фінансових продуктів може дати корисну інформацію про рівень цінової послідовності та рівень фінансового розвитку країни, а також рівень ефективності фондового ринку.

Наступна група показників, котру запропонував проаналізувати Д. Лінч для визначення рівня фінансового розвитку, була група трансакційних витрат. У рамках традиційної неокласичної теорії припускається, що фінансові обмінні механізми є безкоштовними, але на практиці це практично не спостерігається. Це питання добре проаналізовано у роботі Д. Нортона, де описуються різні витрати, пов'язані з трансакціями в економіці. Вони відображають передумови для розвитку ефективного фінансового ринку, що включає в себе сильну інституційну основу. Фінансові системи для виконання своєї соціальної функції потребують низьких трансакційних витрат для підтримки оптимального фінансового поглиблення і зведення до мінімуму кількості фінансових ресурсів, що поглинаються самим фінансовим сектором. Щоб показати рівень трансакційних витрат на фінансових ринках, Лінч використав такі показники, як спред купівлі-продажу на грошовому ринку, ринку державних облігацій, ринку іноземної валюти, комісію у відсотках, котра стягується при торгівлі на фондовому ринку. При цьому зазначивши, що до цих показників слід додати витрати цінового впливу (із англ. «*price impact cost*»), що є різницею між ціною за угодою і ціною у відсутності торгівлі. Ці витрати негативно корелюються з ліквідністю ринку, тому для більш точного відображення трансакційних витрат на фінансовому ринку їх потрібно врахувати. Іншими показниками, що аналізувалися Лінчем, були коефіцієнти оборотності грошового ринку, ринку державних облігацій, ринку акцій та ринку іноземної валюти. Його дослідження показало сильну кореляцію між спредом купівлі-продажу та оборотом фінансового ринку. Ці два параметри багато в чому доповнюють один одного і дають комплексну оцінку розвитку фінансового ринку, включаючи ефективність системи розповсюдження інформації, правил і технічних операцій та рівня ліквідності. Дослідження Д. Лінча було одне з перших, в якому пропонувався комплексний і системний підхід до оцінки фінансового розвитку як самостійної, системної та багатовимірної економічної категорії.

Упродовж останніх десяти років сформувався новий підхід до визначення категорії фінансового розвитку та його оцінки, побудований на функціональній значимості фінансової системи. Цей підхід висвітлений у роботах Т. Бека, Р. Левіна, Е. Дерміргук-Кунта та інших зарубіжних науковців [1, 7]. Відповідно до функціональної концепції фінансовий розвиток розглядається як ефективніше виконання функцій фінансовою системою. Відповідно найкращим способом

оцінити фінансовий розвиток було б використати систему показників, котрі показали б, наскільки ефективно фінансова система виконує свої функції. Такі функціональні показники були б стабільнішими та прогнозованішими при порівнянні з ринковими чи інституційними показниками, оскільки в процесі розвитку одні форми фінансового посередництва замінюються іншими, а період таких замінів є невизначеним.

В окремих випадках функції фінансової системи можуть бути виміряні багатьма способами. Наприклад, здатність фінансової системи ефективно забезпечувати трансакційні послуги та знижувати витрати, пов'язані з ними, може бути виміряна при використанні статистики платежів чи за допомогою статистичних даних із брокерських систем. Однак інші функції, такі, як здатність переміщати капітал від кредиторів до позичальників, розподіл ризиків між учасниками ринку, забезпечення ефективного корпоративного управління, продукування інформації про можливість інвестування та розміщення капіталу для інвесторів та інших учасників ринку, дуже важко ефективно оцінити і виміряти, враховуючи теоретичні концепції. Тому в сучасних дослідженнях викристалізувалася система показників, сформована відповідно до системних характеристик фінансової системи, котрі певною мірою відображають і функціональну значущість. До таких основних характеристик фінансової системи слід віднести: глибину фінансового сектора, масштаб або рівень доступу до фінансових ресурсів, ефективність і стабільність фінансової системи. Окремими характеристиками фінансових систем, що не є безпосередніми компонентами фінансового розвитку, однак потребують окремої уваги при здійсненні порівняльного аналізу, є структура фінансової системи та рівень фінансової глобалізації.

Ці якісні характеристики є довірчими оцінками функцій, що здійснюються фінансовою системою. Наприклад, глибина фінансової системи сама по собі не є функцією, проте є довірчою оцінкою всього об'єму фінансових послуг, наданих системою. Аналогічно показники рівня доступу до фінансових ресурсів або масштабу фінансового сектора безпосередньо не вимірюють, наскільки добре фінансова система ідентифікує хороші інвестиції, проте вони дають наближену оцінку використання фінансових інструментів. Відповідно до кожної з цих характеристик сформувалися групи показників, що ефективно відображають процес розвитку фінансової системи та її структури. Основні показники якісних характеристик фінансової системи містяться у базах даних МВФ, ЄБРР та у базі даних фінансового розвитку та структури, розробленої економістами Світового банку Р. Левіном, Т. Беком та Е. Дерміргук-Кунтом [12].

У табл. 1 у вигляді матриці згруповано основні показники у відповідності до якісних характеристик фінансової системи та її структурних елементів: фінансових інститутів (банківських і небанківських фінансових установ) і фінансових ринків. Це далеко не вичерпний перелік показників, однак саме ці показники найчастіше зустрічаються у емпіричних дослідженнях.

Система показників фінансового розвитку країни [1; 2, с. 7 – 9; 7]

Показник	Фінансові інституції	Фінансові ринки
Глибина	Кредити, надані приватному сектору, до ВВП Вартість активів фінансових посередників до ВВП Грошовий агрегат М2 до ВВП Банківські депозити до ВВП Валова додана вартість фінансового сектора до ВВП	Відношення капіталізації фондового ринку плюс внутрішні боргові зобов'язання приватного сектора до ВВП Боргові зобов'язання приватного сектора до ВВП Державні боргові зобов'язання до ВВП Міжнародні боргові зобов'язання до ВВП Капіталізація фондового ринку до ВВП
Масштаб (рівень доступу до фінансових ресурсів)	Кількість банківських рахунків на 1 000 осіб дорослого населення Кількість банківських філій на 100 000 осіб дорослого населення Відсоток фірм з кредитними лініями Кількість позичальників на 1000 осіб дорослого населення Кількість власників страхових полісів на 1000 осіб дорослого населення	Відсоток ринкової капіталізації за межами топ-10 найбільших компаній Відсоток обсягу торгів за межами топ-10 найбільших компаній Відношення вартості внутрішніх зобов'язань до загальної вартості боргових зобов'язань Відношення вартості боргових зобов'язань приватного сектора до загальної вартості боргових зобов'язань Відношення вартості випусків нових корпоративних облігацій до ВВП
Ефективність	Чиста процентна маржа Спред процентних ставок Відношення непроцентного доходу до валового доходу банків Накладні витрати по відношенню до загальної вартості активів Рентабельність активів Рентабельність власного капіталу Рівень концентрації та конкуренції (індекс Херфіндаля, Н-статистика, показник Буна)	Коефіцієнт оборотності фондового ринку Відношення коефіцієнта оборотності до капіталізації фондового ринку Ціновий вплив Спред купівлі-продажу по державних облігаціях Оборот ринку облігацій (корпоративних, державних) Реальні транзакційні витрати при торгівлі цінними паперами
Стабільність	Z-значення Альтмана Показники достатності капіталу Показники якості активів (% непродуктивних кредитів, % непродуктивних активів, PAR30) Показники ліквідності	Волатильність індексів (акцій, суверенних облігацій) Асиметрія індексу (дохідності акцій, суверенних облігацій) Чутливість до маніпуляцій з прибутками Корреляція із дохідністю облігацій провідних країн Відношення ринкової ціни акції до чистого прибутку на одну акцію Дюрація

Першою характеристикою фінансової системи, що найчастіше використовується у емпіричних дослідженнях, є розмір фінансового сектора. Під розміром фінансового сектора у більшості досліджень розуміється рівень фінансового поглиблення, що певною мірою обмежує це поняття, оскільки не відображує, на скільки фінансові послуги є доступними та поширеними для населення, беручи до уваги географічні та демографічні чинники. Тому це поняття повинно враховувати також і масштаб фінансової системи. Дані про фінансовий масштаб часто виступають як характеристики рівня доступу населення до різних фінансових інструментів. У дослідженнях зарубіжних економістів масштаб фінансової системи, як окрема системна характеристика, описується такими поняттями, як «financial widening», «breadth of financial system», «reach of financial system», «access to financial services». Такі показники, як кількість філій комерційних банків на 1000 осіб населення, кількість банкоматів на 1000 осіб населення, відношення кількості власників банківських рахунків до загальної кількості дорослого населення, можуть дати корисну інформацію щодо рівня

доступу фінансових послуг і масштабу фінансового розвитку. Перелік показників, що характеризують рівень доступу до фінансових ресурсів, і статистичну інформацію по них можна знайти на офіційному сайті МВФ у рубриці «Financial Access Survey». У табл. 1 згруповано основні показники, що характеризують глибину або масштаб фінансового розвитку з позиції фінансових інституцій та фінансових ринків, тому ми не будемо акцентувати увагу на цих показниках.

Поняття «фінансовий розвиток» обов'язково повинно включати такі характеристики фінансової системи, як ефективність і стабільність. Ефективність означає здатність фінансового сектора забезпечити високу якість надання фінансових послуг з якомога меншим поглинанням фінансових ресурсів самою фінансовою системою. До основних показників, що характеризують ефективність фінансових інституцій та найчастіше використовуються в економетричних дослідженнях, можна віднести: показник затрати – дохід, що обчислюється як відношення загального обсягу видатків фінансових посередників до сукупних доходів; чиста процентна

маржа; спред процентної ставки; рівень накладних витрат; показники рентабельності активів і власного капіталу; індекс Херфіндаля, що показує рівень конкуренції (див. табл. 1). При оцінюванні ефективності фінансових ринків більше уваги приділяється самим операціям, а не вартості їх здійснення. Основними показниками ефективності на фондовому ринку є коефіцієнт оборотності та відношення обороту фондового ринку до його капіталізації. Логіка використання цієї змінної у тому, що чим вищий оборот, тим більша ліквідність і, відповідно, тим більш ефективним є ринок. Що стосується оцінки ефективності ринку облігацій, найчастіше використовуваними показниками є спред купівлі-продажу та оборот ринку державних або корпоративних облігацій.

Останньою, однак не менш важливою, ознакою розвинутої фінансової системи є стабільність. Стабільність фінансового сектора є предметом окремих досліджень МВФ, що докладно відображається у щорічному звіті «Global Financial Stability Report» [5]. Основною змінною, що використовується для вимірювання фінансової стабільності, є Z-значення Альтмана, що порівнює капіталізацію та дохідність з потенціалом ризику. Z-значення часто використовується як рівень стійкості окремих фінансових інститутів. Значення Z-показника є обернено-пропорційне ймовірності банкрутства фінансової установи [2, с. 14 – 15]. Серед інших показників, що характеризують стабільність фінансових інституцій, можна виокремити такі, як показник достатності капіталу, відсоток непродуктивних активів або безнадійних кредитів для банківських установ. Статистичні дані по цих показниках можна знайти на офіційних сайтах МВФ та Світового банку. У табл. 1 також показано основні показники, що характеризують стабільність фінансових ринків. Комплексний аналіз цих показників дозволить зробити висновки щодо рівня розвитку фінансової системи та ефективності виконання нею своїх функцій.

Паралельно функціональній концепції фінансового розвитку сформувався також другий підхід, що включає інституційну складову для оцінки фінансового розвитку. У звітах про фінансовий розвиток, складених у рамках роботи Світового економічного форуму, фінансовий розвиток трактується як «...фактори, заходи, інституції, що сприяють ефективному фінансовому посередництву та ефективним ринкам, а також ширшому і глибшому доступу до капіталу та фінансових послуг» [12, с. 3 – 15]. Індекс фінансового розвитку, що презентується у цьому звіті, побудований на таких основних складових, як інституційне середовище, бізнес-середовище, фінансова стабільність, банківські фінансові послуги, небанківські фінансові послуги, фінансові ринки та рівень доступу до фінансових послуг. Перші дві складові – інституційне та бізнес-середовище – не беруться до уваги у функціональній концепції, оскільки вони розглядаються як зовнішні фактори впливу, екзогенні змінні, що впливають на розвиток фінансової системи. Кожна з цих складових представлена групами показників, що характеризує рівень її розвитку. Ми не будемо детально розглядати ці складові, їх компонен-

ти та показники, оскільки детальну інформацію можна отримати з вищезгаданих звітів.

ВИСНОВКИ

Розвиток фінансового сектора як динамічний процес характеризується якісними, кількісними, інституційними та структурно-організаційними змінами фінансової системи. Як якісний процес фінансовий розвиток приводить до ускладнення, диференціації, ефективності та підвищення рівня організації фінансової системи, що дозволяє ефективніше здійснювати свої функції та відповідати зовнішнім вимогам реального сектора, покращуючи якість фінансових послуг і розширюючи доступ до фінансових ресурсів. Сьогодні у більшості емпіричних дослідженнях фінансового розвитку аналізуються зміни загальносистемних характеристик фінансових систем, таких, як розмір фінансового сектора, його структура, ефективність, концентрація, стабільність, відкритість. Ці загальносистемні характеристики сьогодні служать якісною оцінкою фінансового розвитку та активно використовуються в економетричних дослідженнях. Проте фінансова система не функціонує у вакуумі, а значною мірою формується під впливом зовнішніх факторів: політичних, економічних, соціальних, релігійних. Інституційне середовище, макроекономічна та політична стабільність безпосередньо впливають на якісні та структурні характеристики фінансової системи. Тому для комплексного аналізу та оцінки фінансового розвитку потрібен синтез методичних підходів, побудованих на функціональній та інституційній концепції фінансового розвитку, що дасть змогу проаналізувати усі причино-наслідкові зв'язки між зовнішніми факторами, якісними характеристиками фінансової системи та їх ролі у досягненні основних цілей макроекономічної політики. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Beck T., Demirgüç-Kunt A., Levine R. Financial Institutions and Markets Across Countries and over Time: Data and Analysis, [Electronic resource] // World Bank Policy Research Working Paper 4943. – 2009. – 46 p. – Access mode : <http://go.worldbank.org/ONM4E45GX0>
2. Čihák M., Demirgüç-Kunt A., Feyen E., Levine R. Benchmarking Financial Development Around the World, [Electronic resource] // World Bank Policy Research Working Paper 6175, – 2012. – p. 58. – Access mode : ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/6175.html
3. Goldsmith R. Financial Structure and Economic Growth in Advanced Countries: An Experiment in Comparative Financial Morphology /Princeton University Press, 1955, – p. 111 – 168. – Access mode : <http://www.nber.org/chapters/c1304>
4. Gurley G. J., Shaw E. S. Financial Structure and Economic Development Economic Development and Cultural Change //The University of Chicago Press, 1967. – Vol. 15. – No. 3. – P. 257–268. – Access mode : <http://www.jstor.org/stable/1152277>
5. IMF Global Financial Stability Report, [Electronic resource] // IMF 2012. – p. 186. – Access mode : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/index.htm>
6. King R., Levine R. Finance and Growth: Schumpeter Might be Right [Electronic resource] // The Quarterly Journal of Economics. – 1993. – Vol. 108. – No. 3. – P. 717 – 737. –

Access mode : <http://www.isid.ac.in/~tridip/Teaching/DevEco/Readings/07Finance/05King&Levine-QJE1993.pdf>

7. Levine R. Finance and Growth: Theory and Evidence, [Electronic resource] // IMF Working Paper 10766 – 2004. – P. 25 – 47. – Access mode : <http://www.nber.org/papers/10766>

8. Lynch D. Measuring financial sector development: A study of selected Asia-Pacific countries [Electronic resource]// Developing Economies, 1996. – Vol. 32(1). – P. 3 – 33. – Access mode: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1746-1049.1996.tb00727.x/abstract>

9. McKinnon R. L. Money and Capital in Economic Development / R. L. McKinnon. – Washington, DC : Brookings Institution, 1973. – 184 p.

10. North D. Institutions, Transactions Costs and Economic Growth [Electronic resource]// Economic Inquiry 1987. – Vol. 25. – No. 3. – P. 419 – 438. – Access mode : pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNABM255.pdf

11. The Financial Development Report 2010 [Electronic resource] // World Economic Forum, 2010. – 420 p. – Access mode : http://www3.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2010.pdf

12. The Global Financial Development Database [Electronic resource] // The World Bank, 2012. – Access mode : <http://data.worldbank.org/data-catalog/global-financial-development>

13. Сніжко О. В. Фінансовий розвиток трансформаційних економік: структурно-функціональний аналіз: монографія / О. В. Сніжко. – К. : Київський національний ун-т ім. Т. Шевченка, 2009. – 820 с.

Науковий керівник – канд. екон. наук доцент, зав. кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка
Біленко Ю. І.

УДК 336.71.078.3

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ПРИВАБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ

КУРИШКО О. О.

УДК 336.71.078.3

Куришко О. О. Удосконалення методики оцінки привабливості фінансової системи для легалізації доходів

У статті узагальнено існуючі підходи до оцінки привабливості країни для легалізації доходів. Запропоновано додаткові індикатори оцінки привабливості країни на основі врахування фактора інвестиційної активності та загального податкового навантаження. Проведено оцінку адекватності фінансової системи країни щодо її зовнішньоекономічної активності.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, фінансова система, ризик, легалізація доходів.

Табл.: 3. **Формул:** 4. **Бібл.:** 13.

Куришко Олександр Олександрович – асистент, кафедра бухгалтерського обліку та аудиту, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: o.o.kuryshko@meta.ua

УДК 336.71.078.3

Куришко А. А. Совершенствование методики оценки привлекательности финансовой системы для легализации доходов В статье обобщены существующие подходы к оценке привлекательности страны для легализации доходов. Предложены дополнительные индикаторы оценки привлекательности страны на основе учета фактора инвестиционной активности и общей налоговой нагрузки. Проведена оценка адекватности финансовой системы страны относительно ее внешнеэкономической активности.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, финансовая система, риск, легализация доходов.

Табл.: 3. **Формул:** 4. **Библ.:** 13.

Куришко Александр Александрович – ассистент, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: o.o.kuryshko@meta.ua

UDC 336.71.078.3

Kuryshko A. A. Improving the Method Evaluating the Attractiveness of the Financial System for Legalization of Proceeds

This paper summarizes the current approaches on evaluating the attractiveness of the country for income legalization. Additional indicators for assessing the attractiveness of the country based on consideration of the investment activity and the overall tax burden are proposed. An assessment of the adequacy of the financial system of foreign economic activity has been done.

Key words: financial monitoring, financial system, risk, legalization of income.

Tabl.: 3. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 13.

Kuryshko Aleksandr A. – Assistant, Department of Accounting and Audit, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: o.o.kuryshko@meta.ua

Трансформація світової системи протидії легалізації доходів свідчить про перехід від об'єктно-орієнтованої до ризикоорієнтованої моделі фінансового моніторингу. При цьому від 2 до 5% світового ВВП щороку проходить процес легалізації доходів [5]. Такі дані вказують на існування макроекономічних і пруденційних ризиків, що можуть спричинити фінансову нестабільність навіть у невеликій країні. У даний час спостерігається тяжіння легалізації доходів до окремих

регіонів і країн, проте дані процеси призводять до порушення макроекономічної стабільності, зростання фінансових ризиків банку, незрозумілих змін попиту на гроші, волатильності валютних курсів і міжнародних потоків капіталу, порушення фінансової інфраструктури.

Розвиток теорій оцінки обсягів і напрямків легалізації доходів набув інтенсивного характеру з 90-х років ХХ століття. Необхідно зазначити, що аналізу проблем, які склалися в оцінці ризиків легалізації доходів, приді-

Access mode : <http://www.isid.ac.in/~tridip/Teaching/DevEco/Readings/07Finance/05King&Levine-QJE1993.pdf>

7. Levine R. Finance and Growth: Theory and Evidence, [Electronic resource] // IMF Working Paper 10766 – 2004. – P. 25 – 47. – Access mode : <http://www.nber.org/papers/10766>

8. Lynch D. Measuring financial sector development: A study of selected Asia-Pacific countries [Electronic resource]// Developing Economies, 1996. – Vol. 32(1). – P. 3 – 33. – Access mode: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1746-1049.1996.tb00727.x/abstract>

9. McKinnon R. L. Money and Capital in Economic Development / R. L. McKinnon. – Washington, DC : Brookings Institution, 1973. – 184 p.

10. North D. Institutions, Transactions Costs and Economic Growth [Electronic resource] // Economic Inquiry 1987. – Vol. 25. – No. 3. – P. 419 – 438. – Access mode : pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNABM255.pdf

11. The Financial Development Report 2010 [Electronic resource] // World Economic Forum, 2010. – 420 p. – Access mode : http://www3.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2010.pdf

12. The Global Financial Development Database [Electronic resource] // The World Bank, 2012. – Access mode : <http://data.worldbank.org/data-catalog/global-financial-development>

13. Сніжко О. В. Фінансовий розвиток трансформаційних економік: структурно-функціональний аналіз: монографія / О. В. Сніжко. – К. : Київський національний ун-т ім. Т. Шевченка, 2009. – 820 с.

Науковий керівник – канд. екон. наук доцент, зав. кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка
Біленко Ю. І.

УДК 336.71.078.3

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ПРИВАБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ

КУРИШКО О. О.

УДК 336.71.078.3

Куришко О. О. Удосконалення методики оцінки привабливості фінансової системи для легалізації доходів

У статті узагальнено існуючі підходи до оцінки привабливості країни для легалізації доходів. Запропоновано додаткові індикатори оцінки привабливості країни на основі врахування фактора інвестиційної активності та загального податкового навантаження. Проведено оцінку адекватності фінансової системи країни щодо її зовнішньоекономічної активності.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, фінансова система, ризик, легалізація доходів.

Табл.: 3. **Формул:** 4. **Бібл.:** 13.

Куришко Олександр Олександрович – асистент, кафедра бухгалтерського обліку та аудиту, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: o.o.kuryshko@meta.ua

УДК 336.71.078.3

Курышко А. А. Совершенствование методики оценки привлекательности финансовой системы для легализации доходов В статье обобщены существующие подходы к оценке привлекательности страны для легализации доходов. Предложены дополнительные индикаторы оценки привлекательности страны на основе учета фактора инвестиционной активности и общей налоговой нагрузки. Проведена оценка адекватности финансовой системы страны относительно ее внешнеэкономической активности.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, финансовая система, риск, легализация доходов.

Табл.: 3. **Формул:** 4. **Библ.:** 13.

Курышко Александр Александрович – ассистент, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: o.o.kuryshko@meta.ua

UDC 336.71.078.3

Kuryshko A. A. Improving the Method Evaluating the Attractiveness of the Financial System for Legalization of Proceeds

This paper summarizes the current approaches on evaluating the attractiveness of the country for income legalization. Additional indicators for assessing the attractiveness of the country based on consideration of the investment activity and the overall tax burden are proposed. An assessment of the adequacy of the financial system of foreign economic activity has been done.

Key words: financial monitoring, financial system, risk, legalization of income.

Tabl.: 3. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 13.

Kuryshko Aleksandr A. – Assistant, Department of Accounting and Audit, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: o.o.kuryshko@meta.ua

Трансформація світової системи протидії легалізації доходів свідчить про перехід від об'єктно-орієнтованої до ризикоорієнтованої моделі фінансового моніторингу. При цьому від 2 до 5% світового ВВП щороку проходить процес легалізації доходів [5]. Такі дані вказують на існування макроекономічних і пруденційних ризиків, що можуть спричинити фінансову нестабільність навіть у невеликій країні. У даний час спостерігається тяжіння легалізації доходів до окремих

регіонів і країн, проте дані процеси призводять до порушення макроекономічної стабільності, зростання фінансових ризиків банку, незрозумілих змін попиту на гроші, волатильності валютних курсів і міжнародних потоків капіталу, порушення фінансової інфраструктури.

Розвиток теорій оцінки обсягів і напрямків легалізації доходів набув інтенсивного характеру з 90-х років ХХ століття. Необхідно зазначити, що аналізу проблем, які склалися в оцінці ризиків легалізації доходів, приді-

ляється увага значної кількості дослідників, серед яких Ф. Ваарден [10], Б. Унгер [9], А. Уолкер [13], Дж. Хартог [11] та інші.

Більшість закордонних дослідників намагалися оцінити обсяги доходів, які легалізуються, та їх структуру. У даний час існує перелік країн і територій, які, за оцінками міжнародних організацій, мають найбільш сприятливі умови для легалізації доходів, проте світова фінансова криза спричинила зміну політики регулювання банківських операцій та валютних режимів, що породжує додаткові ризики входження до категорії країн зі сприятливими умовами для легалізації доходів нових країн. Однак, незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, проблема проведення аналізу привабливості України для легалізації доходів залишається недостатньо вивченою.

Метою дослідження є узагальнення науково-методичних розробок і підходів до оцінки привабливості країн для легалізації доходів з метою визначення загро-

зи використання України як платформи для легалізації доходів.

Для оцінки ступеня легкості легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансування тероризму на рівні країни фактично методик прямого розрахунку за допомогою абсолютних показників не розроблено, що зумовлено відсутністю достовірної стратегії про фактичні обсяги легалізації доходів і важкістю підбору релевантних факторів для побудови факторної моделі.

У даний час існують дві найбільш поширені методики оцінки привабливості фінансової системи для легалізації доходів, розроблені Дж. Уолкером та Б. Унгер (табл. 1). Для підвищення ефективності оцінки ступеня привабливості країни для легалізації доходів Б. Унгер удосконалила модель Дж. Уолкера. Зокрема, показники частки депозитів до ВВП *FD* та участі країни в Егмонтській групі *EG* були впроваджені для більш чіткої оцінки ставлення держави до легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансування тероризму.

Таблиця 1

Методики оцінки привабливості фінансової системи для легалізації доходів, розроблені Дж. Уолкером і Б. Унгер

Показник	Методика Дж. Уолкера	Методика Б. Унгер
Формула	$Attractivenss = GDR \cdot (3 \cdot BS + GA + SWIFT - 3 \cdot CF - CR + 15)$ (1)	$Attractivenss = GDR \cdot (3 \cdot BS + GA + SWIFT - 3 \cdot CF - CR - EG + 10)$ (2)
Позначення	<p>де <i>Attractivenss</i> – показник привабливості фінансової системи для легалізації доходів; <i>GDR</i> – валовий внутрішній продукт на душу населення, дол. США, що визначається в формі коефіцієнта як відношення рівня ВВП на душу населення країн – основних партнерів до рівня ВВП на душу населення країни – об'єкта оцінки; <i>BS</i> – показник дотримання банківської таємниці, що коливається від 1 до 4 (1 – у країні відсутній закон про дотримання банківської таємниці, 2 – у країні існує загальне банківське право, проте відсутній спеціалізований закон у сфері захисту банківської таємниці; 3 – у країні надаються додаткові гарантії безпеки банківської таємниці, 4 – у країні ефективно функціонує закон про дотримання банківської таємниці, країна входить до членів FATF та організації економічного співробітництва та розвитку OECD); <i>GA</i> – показник рівня лояльності до легалізації доходів, що коливається від 0 до 4 (0 – країна має ефективну систему фінансового моніторингу згідно з оцінками FATF, 1 – країна є членом організацій протидії легалізації доходів, проте не входить до FATF, 2 – країна, що раніше не забезпечувала протидію легалізації доходів або була в списку країн FATF, як така, що недостатньо протидіяла легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму, проте в даний час входить до FATF, 3 – країна, що раніше була у списку країн FATF, що недостатньо забезпечує запобігання і протидію легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, 4 – країна згідно з оцінками FATF знаходиться в списку країн, які недостатньо забезпечують запобігання і протидію легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом); <i>SWIFT</i> – показник участі країни у системі міжнародних переказів і може бути в межах 0 чи 1 (0 – якщо країна не є членом системи <i>SWIFT</i>, 1 – якщо країна є членом системи <i>SWIFT</i>); <i>CF</i> – показник участі країни у військових або соціально-політичних конфліктах, що коливається у межах від 0 до 4 (0 – якщо країна не була учасником конфліктів з 1989 р., 1 – якщо країна була учасником незначного конфлікту, але на даний момент він урегульований, 2 – якщо країна була учасником значного конфлікту, але на даний момент він урегульований, 3 – якщо країна є учасником конфлікту на момент оцінки, 4 – якщо країна є учасником військового конфлікту на момент оцінки); <i>CR</i> – показник оцінки рівня корупції в країні за методикою Transparency International, що може коливатися від 1 до 5 (1 – якщо оцінка рівня корупції коливається в межах 8 – 10 балів за методикою Transparency International, 2 – у межах 6 – 7 балів, 3 – у межах 4 – 5 балів, 4 – у межах 2 – 3 балів, 5 при оцінці в 1 бал)</p>	
	15 – константа, що визначена Д. Уолкером емпіричним шляхом [12]	<p><i>FD</i> – показник частки депозитів <i>D</i> до ВВП, %; <i>EG</i> – показник участі країни в Егмонтській групі, що може бути в межах 0 чи 1 (0 – якщо країна не є членом Егмонтської групи, 1 – якщо країна є членом Егмонтської групи). 10 – константа, що визначена Б. Унгер емпіричним шляхом [9]</p>

Чим вища оцінка за даними моделями, тим вищою є привабливість країни для легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансування тероризму для економіки країни – бази оцінки, тобто фінансова система країни є більш привабливою для легалізації доходів.

Для вдосконалення даних методик оцінки привабливості фінансової системи для легалізації доходів Дж. Уолкером (3) та Б. Унгер (4) запропоновано доповнення їх показниками загального податкового навантаження (*TTR*) та інвестиційної активності (*In*), що дозволяє доповнити моделі непрямими оціночними значеннями адекватності податкової системи та інвестиційного клімату умовами фінансового моніторингу:

$$\text{Attractivenss} = \text{GDP} \cdot \text{TTR} \cdot \text{In} \times (3 \cdot \text{BS} + \text{GA} + \text{SWIFT} - 3 \cdot \text{CF} - \text{CR} + 15); \quad (3)$$

$$\text{Attractivenss} = \text{GDP} \cdot \text{TTR} \cdot \text{In} \times (3 \cdot \text{BS} + \text{GA} + \text{SWIFT} + \text{FD} - 3 \cdot \text{CF} - \text{CR} - \text{EG} + 10), \quad (4)$$

де *TTR* – показник відношення загальної податкової ставки країни – бази до загальної податкової ставки країни-оцінки (зворотне відношення);

In – показник відношення рівня інвестицій до ВВП країни-оцінки до рівня інвестицій до ВВП країни-бази.

Більш високий рівень захисту банківської таємниці забезпечує ініціаторам фінансових операцій додатковий захист, у тому числі щодо інформації про джерела походження доходів. Вищі показники оцінки рівня лояльності уряду до організації національної системи фінансового моніторингу свідчать про існування проблем в організації фінансового моніторингу країни в минулому або сьогодні. Усі аналізовані держави входять до групи держав, що використовують міжнародну систему комунікацій та міжбанківських кореспондентських відносин SWIFT. Наявність конфліктів у різних формах і за історичними ознаками визначає рівень довіри ініціаторів фінансових операцій, які прагнуть легалізувати доходи, отримані злочинним шляхом, до держав і відносний рівень безпеки і гарантій не втратити дані

кошти. Високий рівень корупції в країні призводить до зростання транзакційних витрат у процесі легалізації доходів. Показник участі країни в Егмонтській групі було впроваджено для більш якісної оцінки координації діяльності окремої країни в загальній системі протидії легалізації доходів та фінансування тероризму. Усі аналізовані країни беруть участь у Егмонтській групі.

На основі аналізованих методик і впроваджених індикаторів податкового тиску й інвестиційної активності розраховуємо привабливість України для легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.

Визначимо привабливість фінансової системи для легалізації доходів аналізованих країн за наведеними даними (табл. 2).

Таким чином, розрахований рейтинг привабливості фінансової системи для легалізації доходів свідчить, що найбільш привабливою для легалізації доходів є Австрія, Швейцарія та Нідерланди, що було зумовлено частково такими факторами, як високий рівень ВВП на душу населення, існування значного рівня законодавчого захисту банківської таємниці, відсутності конфліктів у порівнянні з відповідними показниками України. Крім Нідерландів і Швейцарії, високі темпи зростання привабливості країни для легалізації доходів демонстрували також Німеччина та Польща. При цьому аналізований набір індикаторів привабливості фінансової системи для легалізації доходів не відображає повного набору релевантних факторів оцінки процесів легалізації доходів, оскільки, за даними Державної служби статистики України [8], значний рівень інвестиційних потоків України пов'язаний з Кіпром, що позиціонується як офшорна зона і є дуже привабливою територією для легалізації доходів. Оціночний рейтинг окремих країн може незначно коливатися щодо фактичного рівня внаслідок окремих розбіжностей у визначенні розмірів.

Деякі країни прагнуть створити сприятливі умови у сфері фінансової логістики та оподаткування для залучення більшого обсягу інвестицій і капіталу, проте дані наміри викликають також і тягіння коштів до легалізації,

Таблиця 2

Оцінка привабливості фінансової системи для легалізації доходів на основі моделей Дж. Уолкера та Б. Унгера, балів

Країна	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	Модель Дж. Уолкера	Модель Б. Унгера	Модель Дж. Уолкера	Модель Б. Унгера	Модель Дж. Уолкера	Модель Б. Унгера
Україна	24	23	24	19	24	19
Італія	76	74	89	69	82	62
Німеччина	97	80	113	84	107	78
Польща	55	49	65	51	65	51
Росія	33	30	36	23	36	23
Кіпр	47	56	53	59	50	48
Австрія	149	125	161	129	157	125
Великобританія	54	82	60	80	57	66
Нідерланди	113	101	129	111	126	108
Швейцарія	136	126	156	139	153	138

Джерело: авторський розрахунок на основі [1 – 7].

тому країна має обирати баланс між бажаним обсягом залучених інвестицій і рівнем оцінки джерел походження коштів. Рівень податкового навантаження у формі загальної податкової ставки опосередковано відображає привабливість країн для мінімізації оподаткування за рахунок руху капіталу. При цьому вищий рівень податкового навантаження збільшує транзакційні витрати ініціаторів фінансових операцій на процес легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. У той же час країни з низьким рівнем податкового навантаження є дуже привабливими для процесу легалізації доходів, у тому числі й за рахунок динамічного руху приватних іноземних інвестицій.

Непрямим фактором оцінки привабливості фінансової системи для легалізації доходів може бути показник відношення інвестицій до ВВП, що в умовах руху капіталів з країн з більш високим рівнем оподаткування до країн з більш низьким рівнем оподаткування свідчить про вивід капіталів для мінімізації оподаткування, їх легалізацію в країнах з низькими податковими вимогами та їх повернення до базових країн у вигляді прямих іноземних інвестицій. Відношення інвестицій до ВВП вище 20% протягом кількох років з урахуванням факторів, наведених у формулах (3), (4), може свідчити як про сприятливий інвестиційний клімат у країні, так і про активний рух капіталів між країнами з метою легалізації доходів і мінімізації обсягів оподаткування. За наведеною динамікою показника відношення інвестицій до ВВП можна зробити висновок про найбільшу орієнтацію до легалізації доходів саме на Кіпрі.

У даному випадку узагальнена оцінка привабливості фінансової системи для легалізації доходів буде мати такі значення (табл. 3).

Отже, скоригована оцінка привабливості фінансової системи для легалізації доходів дала змогу виявити найбільш привабливі напрямки руху коштів для легалізації доходів з України до Австрії, Нідерландів, Швейцарії, Кіпру, що загалом відповідає основним напрямкам руху капіталів з та в Україну. Узагальнивши інтегровані

результати моделі Б. Унгер за 10 аналізованими країнами, слід відзначити, що спостерігається висока привабливість легалізації доходів у Швейцарії, Австрії та Нідерландах, при цьому оцінка привабливості Кіпру не є підвищеною, що пояснюється неспівставністю рівнів ВВП на душу населення в Кіпрі та найбільш привабливих для легалізації доходів країн, у той же час решта індикаторів вказують на необхідність включення до цього переліку Кіпру. Тому введення до інтегральної оцінки показників податкового навантаження та інтенсивності інвестиційної діяльності надасть змогу в моделі Б. Унгер згладити вплив рівня ВВП на душу населення на привабливість країни для легалізації доходів. Оцінка привабливості країн для легалізації доходів згідно з моделлю Б. Унгер, скоригована на вплив податкового навантаження та інвестиційної активності, вказує на найбільшу привабливість для легалізації групи країн: Австрії, Кіпру, Швейцарії та Нідерландів.

ВИСНОВКИ

Аналізуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки:

1. Розглянуто методики оцінки привабливості для легалізації доходів Дж. Уолкера та Б. Унгер, які було вдосконалено на основі введення показників загального податкового навантаження та інвестиційної активності. Удосконалені методики скориговано на показники фізичної відстані між оцінюваними країнами, що дозволило визначити найбільш привабливі для легалізації країни, зокрема Кіпр, Швейцарію, Австрію та Нідерланди. За окремими показниками до даного списку також включено Великобританію.

2. За результатами розрахунків визначено, що в більшості випадків легалізація доходів проводиться в Україні не через торгові операції, а через операції з капіталом у формі введення-виведення приватних іноземних інвестицій, у тому числі в країни з лояльним податковим і банківським законодавством. ■

Таблиця 3

Оцінка привабливості фінансової системи для легалізації доходів на основі моделей Дж. Уолкера та Б. Унгер з урахуванням загального податкового навантаження та інвестиційної активності країни, балів

Країна	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	Модель Дж. Уолкера	Модель Б. Унгер	Модель Дж. Уолкера	Модель Б. Унгер	Модель Дж. Уолкера	Модель Б. Унгер
Україна	24	23	24	19	24	19
Італія	44	43	79	84	71	67
Німеччина	76	39	126	78	121	62
Польща	70	36	113	72	93	58
Росія	32	22	42	22	44	26
Кіпр	113	51	307	297	165	134
Австрія	130	86	215	200	182	159
Великобританія	51	29	78	50	70	40
Нідерланди	110	55	210	131	177	101
Швейцарія	204	73	356	177	280	125

Джерело: авторський розрахунок на основі [1 – 7].

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Index Mundi [Електронний ресурс]. – Режим доступу : indexmundi.com
2. Офіційний сайт FATF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fatf-gafi.org/>
3. Офіційний сайт SWIFT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.swift.com>
4. Офіційний сайт Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.transparency.org/>
5. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>
6. Офіційний сайт Doingbusiness [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/>
7. Офіційний сайт Егмонтської групи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.egmontgroup.org/>
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Заголовок з екрану.

9. **Unger B.** The amounts and the effects of money laundering / Unger B., Siegel M., Ferwerda J., de Kruijff W., Busuioc M., Wokke K. // Report for the Ministry of Finance February 16, 2006.

10. **Unger B., F. van Waarden.** How to Dodge Drowning in Data? Rule- and Risk-Based Anti Money Laundering Policies Compared, Review of Law & Economics: Vol. 5 : Iss. 2, Article 7.

11. **Unger B., Den Hartog J.** Water always finds its way: Identifying new forms of money laundering // Crime, Law, and Social Change. – 2011. – Vol. 57(1).

12. **Walker J.** How Big is Global Money Laundering? // Journal of Money Laundering Control. – 1999. – Vol.3. – No.1.

13. **Walker J., Unger B.** Measuring Global Money Laundering: «The Walker Gravity Model» // Review of Law & Economics. – 2009. – Vol. 5 : Iss. 2, Article 2.

Рецензент – д-р екон. наук., проф., завідувач кафедри фінансів ДВНЗ «УАБС НБУ» **Леонов С. В.**

УДК 332.1+338.23:336.71+336.74

РОЗШИРЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

ЗВАРИЧ О. І.

УДК 332.1+338.23:336.71+336.74

Зварич О. І. Розширення інвестиційних можливостей банківської системи на основі використання інструментів грошово-кредитного регулювання

У статті досліджено інвестиційні можливості банківської системи регіону. Запропоновано систему заходів з диференціації нормативів обов'язкового резервування залежно від характеру операцій, що проводяться банками. Реалізація цієї системи забезпечить підвищення ефективності регіональної інвестиційної політики, що стимулює істотне економічне зростання при дотриманні загальнодержавних пріоритетів.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, державне регулювання, банківська система, грошово-кредитна політика, регіон.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 8.

Зварич Олена Ігорівна – здобувач, кафедра економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаніка (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

УДК 332.1+338.23:336.71+336.74

Зварич Е. И. Расширение инвестиционных возможностей банковской системы на основе использования инструментов денежно-кредитного регулирования

В статье исследованы инвестиционные возможности банковской системы региона. Предложена система мер по дифференциации нормативов обязательного резервирования в зависимости от характера операций, проводимых банками. Реализация этой системы обеспечит повышение эффективности региональной инвестиционной политики, что стимулирует существенный экономический рост при соблюдении общегосударственных приоритетов.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, государственное регулирование, банковская система, денежно-кредитная политика, регион.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 1. **Библ.:** 8.

Зварич Елена Игоревна – соискатель, кафедра экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаніка (ул. Шевченко, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

UDC 332.1+338.23:336.71+336.74

Zvarich Y. I. Expanding Investment Opportunities Banking System Based on the use of Monetary Instruments

The paper investigates investment opportunities in the region's banking system and the system of measures of differentiation required reserves, depending on the nature of the transactions carried out by banks. The implementation of this system will improve the efficiency of regional investment policy and thus stimulate significant economic growth while respecting national priorities.

Key words: investment, government regulation, banking, monetary policy, region.

Pic.: 1. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

Zvarich Yelena I. – Applicant, Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

В умовах стрімкого розвитку нових технологій інвестиції є найважливішим засобом забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, поліпшення якісних показників діяльності на мікро-, мезо- та макрорівнях. Стабілізація та розвиток вітчизняної економіки значною мірою залежать від того, наскільки ефективною є інвестиційна діяльність, в тому

числі банківської системи. У цьому велику роль відіграє держава, яка за допомогою інструментів грошово-кредитного регулювання може цілеспрямовано впливати не тільки на формування внутрішніх і приплив зовнішніх інвестицій, а й створювати умови для їх спрямування в реальний сектор економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Index Mundi [Електронний ресурс]. – Режим доступу : indexmundi.com
2. Офіційний сайт FATF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fatf-gafi.org/>
3. Офіційний сайт SWIFT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.swift.com>
4. Офіційний сайт Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.transparency.org/>
5. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>
6. Офіційний сайт Doingbusiness [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/>
7. Офіційний сайт Егмонтської групи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.egmontgroup.org/>
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Заголовок з екрану.

9. **Unger B.** The amounts and the effects of money laundering / Unger B., Siegel M., Ferwerda J., de Kruijff W., Busuioc M., Wokke K. // Report for the Ministry of Finance February 16, 2006.

10. **Unger B., F. van Waarden.** How to Dodge Drowning in Data? Rule- and Risk-Based Anti Money Laundering Policies Compared, Review of Law & Economics: Vol. 5 : Iss. 2, Article 7.

11. **Unger B., Den Hartog J.** Water always finds its way: Identifying new forms of money laundering // Crime, Law, and Social Change. – 2011. – Vol. 57(1).

12. **Walker J.** How Big is Global Money Laundering? // Journal of Money Laundering Control. – 1999. – Vol.3. – No.1.

13. **Walker J., Unger B.** Measuring Global Money Laundering: «The Walker Gravity Model» // Review of Law & Economics. – 2009. – Vol. 5 : Iss. 2, Article 2.

Рецензент – д-р екон. наук., проф., завідувач кафедри фінансів ДВНЗ «УАБС НБУ» **Леонов С. В.**

УДК 332.1+338.23:336.71+336.74

РОЗШИРЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

ЗВАРИЧ О. І.

УДК 332.1+338.23:336.71+336.74

Зварич О. І. Розширення інвестиційних можливостей банківської системи на основі використання інструментів грошово-кредитного регулювання

У статті досліджено інвестиційні можливості банківської системи регіону. Запропоновано систему заходів з диференціації нормативів обов'язкового резервування залежно від характеру операцій, що проводяться банками. Реалізація цієї системи забезпечить підвищення ефективності регіональної інвестиційної політики, що стимулює істотне економічне зростання при дотриманні загальнодержавних пріоритетів.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, державне регулювання, банківська система, грошово-кредитна політика, регіон.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 8.

Зварич Олена Ігорівна – здобувач, кафедра економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаніка (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

УДК 332.1+338.23:336.71+336.74

Зварич Е. И. Расширение инвестиционных возможностей банковской системы на основе использования инструментов денежно-кредитного регулирования

В статье исследованы инвестиционные возможности банковской системы региона. Предложена система мер по дифференциации нормативов обязательного резервирования в зависимости от характера операций, проводимых банками. Реализация этой системы обеспечит повышение эффективности региональной инвестиционной политики, что стимулирует существенный экономический рост при соблюдении общегосударственных приоритетов.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, государственное регулирование, банковская система, денежно-кредитная политика, регион.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 1. **Библ.:** 8.

Зварич Елена Игоревна – соискатель, кафедра экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаніка (ул. Шевченко, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

UDC 332.1+338.23:336.71+336.74

Zvarich Y. I. Expanding Investment Opportunities Banking System Based on the use of Monetary Instruments

The paper investigates investment opportunities in the region's banking system and the system of measures of differentiation required reserves, depending on the nature of the transactions carried out by banks. The implementation of this system will improve the efficiency of regional investment policy and thus stimulate significant economic growth while respecting national priorities.

Key words: investment, government regulation, banking, monetary policy, region.

Pic.: 1. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

Zvarich Yelena I. – Applicant, Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenko, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

В умовах стрімкого розвитку нових технологій інвестиції є найважливішим засобом забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, поліпшення якісних показників діяльності на мікро-, мезо- та макрорівнях. Стабілізація та розвиток вітчизняної економіки значною мірою залежать від того, наскільки ефективною є інвестиційна діяльність, в тому

числі банківської системи. У цьому велику роль відіграє держава, яка за допомогою інструментів грошово-кредитного регулювання може цілеспрямовано впливати не тільки на формування внутрішніх і приплив зовнішніх інвестицій, а й створювати умови для їх спрямування в реальний сектор економіки.

Протягом останнього часу в науковій літературі проблемам державного регулювання інвестиційної діяльності інструментами грошово-кредитної політики приділяється достатньо уваги, зокрема, значний внесок у розвиток теоретичних основ грошово-кредитної політики внесли відомі зарубіжні вчені Е. Дж. Долан, Р. Дорнбуш, Р. Дж. Кемпбелл, Ф. Мишкін, Дж. Д. Сакс, Р. Хоггарт. Дослідженню сучасної грошово-кредитної політики України та основних засад її формування присвячена значна кількість вітчизняних наукових праць, зокрема О. Папаїки, А. Щетиніна, М. Савлука, Б. Івасіва, О. Лимаря, І. Ветрової, О. Дзюблюка, Д. Осипчука, О. Гнатіва, Н. Гелухова, В. Прадун, С. Леонова, М. Мороза. Проте недостатньо розробленими є методи активізації інвестиційних процесів на мезорівні, пов'язані з регулюванням грошової маси задля підтримання стабільного економічного зростання регіону.

Структурний аналіз джерел формування кредитного портфеля депозитних корпорацій свідчить про те, що

грошові кошти регіонів ростуть в динаміці, проте їх структура і ефективність розподілу залишаються незмінними. У результаті цього інвестиційні можливості банківської системи реалізуються лише частково. Одночасно збереження негативної ставки по банківських внесках і відсутність збалансованості кредитної і депозитної стратегій регіональних банків у частині формування процентної політики не сприяють зростанню банківських пасивів.

Проведені розрахунки нижньої межі величини процентної ставки за внесками фізичних осіб в національній валюті, що забезпечує вкладнику захист його грошових коштів від інфляції, за період 2004 – 2011 рр. дозволяють прослідкувати ефект перерозподілу реального доходу на користь кредитора (табл. 1).

Вихідні дані щодо величини депозитних і кредитних ставок за термінами наведено в табл. 2.

Результати різниці між ставками активних і пасивних операцій (для активних і пасивних операцій від 1 року) наведено на рис. 1.

Таблиця 1

Розрахунок ефекту Фішера для умовного депозиту та умовного кредиту (від 1 до 3 років)

Показник	Рік							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Для умовного депозиту</i>								
Депозитна ставка, %	11,9	10,4	11,4	10,6	11,2	15,4	16,7	15,3
Величина депозитного вкладу, грн	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Величина номінального депозитного вкладу з доходом, грн	1,12	1,10	1,11	1,11	1,11	1,15	1,17	1,15
Рівень інфляції, %	9,50	10,30	6,00	14,00	21,80	10,30	8,30	2,90
Величина реального вкладу з доходом, грн	1,01	0,99	1,05	0,95	0,87	1,04	1,07	1,12
Дохід від вкладу, грн	0,01	-0,01	0,05	-0,05	-0,13	0,04	0,07	0,12
Дохід від вкладу, %	0,01	-0,01	0,05	-0,05	-0,13	0,04	0,07	0,12
Прихований дохід банку, %	-0,01	0,01	-0,05	0,05	0,13	-0,04	-0,07	-0,12
<i>Для умовного кредиту</i>								
Кредитна ставка, %	13,4	13,4	13,4	13,5	20,5	20,1	21,9	22,7
Величина номінального кредиту, грн	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Кредит з відсотками, грн	1,13	1,13	1,13	1,14	1,21	1,20	1,22	1,23
Рівень інфляції, %	9,50	10,30	6,00	14,00	21,80	10,30	8,30	2,90
Величина реального кредиту з відсотками, грн.	1,03	1,02	1,07	0,98	0,94	1,08	1,12	1,19
Дохід від кредиту, грн	0,03	0,02	0,07	-0,02	-0,06	0,08	0,12	0,19
Дохід від кредиту, %	0,03	0,02	0,07	-0,02	-0,06	0,08	0,12	0,19

Таблиця 2

Співвідношення середньозважених процентних ставок % [1]

Період	Депозитна ставка					Ставка за кредитами				
	до 1 міс.	від 1 до 3 міс.	від 3 до 6 міс.	від 6 міс. до 1 року	від 1 до 3 років	до 1 міс.	від 1 до 3 міс.	від 3 до 6 міс.	від 6 міс. до 1 року	від 1 до 3 років
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2004	6,2	10,9	10,7	10,1	11,9	14,7	18,4	16,5	17,6	13,4
2005	6,1	10,0	10,8	9,2	10,4	17,7	18,2	13,7	18,2	13,4
2006	6,4	11,4	9,6	9,4	11,4	16,8	14,6	15,8	16,4	13,4
2007	6,1	9,0	10,4	10,1	10,6	8,3	17,1	16,9	15,6	13,5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2008	13,4	12,8	13,3	13,4	11,2	27,7	28,7	17,3	15,5	20,5
2009	11,3	12,1	12,0	14,1	15,4	24,2	25,2	21,6	16,0	20,1
2010	10,5	11,5	13,1	15,7	16,7	18,5	17,8	15,8	18,6	21,9
2011	11,4	11,7	10,3	10,2	15,3	14,4	15,2	15,4	19,1	22,7

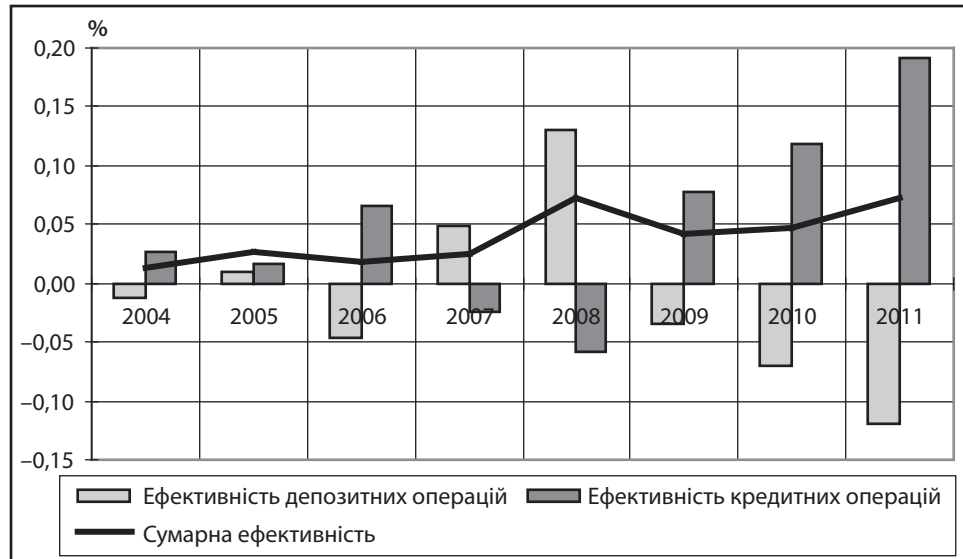


Рис. 1. Динаміка розрахункових показників кредитно-депозитних операцій банківської системи регіону

Одержані результати свідчать про те, що хоча для депозитних корпорацій регіону протягом досліджуваного періоду підсумкова ефективність роботи банківського сектора помітно зросла, проте довгострокове кредитування реального сектора не приносило як доходів (2004 – 2006, 2010 – 2011 рр.), так і збитків (2007 – 2008 рр.). У результаті цього трансформація пріоритетів у кредитній стратегії банківського сектора, що дозволяє банкам підтримувати високу маржу по довгострокових активних операціях, значною мірою утрудняє процес повноцінного упровадження на ринок вкладень у промисловість.

Резервом підвищення ролі державних органів управління регіонами і регіональної банківської системи в активізації інвестиційної діяльності в промисловості може стати ліквідація істотного розриву між рентабельністю активів і рівнем процентної ставки по кредитних ресурсах в банківській системі. Якщо в 2008 році рентабельність активів промисловості Карпатського регіону

складала –6,1% при річній ставці за кредитами 20,5%, то в 2011 р. це співвідношення склало –2,0% проти 22,7% [1].

В умовах зміни ситуації (зниження обсягів кредитування промисловості) необхідним є використання комплексних фінансових інструментів, що компенсують недостатню ефективність прямих інвестицій в промисловість. Принцип реалізації таких інструментів полягає в підключенні вбудованих підсилювачів ефективності зв'язку «промислове підприємство – банк» з метою компенсації недостатньої ефективності кредитування реального сектора.

Для ілюстрації цього заходу розглянемо умовний приклад порівняльного аналізу двох способів фінансування реального сектора економіки регіону (табл. 3).

Приклад відображає, що за рахунок різних альтернативних банківських продуктів другий спосіб фінансування кредитних зобов'язань істотно знижує витрати підприємства на обслуговування боргу. При приведенні дисконтованих грошових потоків по періодах фактич-

Таблиця 3

Витрати підприємства на обслуговування боргових зобов'язань для різних варіантів фінансування

Варіант	Вид фінансування	Обсяг, грн	Процентна ставка, %	Розрахунок витрат на фінансування, грн	Витрати, грн
1	Кредит	100	20	$(100 \cdot 365 : 365) \cdot 20\%$	20
	РАЗОМ	100			20
2	Кредит	50	20	$(50 \cdot 365 : 365) \cdot 20\%$	10
	Вексельний кредит	0	5	$(20 \cdot 365 : 365) \cdot 5\%$	1
	Гарантія банку	10	10	$(10 \cdot 365 : 365) \cdot 10\%$	1
	Акредитив	20	0,2	$20 \cdot 0,2\%$	0,04
	РАЗОМ	100			12,04

них платежів сумарна вартість фінансування буде дещо вищою, проте і в цьому випадку економія засобів за другим варіантом складе більше 35% суми витрат по обслуговуванню боргу за першим. Зацікавленість кредиторів у реалізації запропонованих схем очевидна.

Перспективною є пропозиція про відкриття клієнтами банків спеціальних цільових рахунків для кредитування інвестиційних проектів за рахунок прибутку, амортизаційних відрахувань та інших джерел [2]. Високі ставки по цих рахунках сприятимуть притоку в банки довгострокових ресурсів і тим самим – зростанню їх інвестиційних можливостей. Довгостроковий кредит на фінансування інвестиційного проекту може бути пов'язаний із співвідношенням накопиченої суми і необхідних інвестицій. Тим самим формується умова для цільового використання амортизаційних відрахувань і підвищується ресурсний потенціал банків.

Операції щодо організаційно-фінансової підтримки довгострокового кредитування регіональної промисловості ставлять перед всіма учасниками цього процесу низку особливих проблем у галузі управління ризиками. Важливою особливістю цих операцій є їх довгостроковий характер. В основу класифікації ризиків бюджетів, що формуються при виділенні ресурсів на організаційно-фінансову підтримку довгострокового кредитування промисловості, може бути поставлена класифікація банківських ризиків. Ця класифікація показала свою ефективність на практиці. Єдине, чим можна доповнити використовувану класифікацію ризик-менеджменту, – це створення надійної системи ідентифікації ділової та фінансової репутації компаній на регіональному рівні на основі Регіонального Кредитного бюро, що забезпечує збір, зберігання і аналіз інформації про кредитні історії банківських позичальників.

Істотні резерви активізації інвестиційної діяльності закладені в створенні умов для кредитних організацій, що сприяють розширенню використання інвестиційних форм кредитування реального сектора економіки. Зростання кредитування реального сектора економіки ще не гарантує використання залучених коштів на виробничі інвестиції. Згідно з розрахунками на основі даних про обсяг кредитування, величину інвестицій в основний капітал і довгострокових банківських кредитів в обсязі фінансових інвестицій можна зробити висновок про неприпустимо низьку інвестиційну активність банків. Частка інвестиційних кредитів у кредитних портфелях банків у 2011 р. склала тільки 0,095%.

Інвестиційні кредити на даний час більшою мірою відносяться до теоретичної концепції, ніж до практики роботи кредитних організацій. Ця ситуація, на нашу думку, визначається відставанням чинних нормативно-правових актів, що регулюють діяльність комерційних банків, від потреб інвестиційного розвитку промисловості.

Як вже наголошувалося, спільні дії органів управління регіонами і територіальних управлінь НБУ можуть забезпечити ефективне регулювання цієї ситуації. Навантаження на капітал банку може бути знижене наявністю гарантій регіональних органів влади. Однак дефіцит регіональних бюджетів, недосконалість регіонального зако-

нодавства і відсутність відповідальності органів управління за інвестиційне зростання обмежує практику використання такого роду гарантій. Резервування частини регіонального бюджету розвитку на використання таких гарантій може бути одним з важливих напрямів взаємодії адміністрації регіону з банківськими структурами в цілях інвестиційного розвитку промисловості.

У більшості наукових праць наголошується на використанні економічних нормативів у ролі найпоширеніших методів державного регулювання грошово-кредитної сфери. У роботі досліджено лише одну сторону даного процесу, а саме: вплив обов'язкових нормативів на інвестиційну активність кредитних організацій при дотриманні їх основної функції, зафіксованої в [3] – забезпечення стійкості кредитних організацій. Обґрунтування вимог щодо надання регіональним кредитним організаціям індивідуальних нормативів повинно базуватись на таких основних принципах їх формування:

- ✦ нормативи повинні мати тимчасовий характер (наприклад, 3 роки), але не підлягати зміні протягом даного періоду. Допустимий рівень нормативів розраховується НБУ і має варіантний характер;
- ✦ нормативи повинні бути визначені для банків, частка інвестиційних (або довгострокових) кредитів яких в обсязі активних операцій становить не менше певного рівня (наприклад, 30%);
- ✦ зміна (лібералізація) окремих нормативів не повинна впливати на величину інших;
- ✦ протягом терміну дії індивідуальних нормативів банк повинен певним чином збільшити свій капітал;
- ✦ державні органи управління регіоном гарантують компенсацію втрат банківської системи при недотриманні перерахованих вимог, тобто розділяють ризик інвестиційного кредитування.

Основою обґрунтування індивідуальних нормативів банківської діяльності може стати оцінка ризику відкликання ліцензії на право здійснення банківської діяльності. Ступінь ризику визначається за формулою [2]:

$$R = \frac{N_{\max} - N}{N_{\max} - N_{\min}}$$

де N_{\max} – верхня межа зони ризику, N_{\min} – нижня межа зони ризику, N – фактичне значення нормативу.

Для розрахунків використано нормативи, що мають безпосереднє відношення до довгострокового кредитування реального сектора економіки – норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) та норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9). Під верхньою межею ризику розумітимемо граничне значення, встановлене Положенням НБУ, а під нижньою межею зони ризику – розрахункове значення нормативу по регіону. Відповідно до викладених вище пропозицій, зміна ризику за нормативами Н7 і Н9 складе 1,9 раза і 10 разів відповідно.

Зміна нормативів окремим банкам не повинна приводити до зниження надійності банківської системи в цілому, до відхилень від нормативів, прийнятих у світі у відповідності до Базельської угоди. Недивлячись на зростання ризику відкликання ліцензії, варто відзначити, що виконання вимог НБУ в частині нормативів не є обов'язковою і єдиною умовою успішної роботи кредитної організації. Деякі кредитні організації регіону, що втратили ліцензію, працювали без їх порушень аж до анулювання ліцензії. Тому для зниження ризиків у нашому випадку можна використовувати відомі у світовій і вітчизняній практиці механізми страхування кредитування, видачу гарантій (зокрема, гарантій державних органів управління регіоном), рефінансування НБУ або видачі кредиту об'єднанням регіональних банків.

Інструментом вирішення цієї задачі є диференціація нормативів за окремими банками, що забезпечує їх необхідний середній рівень і певні гарантії стійкості, що надаються регіональним бюджетом.

Однією з форм впливу НБУ на грошово-кредитну сферу в цілому і на діяльність комерційних банків зокрема є обов'язкове резервування. Їх зв'язок з інвестиційним потенціалом банківського сектора опосередковується дією грошового мультиплікатора, який, реагуючи на зміну нормативів обов'язкових резервів, чинить вплив на коефіцієнт надмірних резервів банківської системи (табл. 4).

лося відшкодування засобів за зобов'язаннями кредитної організації у разі її банкрутства. Надалі, у міру закріплення обов'язкових резервів як інструменту грошово-кредитного регулювання, депозитним корпораціям пропонувалися різні варіанти використання регулярно відраховуваних в розпорядження НБУ засобів: від безкоштовного використання їх кредитними організаціями до формування за рахунок цих ресурсів різних страхових фондів.

У цілому подібна реакція кредитних інститутів на норми обов'язкового резервування пояснюється тим, що їх основною метою є максимізація прибутку, а інструмент, що розглядається нами, зменшує прибуток унаслідок резервування частини залучених банком засобів. Так, Асоціація українських банків неодноразово висувала пропозиції, орієнтовані на скорочення повноважень НБУ в галузі обов'язкового резервування.

Востаннє нормативи обов'язкових резервів були змінені в 2011 р. і зафіксовані на рівні 0 та 2% за строковими депозитами для нефінансових корпорацій та домашніх господарств у національній та іноземній валюті відповідно. Протягом 2011 р. НБУ двічі посилював вимоги до формування обов'язкових резервів: на 50% скоротивши допустимий обсяг їхньої облігаційної складової, а також змінивши нормативи обов'язкового резервування, що зробило привабливішим для банків залучення довгострокових ресурсів у національній валюті. Такі дії дозволили дещо послабити інфляційний і

Таблиця 4

Динаміка надмірних резервів кредитних організацій Карпатського регіону [1]

Показник	Рік							Середнє значення за 2005 – 2011 рр.
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Співвідношення коштів на кореспондентському рахунку до депозитної бази, %	6,00	6,27	6,69	6,68	6,61	6,62	7,20	6,58

Сумарна величина коефіцієнта надмірних резервів і нормативу обов'язкових резервів, що підлягають депонуванню в НБУ, станом на 2011 р. дорівнює $3,0 + 0,2 = 3,2\%$ і акумулює на кореспондентських рахунках 7,20% залучених грошових коштів, які не використовуються банками в активних операціях. Для регіону, який гостро потребує залучення додаткових коштів у промисловість, це вельми значна сума.

Таким чином, використовуючи ефект грошового мультиплікатора, НБУ маніпулює нормативом відрахувань в обов'язкові резерви, і тим самим впливає на темпи зростання грошової маси і попит на банківські резерви. У той же час резервні вимоги є одним з основних інструментів грошово-кредитної політики, що проводиться НБУ, оскільки не вимагають ні ефективного ринку міжбанківських кредитів, ні повноцінного функціонування ринку цінних паперів. Стабілізація економічних процесів в країні визначила тенденцію до пом'якшення державної грошово-кредитної політики.

До політики НБУ в частині формування обов'язкових резервів комерційні банки завжди відносилися вкрай хворобливо. Спочатку даний інструмент виступав у ролі потенційного фонду грошових коштів, з якого передбача-

девальваційний тиск у період посилення паніки на світових ринках.

Наприкінці року НБУ пом'якшив вимоги до структури обов'язкових резервів (дозволивши банківським установам враховувати в резервах 30% коштів на коррахунку в Національному банку України), що поліпшило поточну ліквідність банківського сектора за рахунок можливості використання вивільнених ресурсів для обслуговування клієнтських платежів.

З 2011 р. набрав чинності Податковий кодекс (окремі його положення починають діяти з тимчасовим лагом), що обмежило можливості включення витрат на формування резервів за активними операціями до валових витрат банків. Також були регламентовані процедури списання проблемних боргів (з урахуванням постанов НБУ та роз'яснень ДПА).

Одним з найперспективніших напрямів вдосконалення в даній галузі є, на нашу думку, заходи з диференціації нормативів залежно від характеру операцій, що проводяться банками. Адекватне наявній ситуації і кон'юнктурі ринку диференціювання існуючих норм обов'язкових резервів за видами операцій дозволить стимулювати інвестиції в реальний сектор економіки,

зробити не вигідним використання ресурсів у спекулятивних цілях і підтримати платоспроможний попит. Крім управління обсягами і якістю різних грошових агрегатів, ці заходи сприятимуть розвитку важливих напрямів макроекономіки і чинників економічного зростання. Даний напрям особливо актуальний у зв'язку зі структурними перетвореннями економіки.

Незважаючи на незначне пом'якшення грошово-кредитної політики на фоні економічного зростання, банківська система є однією з найбільш «зарегульованих» (серед інших галузей економіки), а на НБУ, окрім функцій з банківського нагляду, покладено функції з підтримки стабільності національної валюти, управління золотовалютними резервами і платіжним балансом, а також право законодавчої ініціативи у вищеперелічених та інших сферах.

Протягом 2009 – 2011 рр. банківське законодавство зазнало суттєвих змін, що вплинуло на тенденції подальшого функціонування банківського ринку.

У 2011 р. визначальний вплив на діяльність банківського сектора мали такі події:

- ✦ ухвалення ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами і споживачами фінансових послуг», яким було заборонено валютне кредитування населення [4];
- ✦ ухвалення Податкового кодексу і низки підзаконних актів регламентувало процес списання проблемної заборгованості за рахунок сформованих резервів, що може сприяти розчищенню банківських балансів і обмеженню впливу витрат на формування резервів на фінансові результати банківського сектора [5];
- ✦ зміна правил роботи на валютному ринку згідно з Постановами НБУ [6], що скорочують ліміт довгої валютної позиції з 20% до 5%; зобов'язують ідентифікувати покупців іноземної валюти на готівковому валютному ринку; затверджують Порядок проведення операцій в іноземній валюті на умовах «СВОП».

На початку 2012 р. НБУ було затверджено нове «Положення про формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями», яким вносяться зміни в підході до оцінки позичальників банків [6, 7].

На прикладі кредитних організацій Карпатського регіону проведено розрахунок ефективності запропонованих заходів щодо диференціації обов'язкових резервів. У результаті одержано зниження відрахувань коштів до обов'язкових резервів на 666,93 млн грн, що збільшить ресурсні можливості, а отже, підвищить інвестиційний потенціал кредитних організацій Карпатського регіону на дану величину.

Проблемою створення сприятливих умов для кредитування банками промислових підприємств і поповнення ліквідності є зниження рефінансування НБУ. Ця проблема стає особливо актуальною внаслідок того, що обсяги кредитних ресурсів, доступні банківським структурам, мають максимальні значення коефіцієнта

еластичності (0,42) і мають істотний вплив на забезпеченість регіонів фінансовими коштами. Національним банком України у 2011 р. було надано банкам рефінансування в обсязі 28,8 млрд грн, основна частина якого – у другому півріччі на умовах РЕПО. У разі подальшого зниження ліквідності системи регулятор, ймовірно, перегляне принципи кредитування банківського сектора. Останнє може збільшити перелік банків (у т. ч. за рахунок банків з іноземним капіталом), що звертаються по рефінансування до Національного банку. На даний час процедура забезпечення ліквідності може здійснюватися декількома способами [8]:

- ✦ операції з рефінансування (постійно діюча лінія рефінансування для надання банкам кредитів овернайт, кредитів рефінансування);
- ✦ операції репо (операції прямого репо, операції зворотного репо);
- ✦ операції з власними борговими зобов'язаннями (депозитні сертифікати овернайт і до 90 днів);
- ✦ операції з державними облигаціями України.

Проте використовувані інструменти рефінансування малоефективні та недоступні для більшості банків регіону. Практично всі кошти, що потрапляють в банківську систему через операції рефінансування, отримуються Ощадбанком. Операції репо проводяться НБУ під заставу державних цінних паперів, але 80% цінних паперів, що знаходяться у розпорядженні банківського сектора, зосереджено в Ощадному банку України. У результаті цього він є основним користувачем репо.

Зметою усунення вищезгаданих бар'єрів орієнтації грошово-кредитної системи на потреби реального сектора економіки регіону пропонується надати більш широкі повноваження територіальним управлінням НБУ в частині здійснення операцій рефінансування:

- ✦ можливість зменшувати процентну ставку за користування наданими коштами;
- ✦ можливість формування регіональної грошово-кредитної політики визначення якості застави, якості банку-позичальника і якості банку-поручителя при рефінансуванні кредитних організацій відповідно до [7]. Дана пропозиція обґрунтована тим, що, якщо банк видає кредит під якісну заставу, немає необхідності висувати такі жорсткі додаткові вимоги до якості кредитної організації. І навпаки, якщо фінансовий стан кредитної організації не викликає сумнівів, то додаткові вимоги до якості застави зайві;
- ✦ можливість прийняття рішень щодо отримання кредитів НБУ під заставу прав вимог по кредитному договору. Цей механізм рефінансування буде ґрунтуватися на точковому аналізі платоспроможності та фінансового стану підприємств і організацій, чії векселі та кредитні договори приймаються в забезпечення кредиту;
- ✦ можливість використання даних моніторингу промислових підприємств – потенційних позичальників для формування відповідних баз.

Реалізація таких можливостей територіальних управлінь НБУ припускає їх спільну діяльність з держав-

ними органами управління регіонами, покликаними визначити значущість інвестиційної діяльності окремих банків відповідно до пріоритетів регіону, зокрема, внесення певних змін до діючих нормативно-правових актів держави і регіону. Для регіону, на нашу думку, необхідні:

- ✦ прийняття нового закону і доопрацювання основного регіонального закону, що регулює інвестиційну діяльність, і закону про бюджет регіону в частині формування і використання регіонального бюджету розвитку і РПФ;
- ✦ розробка і затвердження нормативних актів по кількісних характеристиках селективної підтримки інвестиційних проектів промисловості коштами бюджету (фонду розвитку і позикового фонду);
- ✦ розробка, обговорення і ухвалення закону про промислову політику в регіоні;
- ✦ розробка і затвердження (спільно з органами НБУ) положення про компетентний орган щодо регіональної грошово-кредитної політики;
- ✦ розробка (спільно з органами НБУ) концепції розвитку банківського сектора регіону і використання його ресурсів для інвестиційного зростання промисловості.

Реалізація запропонованої системи заходів щодо розширення злагоджених дій регіональних органів управління і НБУ забезпечить підвищення ефективності регіональної інвестиційної політики і за рахунок цього стимулює істотне зростання промислового виробництва при дотриманні загальнодержавних пріоритетів.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у даній статті досліджено вплив обов'язкових нормативів на інвестиційну активність кредитних організацій при дотриманні їх основної функції – забезпечення стійкості кредитних організацій. Показано, що їх зв'язок з інвестиційним потенціалом банківського сектора опосередковується дією грошового мультиплікатора, який, реагуючи на зміну нормативів обов'язкових резервів, чинить вплив на коефіцієнт надмірних резервів банківської системи. Запропоновано заходи з диференціації нормативів залежно від характеру операцій, що проводяться банками. Запропоновано розширити повноваження територіальних управлінь НБУ в частині здійснення операцій рефінансування, реалізація яких припускає їх спільну діяльність з державними органами управління регіонами, покликаними визначити значущість інвестиційної діяльності окремих банків відповідно до пріоритетів регіону, зокрема, внесення певних змін до діючих нормативно-правових актів держави і регіону. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Основні показники діяльності банків України; Бюлетені Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
2. **Князевская Н. В.** Принятие рискованных решений в экономике и бизнесе / Князевская Н. В., Князевский В. С. – М. : Контур, 1998. – 160 с.

3. Закон України «Про Національний банк України» від 20 травня 1999, № 679-XIV // Відомості Верховної Ради 1999. – № 29. – Ст. 238.

4. ЗУ № 3795-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами і споживачами фінансових послуг». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

5. Податковий кодекс України. Закон України від 02.12.2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. Офіційний сайт Верховної Ради України – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nveg=2755-17>

6. Постанови НБУ № 204, 205 від 29.06.2011, № 278 від 11.08.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

7. Постанова НБУ № 434 від 05.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

8. Положення про регулювання Національним Банком України ліквідності банків України. Постанова правління Національного Банку України 30.04.2009 № 259, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 6 травня 2009 р. за № 410/16426 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника
Благун І. С.

ОЦЕНКА ЦЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

ГОРОБИНСКАЯ М. В.

УДК 330.1

Горобинская М. В. Оценка ценности интеллектуального капитала

Предлагается использовать концепцию ценностно-ориентированного менеджмента для оценки ценности интеллектуального капитала. Рассмотрены системно-структурные особенности данной концепции и ее основные научные понятия. В рамках этой концепции была предложена классификация показателей.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, аксиология, ценность, ценностно-ориентированный менеджмент, оценочная деятельность.

Библ.: 11.

Горобинская Марианна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и оценки имущества предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 330.1

Горобинська М. В. Оцінка цінності інтелектуального капіталу

Пропонується використовувати концепцію ціннісно-орієнтованого менеджменту для оцінки цінності інтелектуального капіталу. Розглянуто системно-структурні особливості даної концепції та її основні наукові поняття. У рамках цієї концепції було запропоновано класифікацію показників.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, аксіологія, цінність, ціннісно-орієнтований менеджмент, оціночна діяльність.

Бібл.: 11.

Горобинська Маріанна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та оцінки майна підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 330.1

Gorobynska M. V. Estimation of the Intellectual Capital Worth

The use of the concept of the worth-oriented management to assess the intellectual capital worth have been proposed. The systemic-structural features of the given concept and its basic scientific concepts have been considered. Based on this concept it had been proposed classification of indicators.

Key words: intellectual capital, axiology, worth, value based management, estimation activity.

Bibl.: 11.

Gorobynska Marianna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Evaluation of Enterprise Property, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Мировое экономическое сообщество вступило в постклассическую эпоху формирования новой «экономики, основанной на знаниях» (*knowledge-based economy*) и радикального изменения стратегических приоритетов с материально-вещественного основного капитала на неосязаемые системно-структурные компоненты интеллектуального капитала (ИК) (*intellectual capital, IC*), что значительно расширяет смысл традиционного классического понятия капитала.

Современное оценочное научное сообщество с его господствующим традиционным стоимостным подходом и системой международных и отечественных стандартов оценки, в контексте решения проблемы оценки интеллектуального капитала, нематериальных активов (НМА), интеллектуальной собственности (ИС) проявляет полную несостоятельность, что вызывает необходимость использования для оценки ИК новой концепции: «ценностно-ориентированный менеджмент» (*Value Based Management, VBM*) [1, 8]. В последнее десятилетие были апробированы и получили широкое распространение концепция VBM и системы, ориентированные на увеличение ценности организации. Эта концепция управления направлена на качественное эффективное улучшение стратегических, оперативных, оценочных решений на всех уровнях организации, влияющих на ключевые факторы определения ее ценности. Ее основная целевая функция – это максимизация ценности компании. Использование концепции VBM позволяет повысить инвестиционную привлекательность компании, создать приток внутренних и внешних источников фи-

нансирования, обеспечить реализацию стратегии максимизации ценности компании [4, 5].

Актуальность темы исследования определяется дискуссионностью, системной сложностью и научной значимостью концепции VBM в процессах оценки интеллектуального капитала. Недостаточный уровень разработки положений по выбранной теме в отечественной науке объясняется тем, что концепции VBM и ИК находятся на этапе становления, не регламентируются нормативно-правовыми актами и пока не являются определяющим условием тенденции экономического роста.

Целью данной статьи является исследование процессов становления и эволюции теоретико-методических положений концепции ценностно-ориентированного менеджмента в контексте проблем оценки ценности интеллектуального капитала.

Концепция ИК начала формироваться в 1969 г., когда Дж. Гелбрейт впервые ввел в научный оборот понятие «интеллектуального капитала», а в 70-е годы XX века данное понятие становится самостоятельным объектом исследования. В 1991 г.у Т. Стюарт обосновал и ввел его в широкий оборот. Исследованию основных положений концепции ИК посвящены работы Д. Андрассена, Э. Брукинга, Н. Бонтиса, Г. Кроуфорда, М. Мелоуна, Н. Рууса, К. Свейба, Л. Эдвинсона, Дж. Тобина, А. Чухно.

В области исследования VBM следует отметить работы Т. Коллера, Т. Коупленда, Дж. Муррина, А. Раппопорта. Впервые описание VBM дал А. Раппопорт в 1986 г. в книге «*Greating Shareholden*», а сам термин был введен в научную понятийную систему Д. Мактаггером в 1994 г., в книге «*Императив стоимости*».

Решение проблем оценки ценности интеллектуального капитала с помощью концепции ценностно-ориентированного менеджмента предполагает необходимость исследования эволюции и становления структуры и содержания ее понятийной системы. Концепция ценностно-ориентированного менеджмента реализуется в теории и практике управления посредством принципа: «Ориентация на ценность». Данный принцип включается в структуру общих принципов управления, наряду с принципами применимости, системности, многофункциональности, интеграции. «Принцип ориентации на ценности – менеджмент включен в общественный окружающий мир с определенными представлениями о таких ценностях, как гостеприимство, честные услуги, выгодное соотношение цен и услуг и т. п.» [2].

Принцип ориентации на ценность представляет собой интерпретацию философского понятия «ценностные ориентации», которые формируют в сознании человека систему ценностей, признаваемых им в качестве стратегических жизненных целей и общих мировоззренческих ориентиров. Ценностные ориентации задают: общую направленность интересам и устремлениям личности, иерархию индивидуальных предпочтений и образцов; мотивационную программу; уровень притязаний и престижных предпочтений; представление о должном и механизмы селекции по критериям значимости; меру готовности и решимости (через волевые компоненты) к реализации собственного проекта жизни [3]. Новый принцип ориентации на ценность пришел на смену традиционному принципу ориентации на стоимость. Смена принципов радикально изменяет основные стратегические цели, идеи и философию менеджмента. В традиционном стоимостно-ориентированном менеджменте основной стратегической целью выступает максимизация стоимости бизнеса. В новом ценностно-ориентированном менеджменте основной стратегической целью является максимизация ценности бизнеса (*value maximization of firm*) для собственников заемного и собственного капитала [5]. Стратегия достижения долгосрочной максимизации ценности дополняется стратегией «создания ценности» (*value creation*). В основе ВМ лежит ценностно-ориентированное научное мышление, предполагающее достижение основных стратегических целей и обеспечение постоянного возрастания ценности.

В экономической теории интеллектуальный капитал выражается в ценности его трех синергетически взаимосвязанных и главных системно-структурных компонентов:

- ✦ человеческий капитал (*human capital – HC*);
- ✦ организационный (структурный) капитал (*structural capital – SC*);
- ✦ *отношенческий* капитал (*relational capital – RC*).

ИК и его главные системно-структурные компоненты формируются не суммой его составляющих, а на основе их взаимодействия и за счет синергетического эффекта [4]. Как указывают Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО 22 – Объединение компании), эффект синергии может возникнуть при объединении активов в виде будущих экономических

выгод [9]. Однако, прежде чем появляются экономические выгоды, синергетические эффекты преобразуются в какие-либо неосознаваемые, дополнительные к имеющимся, активы: внутрифирменную структуру, лояльность клиентов, инновационную активность персонала и др. С позиций эволюционно-синергетической общенаучной картины мира постнеоклассической философии науки принцип «ориентации на ценность» и концепция «ценностно-ориентированный менеджмент» в полной мере соответствуют идеалу науки – «принципу включенности ценностных элементов в познавательный процесс. Аксиологизация науки (от греч. *axios* – ценный) как одна из определяющих тенденций ее развития» [6]. В соответствии с идеалом науки любая познавательная деятельность в оценке ИК и управлении бизнесом предполагает аксиологическое (ценностное) измерение. Менеджмент – первая и единственная из экономических наук, вышедшая на уровень аксиологического общенаучного идеала. «Оценщик – это лицо, принимающее решение о стоимости с использованием теории принятия решений и системного подхода. Для принятия решения оценщик рассматривает объект оценки как элемент системы. Он моделирует и объект оценки, и внешнюю среду в соответствии с законами системного анализа, и принимает решения. Система может быть простой, сложной, но модель системы должна учитывать все» [7]. Ценности имеют свойство синергетической самоорганизации в сложные эволюционирующие саморазвивающиеся системы. В контексте аксиологических идеалов научного знания интеллектуальный капитал и его главные системно-структурные компоненты – человеческий капитал, нематериальные активы, интеллектуальная собственность – в общей своей совокупности можно представить как иерархическую саморазвивающуюся сложную систему экономических ценностей. Эта сложная система ценностей за счет знаний, информации и инноваций обеспечивает конкурентные преимущества на рынках инновационных продуктов, а также экономический рост и успешную капитализацию бизнеса. Эту систему ценностей невозможно оценивать традиционным стоимостным подходом.

Современная система международных и национальных стандартов под эгидой Международного комитета по стандартам оценки (МКСО) и традиционная теория оценочной деятельности, построенные на стоимостном подходе, обнаруживают свою несостоятельность в оценке ИК и его главных системно-структурных компонентов. Неоклассический стоимостной подход в процессе оценки ИК вступает в противоречие не только с практикой современной оценочной и экономической реальности, но и с аксиологическими идеалами современной философии науки. Стоимостная система международных стандартов оценки нематериальных активов и интеллектуальной собственности (НМА и ИС) в настоящее время не могут обеспечить надежность, полноту и достоверность результатов оценки интеллектуального капитала и финансовой отчетности, выступать глобальным идеалом, нормативно-методическим ориентиром для профессиональных оценщиков.

До настоящего времени Международный комитет по стандартам оценки не создал стандарт оценки ИК, НМА и ИС. «Неудачей следует считать проект федерального стандарта ФСО-7, подготовленный рабочей группой при МЭРТ. Получился несбалансированный и противоречивый текст, в котором непропорционально много внимания уделено затратному подходу, а сравнительный подход фактически запрещен благодаря невыполнимым требованиям к выбору аналогов. Тем самым, реальное использование рыночной информации исключено. Чуть больше повезло доходному подходу, который в некоторых случаях все же может быть применен» [10].

В Украине оценка НМА и ИК осуществляется в соответствии с Национальным стандартом № 4 «Оценка имущественных прав интеллектуальной собственности», утвержденным постановлением КМУ № 1185, а также «Положением (стандартом) бухгалтерского учета» № 8 «Нематериальные активы», утвержденным приказом Министерства финансов Украины № 242. Вышеуказанные отечественные стандарты оценки НМА и ИС в настоящее время представляют собой фальсифицированные проекты, не заслужившие доверия со стороны оценочного научного сообщества. Теоретико-методологическое обеспечение процессов оценки ИК должно осуществляться с использованием концепции ценностно-ориентированного менеджмента.

«Сейчас уже видно, что именно нематериальная составляющая капитала стала причиной современного кризиса, и что современные стратегии в крупнейших компаниях не смогли оценить стоимость интеллектуального капитала и вероятность данной оценки. Измерить же данный капитал, на наш взгляд, просто невозможно, если исходить из классической теории измерений» [11].

Выбор адекватных моделей, методов и подходов к оценке ценности интеллектуального капитала и реализация идей и положений концепции VBM в практике, является предметом острой полемики в научном сообществе. Сложность осуществления выбора адекватной модели обусловлена необходимостью выдвижения ряда критериев (достоверности, применимости), по которым будут тестироваться модели оценивания [1, с. 24]. К числу наиболее популярных и модных (в науке это стиль мышления или аргументации) методов оценки, посредством которых реализуется VBM, относятся:

- ✦ метод добавленной ценности акционерного капитала, внедренного в научный оборот американским экономистом Альфредом Раппопортом (*Shareholder Value Added, SVA*);
- ✦ методика экономической добавленной ценности Стерна – Стюарта (*Economic Value Added, EVA*);
- ✦ метод добавленной рыночной ценности (*Market Value Added, MVA*).

В сложной ситуации выбора моделей оценки ценности ИК оценщики обращаются к классификатору Карла-Эрика Свейби, где представлено 25 методов оценки, сгруппированных в четыре категории:

- ✦ методы прямого измерения интеллектуального капитала (*DIC*);

- ✦ методы рыночной капитализации (*MCM*);
- ✦ методы отдачи на активы (*ROA*);
- ✦ методы сбалансированных показателей (*SC*).

В рамках концепции ценностно-ориентированного менеджмента была предложена классификация показателей. «В качестве классификационного критерия автором выбран вид базы для расчета показателей: бухгалтерские показатели прибыли и инвестированного капитала; денежные потоки; внешние, т. е. непосредственно рыночные, оценки результатов деятельности.

1. Показатели, основанные на бухгалтерских (балансовых) оценках и показателях: остаточная прибыль (*RI*) в качестве генерического показателя; остаточная чистая прибыль (*RE*) в версии модели EБОР (Эдварде, Белл, Олсон, Пинмен), или экономическая прибыль (*E₂*) в версии MarakonAssociates (МакТаггарт, Контс, Манкинс); остаточная операционная прибыль (*ReOI*) по Пинмену, или экономическая прибыль (*EP*) в версии McKinsey& Co. (Коупленд, Коллер, Муррин); добавленная экономическая стоимость (*EVA*[®]) в зарегистрированной версии SternStewart& Co. (Стюарт, Грант, Эрбар); добавленная рыночная стоимость (*MVA*) в разных версиях.

2. Показатели, основанные на денежных потоках: денежная рентабельность инвестиций (*CFROI*) в версиях BostonConsulting. Group (BCG) и HOLT ValueAssociates (Мадден); остаточная прибыль, основанная на рыночных (фундаментальных) стоимостях (*Ri*) по Арнольду; чистый экономический доход {*NET*} по Арнольду; добавленная акционерная стоимость (*SVA*) в версии LEC/AlcarConsultingGroup (Раппапорт); добавленная денежная стоимость (*CVA*) в версии Boston ConsultingGroup (BCG);

3. Показатели, основанные непосредственно на рыночных оценках: общая акционерная отдача (*TSR*) и общая отдача бизнеса (*TBR*) в версии Boston ConsultingGroup (BCG)» [1].

Предложенные три типа классификации моделей и методов оценки ценности ИК – это лишь небольшой фрагмент в области проблем разработки управленческих приложений моделей оценки.

Таким образом, предлагаемый ценностной подход для оценки ценности интеллектуального капитала дает возможность применять новые классы моделей оценки и новую стратегию менеджмента – максимизацию ценности. Основная теоретическая и смысловая значимость (ценность) данного исследования определяется вышеуказанными элементами нововведений. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Волков Д. Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: система, модели и показатели измерения ценности : автореф. дисс. на соискание ученой степени д-ра экон. наук / Д. Л. Волков. – СПб, 2007. – 46 с.
2. Кабушкин Н. И. Основы менеджмента : учеб пособие. – 5-е изд. / Н. И. Кабушкин. – Минск : Новое знание. – 2002. – С. 88.
3. Новейший философский словарь. Ценностные ориентации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/>

4. Блинов С. С. Интеллектуальный капитал: его идентификация и роль в экономике знаний // Электронный журнал «Корпоративные Финансы». – 2010. – № 4(16). – С. 100 – 112.

5. Шурыгина И. Г. Увеличение стоимости компании как основная цель управления / И. Г. Шурыгина, А. В. Дорогова // Управленческий учет и финансы. – 2011. – № 1. – Библиотека ИБТ – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ibts.ru/articles/>

6. Лось В. А. История и философия науки: Основы курса : учебное пособие / В. А. Лось. – М. : Дашков и К, 2004. – 404 с.

7. Лужанский Б. Е. Стенограмма круглого стола «Теоретические основы оценочной деятельности». – Москва, ЦЭМИ РАН, 2008. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.labrate.ru/20080422/stenogramma.htm>

8. Александров Д. Bayer. Annual Report 2000. Financial Report. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nbc.ua/article/76>

9. Просвирина И. И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы / И. И. Просвирина // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2011/>

10. Козырев А. Н. Проблемы оценки интеллектуальной собственности. Проекты федеральных стандартов / А. Н. Козырев // Библиотека LABRATE.RU, 2008. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_article_ip-valuation_problems-2008.htm

11. Нестеров А. В. Некоторые соображения о стратегии Йорана Рууса (2009) / А. В. Нестеров // Стратегический менеджмент. – 2009. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://grebennikon.ru/journal-36.html>

УДК 005.334:005.21

ВИБІР ТА ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

ЛИТОВЧЕНКО О. Ю.

УДК 005.334:005.21

Литовченко О. Ю. Вибір та обґрунтування стратегії антикризового управління підприємством

У статті розкрито сутність антикризового управління підприємством та обґрунтовано підходи до вибору стратегії антикризового управління з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Зроблено висновок, що розробка системи ключових стратегічних орієнтирів має враховувати часовий фактор, який характеризується стадією життєвого циклу підприємства. Необхідно втілювати основоположні вимоги до перспективного розвитку з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін та оцінки стану зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ключові слова: криза, антикризове управління, антикризова стратегія, життєвий цикл підприємства, стратегія антикризового розвитку підприємства.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

*Литовченко Олена Юрїївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)
E-mail: lytovchenko_elena@i.ua*

УДК 005.334:005.21

Литовченко Е. Ю. Выбор и обоснование стратегии антикризисного управления предприятием

В статье раскрыта сущность антикризисного управления предприятием и обоснованы подходы к выбору стратегии антикризисного управления с учетом факторов внешней и внутренней среды. Сделан вывод, что разработка системы ключевых стратегических ориентиров должен учитывать временной фактор, который характеризуется стадией жизненного цикла предприятия. Необходимо воплощать основополагающие требования к перспективному развитию с учетом интересов всех заинтересованных сторон и оценки состояния внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, антикризисная стратегия, жизненный цикл предприятия, стратегия антикризисного развития предприятия.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

*Литовченко Елена Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
E-mail: lytovchenko_elena@i.ua*

UDC 005.334:005.21

Litovchenko Y. Y. The Choice and Justification the Strategy of Enterprise Crisis Management

The paper discloses the essence of crisis management enterprise and sound approaches to the selection strategy of crisis management with consideration of internal and external environment. It is concluded that the development of key strategic guidelines should take into account the time factor, which is characterized by a phase of the life cycle of the company. The basic requirements for the prospective development should be implemented considering of the interests of all stakeholders and the assessment of the external and internal environment.

Key words: crisis, crisis management, crisis management strategy, the life cycle of the enterprise, the enterprise development strategy of crisis.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

*Litovchenko Yelena Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)
E-mail: lytovchenko_elena@i.ua*

Ринкові умови функціонування економічних систем створюють принципово нове зовнішнє середовище їх господарювання, яке характеризується невизначеністю та високою ймовірністю кризового стану. Найбільше кризових явищ і ситуацій спостерігаєть-

ся на мікрорівні. Як свідчать статистичні дані, більшість українських підприємств перебуває у кризовому стані, понад третини з них – на пізніх стадіях кризи та є потенційними банкрутами. Це обумовлене тим, що на практиці вітчизняні підприємства насамперед зосереджені на

4. Блинов С. С. Интеллектуальный капитал: его идентификация и роль в экономике знаний // Электронный журнал «Корпоративные Финансы». – 2010. – № 4(16). – С. 100 – 112.

5. Шурыгина И. Г. Увеличение стоимости компании как основная цель управления / И. Г. Шурыгина, А. В. Дорогова // Управленческий учет и финансы. – 2011. – № 1. – Библиотека ИБТ – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ibts.ru/articles/>

6. Лось В. А. История и философия науки: Основы курса : учебное пособие / В. А. Лось. – М. : Дашков и К, 2004. – 404 с.

7. Лужанский Б. Е. Стенограмма круглого стола «Теоретические основы оценочной деятельности». – Москва, ЦЭМИ РАН, 2008. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.labrate.ru/20080422/stenogramma.htm>

8. Александров Д. Bayer. Annual Report 2000. Financial Report. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nbc.ua/article/76>

9. Просвирина И. И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы / И. И. Просвирина // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2011/>

10. Козырев А. Н. Проблемы оценки интеллектуальной собственности. Проекты федеральных стандартов / А. Н. Козырев // Библиотека LABRATE.RU, 2008. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_article_ip-valuation_problems-2008.htm

11. Нестеров А. В. Некоторые соображения о стратегии Йорана Рууса (2009) / А. В. Нестеров // Стратегический менеджмент. – 2009. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://grebennikon.ru/journal-36.html>

УДК 005.334:005.21

ВИБІР ТА ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

ЛИТОВЧЕНКО О. Ю.

УДК 005.334:005.21

Литовченко О. Ю. Вибір та обґрунтування стратегії антикризового управління підприємством

У статті розкрито сутність антикризового управління підприємством та обґрунтовано підходи до вибору стратегії антикризового управління з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Зроблено висновок, що розробка системи ключових стратегічних орієнтирів має враховувати часовий фактор, який характеризується стадією життєвого циклу підприємства. Необхідно втілювати основоположні вимоги до перспективного розвитку з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін та оцінки стану зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ключові слова: криза, антикризове управління, антикризова стратегія, життєвий цикл підприємства, стратегія антикризового розвитку підприємства.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

*Литовченко Олена Юрїївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)
E-mail: lytovchenko_elena@i.ua*

УДК 005.334:005.21

Литовченко Е. Ю. Выбор и обоснование стратегии антикризисного управления предприятием

В статье раскрыта сущность антикризисного управления предприятием и обоснованы подходы к выбору стратегии антикризисного управления с учетом факторов внешней и внутренней среды. Сделан вывод, что разработка системы ключевых стратегических ориентиров должен учитывать временной фактор, который характеризуется стадией жизненного цикла предприятия. Необходимо воплощать основополагающие требования к перспективному развитию с учетом интересов всех заинтересованных сторон и оценки состояния внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, антикризисная стратегия, жизненный цикл предприятия, стратегия антикризисного развития предприятия.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

*Литовченко Елена Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
E-mail: lytovchenko_elena@i.ua*

UDC 005.334:005.21

Litovchenko Y. Y. The Choice and Justification the Strategy of Enterprise Crisis Management

The paper discloses the essence of crisis management enterprise and sound approaches to the selection strategy of crisis management with consideration of internal and external environment. It is concluded that the development of key strategic guidelines should take into account the time factor, which is characterized by a phase of the life cycle of the company. The basic requirements for the prospective development should be implemented considering of the interests of all stakeholders and the assessment of the external and internal environment.

Key words: crisis, crisis management, crisis management strategy, the life cycle of the enterprise, the enterprise development strategy of crisis.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

*Litovchenko Yelena Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)
E-mail: lytovchenko_elena@i.ua*

Ринкові умови функціонування економічних систем створюють принципово нове зовнішнє середовище їх господарювання, яке характеризується невизначеністю та високою ймовірністю кризового стану. Найбільше кризових явищ і ситуацій спостерігаєть-

ся на мікрорівні. Як свідчать статистичні дані, більшість українських підприємств перебуває у кризовому стані, понад третини з них – на пізніх стадіях кризи та є потенційними банкрутами. Це обумовлене тим, що на практиці вітчизняні підприємства насамперед зосереджені на

вирішенні поточних проблем, пов'язаних з ефективним використанням їх потенціалу, а питання забезпечення перспектив розвитку з урахуванням змін зовнішнього середовища залишаються поза їх увагою. Відсутність плану дій, тобто відповідної стратегії, ускладнює вирішення завдання щодо адаптації підприємств до умов підвищеної динамічності внутрішнього та зовнішнього середовища. Водночас об'єктивне існування системних, структурних криз, від яких потерпають як окремі підприємства, так і цілі галузі та сектори економіки, змушують розробляти та застосовувати особливі управлінські підходи, які забезпечують своєчасний початок боротьби з феноменом кризи [1, с. 170]. Вирішення протиріч, неузгодженостей між цілями підприємства, наявними ресурсами та впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, – це основне завдання антикризової стратегії, від правильного вибору якої залежить ефективність даної системи в цілому.

Питанням дослідження теоретичних, методологічних і практичних аспектів антикризового управління присвячений науковий багатобачний вітчизняний та зарубіжних авторів, таких як З. Айвазян, Е. Альтман, В. Василенко, В. Гриньова, Т. Давенпорт, Л. Тойфсен, Т. Клебанова, Е. Фризі, М. Хаммер, О. Скібіцький, А. Лігоненко, О. Пушкар, С. Довбня, О. Терещенко, О. Щербина та багато інших. Однак питання обґрунтування вибору відповідної стратегії в системі антикризового управління досі залишаються недостатньо розробленими як у науковому, так і у прикладному сенсі, що обумовлює актуальність дослідження.

Метою дослідження є обґрунтування підходів до вибору стратегії антикризового розвитку підприємства з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Стабільний стан і криза – постійні антагонізми в розвитку будь-якої системи. У діяльності підприємства кризові явища є моментом різкого загострення суперечностей, які виникають у процесі взаємодії окремих елементів мікроекономічної системи між собою та із зовнішнім оточенням. Подолання кризи дає можливість продовжити життєдіяльність підприємства, забезпечити його відродження на тому самому або вищому рівні організації та ефективності, тобто подальший розвиток підприємства можливий лише за умови подолання кризових явищ.

Під кризою в загальному сенсі розуміють переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу ззовні або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування. Основна особливість кризи полягає в тому, що вона загрожує руйнацією системи (частково або повністю). У сучасних умовах запобігання існуючим проблемам макро- та мікроекономічного характеру здійснюється через невід'ємний елемент загальної системи управління підприємством – антикризове управління.

Під антикризовим управлінням зазвичай розуміють управління підприємством в умовах загальної кризи економіки або при загрозі банкрутства. Слід зазначити, що основними принципами антикризово-

го управління є постійна готовність до реагування та превентивність дій. Це потребує формування моделі стратегічного управління на основі «слабких сигналів», що генерує завчасні, цілеспрямовані попереджувальні дії, які забезпечують здатність до самозбереження, гнучкість, орієнтацію на майбутні зміни, готовність до здійснення діяльності в умовах невизначеності, формування антикризового потенціалу, стійкого до раптових змін і здатного вчасно ідентифікувати можливі загрози, діагностувати ранні ознаки кризових процесів і протистояти їхньому розвитку [2].

В антикризовому управлінні вирішальне значення відіграє стратегія управління, в якій основна увага повинна приділятися проблемам недопущення кризових ситуацій або виходу з кризи, що визначається сформованим на цей час уявленням про необхідність антикризової спрямованості будь-якої системи управління. Під стратегією розуміється «набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності» [3].

Значення антикризової стратегії для кожного підприємства зумовлюється багатьма факторами. Насамперед, вона дає змогу виявити і розвинути ринкові переваги, що є ключовими в конкурентній боротьбі та налагодженні правильних взаємовідносин з конкурентами. Стратегія антикризового управління буде ефективною, якщо його тип відповідає конкретній ситуації і наявності інших умов [4].

У науковій літературі не існує єдиного підходу до трактування суті антикризової стратегії. Так, О. Побережний вважає, що суть 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. [5].

Розглядаючи антикризову стратегію діяльності підприємства, як складову комплексного плану по оздоровленню підприємства, реалізація якої є альтернативною складовою даного плану, О. Скібіцький, дає визначення антикризовій стратегії, вважаючи її прискореною і дієвою реакцією на існуючі зміни навколишнього середовища на основі раніше ретельно розробленої системи альтернативних варіантів управлінських рішень [6].

У свою чергу, Н. Юрик 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 [7].

В. 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].

С. Телін визначає, що в рамках антикризового управління стратегію треба розглядати як інструмент вирішення суперечності в процесі розвитку підприємства в умовах прояву кризи або її загрози, при дії кризотворюючих чинників, на базі обмежених ресурсів [9].

Отже, антикризову стратегію необхідно вважати способом досягнення підприємством своїх цілей, попри

вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, які є джерелами виникнення кризових явищ і стимулюючим імпульсом до їх зростання та перетворення на кризові ситуації і кризовий стан. На нашу думку, антикризова стратегія повинна бути не другорядною, а головною стратегією підприємства, адже саме тоді вона буде наперед спланованою і взаємопов'язаною зі стратегіями всіх інших сфер його діяльності не тільки в умовах прояву кризових явищ, але й в стабільних умовах функціонування підприємства, виступаючи гарантом передбачення та недопущення різного роду кризових ситуацій.

Антикризова стратегія має спрямованість на встановлення параметрів, що визначають широкий спектр альтернативних дій по вирішенню протиріч, неузгодженості між цілями підприємства, наявними ресурсами та впливом зовнішнього та внутрішнього середовища. Усе це повинна забезпечити вдало вибрана стратегія розвитку, яка носить характер наступальної стратегії, розробленої передусім для розширення масштабів бізнесу, а не для підтримання в незмінному вигляді його наявних ресурсів. Стратегія антикризового розвитку підприємства має включати два типи стратегії: стратегія подолання кризи й стратегія недопущення кризи. Таким чином, стратегічне антикризове управління має бути симбіозом оперативного менеджменту, що включає контроль поточної ситуації на основі постійного моніторингу внутрішнього й зовнішнього середовища, вибір і реалізацію стратегії подолання кризи й стратегічного управління, що включає прогнозування ситуацій

в майбутньому на основі постійного моніторингу внутрішнього й зовнішнього середовища, вибір і реалізацію стратегії недопущення кризи.

Вибір стратегій антикризового управління являє собою модель, що складається з окремих блоків: системи антикризового управління; механізму антикризового управління; процесів антикризового управління; процесів інтеграції або дезінтеграції антикризового управління [10]. При цьому особливу увагу повинно бути зосереджено на організаційному механізмі розробки стратегії антикризового розвитку підприємства. Ще на етапі планування стратегії формується так званий ланцюг системоутворюючих елементів, що включає місію, мету, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, вибір стратегії, планування реалізації стратегії та оцінку потенційної її ефективності (рис. 1).

Реалізація стратегії антикризового розвитку підприємства включає проведення моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища, оцінку сценарію стратегії (як фактичного, так й прогнозованого), розробку заходів щодо недопущення або подолання кризи, реалізацію відповідних заходів та оцінку їх ефективності (рис. 2).

У результаті проведеного дослідження встановлено, що підвищенню обґрунтованості рішень щодо вибору стратегії антикризового розвитку сприяє врахування часового фактора, який характеризується стадією життєвого циклу підприємства, кожна з яких має свої особливості, які повинні враховуватися антикризовими менеджерами при забезпеченні раціонального з'єднання зовнішніх і внутрішніх факторів у часі і просторі. Ви-



Рис. 1. Послідовність планування стратегії антикризового розвитку підприємства

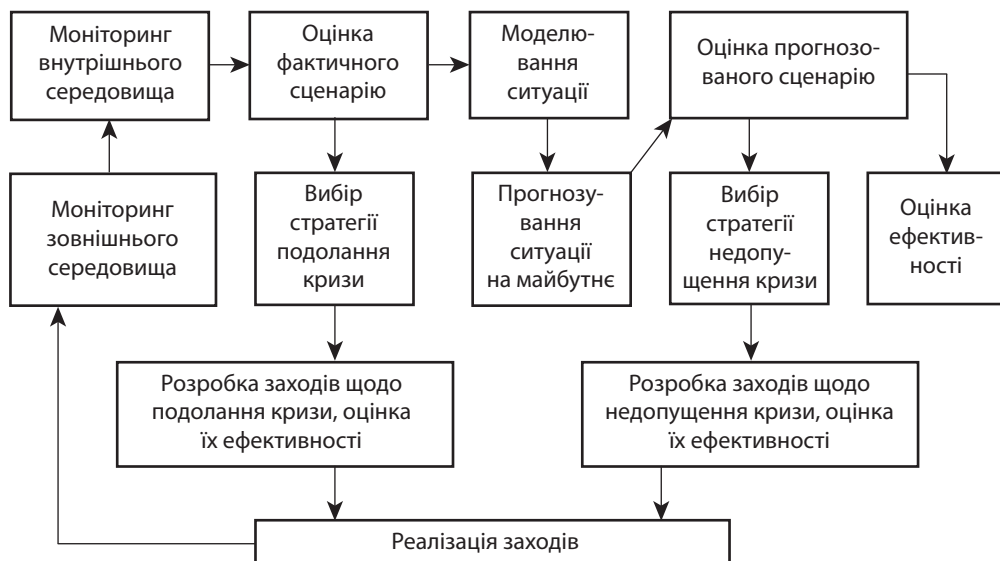


Рис. 2. Стратегія антикризового розвитку підприємства

користовуючи фактори, що впливають на виникнення криз на підприємствах, можна уникнути криз, застосовуючи стратегічне планування. Узагальнення підходів до вибору можливих стратегій антикризового розвитку підприємств з урахуванням фактора їх життєвого циклу наведено в *табл. 1*.

лення заходів щодо зниження негативних наслідків кризи й використання факторів сприяння подальшого розвитку підприємства.

Вирішення завдання недопущення кризи на підприємстві й виходу його на траєкторію подальшого економічного зростання неможливе без підвищення ефек-

Таблиця 1

Вибір антикризових стратегій на різних стадіях життєвого циклу підприємства

Стадія життєвого циклу	Антикризова стратегія	Організаційно-економічний механізм забезпечення реалізації стратегії
Народження	Стратегія мінімізації витрат Стратегія фокусування	Маркетингові дослідження, мотивація працівників, формування оптимальної організаційної структури із простими зв'язками, дослідження в галузевих технологіях, система стабільних заставних цін, ціноутворення
Розвиток	Стратегія концентрації зусиль Стратегія вертикальної інтеграції Стратегія інновації	Формування інноваційно-інвестиційної політики, формування корпоративної культури, творча атмосфера в колективі, укріплення партнерських зв'язків, механізм контролю за роботою партнерів, конкурентів, ринкова інфраструктура, маркетингове забезпечення, пільгове кредитування, система страхування
Зрілість	Стратегія диверсифікації Стратегія інновацій Стратегія реструктуризації Стратегія максимізації продукції	Перегляд інноваційно-інвестиційної політики, розвиток корпоративної культури, творча атмосфера в колективі, створення нових партнерських зв'язків, введення режиму економії, зміна окремих керівників, часткова зміна спеціалізації, ринкова інфраструктура, маркетингове забезпечення, пільгове кредитування, система страхування, соціально-економічне прогнозування, механізм забезпечення розширення номенклатури товарів
Старіння	Захисна стратегія Стратегія агресивного захисту Стратегія зняття врожаю Стратегія реструктуризації Стратегія ліквідації	Вивільнення ресурсів із окремих галузей та їх спрямування в інші, захист шляхом реакції на зовнішні фактори, зміна окремих керівників, часткова зміна спеціалізації, мотивація працівників, система дотацій, система банкрутства

Слід зазначити, що підприємство не тільки повинно мати добре обгрунтовану стратегію дій, але й також бути готовим адаптуватися до непередбачених обставин. Відповідно до цього антикризова стратегія підприємства має складатися із запланованих дій (спрямована стратегія) і необхідних поправок у випадку виникнення непередбачених обставин (незаплановані стратегічні рішення). А вибір та реалізація відповідної стратегії антикризового управління з урахуванням стадії життєвого циклу підприємствами дозволить знизити ймовірність виникнення кризових ситуацій, зменшити розмір можливого збитку, що є наслідком розвитку кризової ситуації, підвищити та активізувати стратегічний потенціал протидії кризовим явищам, підсилити адаптаційні можливості підприємств і зміцнити їхні конкурентні позиції.

ВИСНОВКИ

Сутність антикризового управління виражається в його характерних ознаках, які спрямовані на передбачення і ліквідацію ризикових управлінських рішень. Йдеться, насамперед, про можливість прогнозування і планування кризових ситуацій, регулювання наявних криз через використання специфічних підходів менеджменту. Саме тому, у широкому розумінні, антикризове управління слід розглядати як систему передбачення небезпеки кризи, аналізу її симптомів, а також вироб-

тивності стратегічних управлінських рішень. Особливу увагу при цьому слід приділяти вибору правильної та найефективнішої стратегії антикризового управління, дотриманню всіх правил та етапів виходу з кризи, що гарантує довгостроковий успіх підприємства. Розробка системи ключових стратегічних орієнтирів повинна враховувати часовий фактор, який характеризується стадією життєвого циклу підприємства, і втілювати основоположні вимоги до перспективного розвитку з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін і необхідності оцінки стану зовнішнього і внутрішнього середовища. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Мішеніна Н. В. Стратегічна модель антикризового управління підприємством / Н. В. Мішеніна, М. В. Кривуценко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 3 (11). – С. 170 – 175.
2. Толчев Ю. З. Система діагностики в антикризовому управлінні промисловим підприємством / Ю. З. Толчев // Моделі управління в ринковій економіці : Сб. науч. трудов / Общ. ред. и предисловие Ю. Г. Лысенко; Донецкий нац. ун-т. – Донецьк : ДонНУ, 2003. – Вып. 6. – С. 158 – 164.
3. Люкшинов А. Н. Стратегический менеджмент / А. Н. Люкшинов. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 375 с.
4. Туленков Н. В. Антикризисный менеджмент / Н. В. Туленков // Персонал. – 2008. – № 6. – С. 19 – 25.
5. Побережний О. М. Необхідність розробки стратегії антикризового управління на ВАТ «УМАНЬПИВО» Чер-

каської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1178>

6. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент : навч. посіб. / О. М. Скібіцький. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 568 с.

7. Юрик Н. Є. Удосконалення механізму вибору антикризової стратегії підприємствами машинобудівної галузі / Н. Є. Юрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=389>

8. Король В. С. Антикризовий менеджмент в умовах ринкової трансформації економіки / В. С. Король [Електрон-

ний ресурс]. – Режим доступу : www.librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=168&

9. Телін С. В. Антикризове управління як засіб запобігання банкрутству підприємств / С. В. Телін // Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. Екон. науки. – 2010. – Т. 2, № 5. – С. 216 – 219.

10. Воробйова О. К. Стратегічні аспекти антикризового управління / О. К. Воробйова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://donduet.edu.ua/docs/vestnik/2006/Vest_TIR_\(21\).../vorobeve.doc](http://donduet.edu.ua/docs/vestnik/2006/Vest_TIR_(21).../vorobeve.doc)

УДК 658.8:339.138

ОРГАНІЗАЦІЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМ РОЗВИТКОМ

ПОПОВ О. Є., ЛЕГОСТАЄВА О. О.

УДК 658.8:339.138

Попов О. Є., Легостаєва О. О. Організація матеріально-технічного забезпечення механізму управління корпоративним розвитком

Організацію матеріально-технічного забезпечення корпоративного розвитку висвітлено в контексті формування відповідного управлінського механізму та в рамках ресурсно-діяльничого підходу до реалізації стратегічного процесу. Представлено взаємозв'язок особливостей присутності корпоративного підприємства на ринках ресурсів і активів з параметрами корпоративного розвитку. Доведено доречність фіксування складових організації матеріально-технічного забезпечення корпоративного розвитку в рамках відповідної системи інституціональних правил здійснення корпоративних відносин.

Ключові слова: матеріально-технічне забезпечення, корпоративний розвиток, управлінський механізм.

Рис.: 2. **Бібл.:** 10.

Попов Олександр Євгенійович – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: aepopov@ukr.net

Легостаєва Олена Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку і аудиту, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

УДК 658.8:339.138

UDC 658.8:339.138

Попов А. Е., Легостаєва Е. А. *Организация материально-технического обеспечения механизма управления корпоративным развитием*
Рассмотрены особенности организации материально-технического обеспечения корпоративного развития в контексте формирования соответствующего управленческого механизма, ориентированного на ресурсно-деятельностный подход к стратегическому процессу. Представлена взаимосвязь особенностей присутствия корпоративного предприятия на рынках ресурсов и активов с параметрами корпоративного развития. Доказана уместность фиксирования элементов материально-технического обеспечения корпоративного развития в рамках соответствующей системы институциональных правил осуществления корпоративных отношений.

Ключевые слова: материально-техническое обеспечение, корпоративное развитие, управленческий механизм.

Рис.: 2. **Библ.:** 10.

Попов Александр Евгеньевич – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой политической экономики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: aepopov@ukr.net

Легостаєва Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета и аудита, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

Popov A. Y., Legostaeva Y. A. *The Material and Technical Support of Corporate Development Management Mechanism Organizing*

The organization of corporate development material and technical support are highlighted in the context of appropriate management mechanism and within resource approach to the strategic process. The relationship features corporate presence on the markets of resources and assets of corporate development options is presented. We prove the appropriateness of fixing parts of logistics enterprise development within an appropriate system of institutional rules of corporate relations.

Key words: material and technical support, corporate development, management mechanism.

Pic.: 2. **Bibl.:** 10.

Popov Aleksandr Ye. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: aepopov@ukr.net

Legostaeva Yelena A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Audit, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

каської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1178>

6. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент : навч. посіб. / О. М. Скібіцький. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 568 с.

7. Юрик Н. Є. Удосконалення механізму вибору антикризової стратегії підприємствами машинобудівної галузі / Н. Є. Юрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=389>

8. Король В. С. Антикризовий менеджмент в умовах ринкової трансформації економіки / В. С. Король [Електрон-

ний ресурс]. – Режим доступу : www.librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=168&

9. Телін С. В. Антикризове управління як засіб запобігання банкрутству підприємств / С. В. Телін // Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. Екон. науки. – 2010. – Т. 2, № 5. – С. 216 – 219.

10. Воробйова О. К. Стратегічні аспекти антикризового управління / О. К. Воробйова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://donduet.edu.ua/docs/vestnik/2006/Vest_TIR_\(21\).../vorobeve.doc](http://donduet.edu.ua/docs/vestnik/2006/Vest_TIR_(21).../vorobeve.doc)

УДК 658.8:339.138

ОРГАНІЗАЦІЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМ РОЗВИТКОМ

ПОПОВ О. Є., ЛЕГОСТАЄВА О. О.

УДК 658.8:339.138

Попов О. Є., Легостаєва О. О. Організація матеріально-технічного забезпечення механізму управління корпоративним розвитком

Організацію матеріально-технічного забезпечення корпоративного розвитку висвітлено в контексті формування відповідного управлінського механізму та в рамках ресурсно-діяльничого підходу до реалізації стратегічного процесу. Представлено взаємозв'язок особливостей присутності корпоративного підприємства на ринках ресурсів і активів з параметрами корпоративного розвитку. Доведено доречність фіксування складових організації матеріально-технічного забезпечення корпоративного розвитку в рамках відповідної системи інституціональних правил здійснення корпоративних відносин.

Ключові слова: матеріально-технічне забезпечення, корпоративний розвиток, управлінський механізм.

Рис.: 2. **Бібл.:** 10.

Попов Олександр Євгенійович – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: aeporov@ukr.net

Легостаєва Олена Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку і аудиту, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

УДК 658.8:339.138

Попов А. Е., Легостаєва Е. А. *Организация материально-технического обеспечения механизма управления корпоративным развитием*
 Рассмотрены особенности организации материально-технического обеспечения корпоративного развития в контексте формирования соответствующего управленческого механизма, ориентированного на ресурсно-деятельностный подход к стратегическому процессу. Представлена взаимосвязь особенностей присутствия корпоративного предприятия на рынках ресурсов и активов с параметрами корпоративного развития. Доказана уместность фиксирования элементов материально-технического обеспечения корпоративного развития в рамках соответствующей системы институциональных правил осуществления корпоративных отношений.

Ключевые слова: материально-техническое обеспечение, корпоративное развитие, управленческий механизм.

Рис.: 2. **Библ.:** 10.

Попов Александр Евгеньевич – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой политической экономики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: aeporov@ukr.net

Легостаєва Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета и аудита, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

UDC 658.8:339.138

Popov A. Y., Legostaeva Y. A. *The Material and Technical Support of Corporate Development Management Mechanism Organizing*

The organization of corporate development material and technical support are highlighted in the context of appropriate management mechanism and within resource approach to the strategic process. The relationship features corporate presence on the markets of resources and assets of corporate development options is presented. We prove the appropriateness of fixing parts of logistics enterprise development within an appropriate system of institutional rules of corporate relations.

Key words: material and technical support, corporate development, management mechanism.

Pic.: 2. **Bibl.:** 10.

Popov Aleksandr Ye. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: aeporov@ukr.net

Legostaeva Yelena A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Audit, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

Корпоративне управління розвитком акціонерного товариства (АТ) відбувається в умовах безперервного перетворення складного сполучення цілей та прагнень учасників корпоративних відносин, трансформація яких стає причиною виникнення і загострення конфліктів інтересів, а також інших проявів суперечностей та розбіжностей між корпорантами. Тому забезпечення стабільності та поступовості розвитку АТ обов'язково вимагає, з одного боку, реалізації системи заходів із налагодження ефективного корпоративного співробітництва, а, з іншого, – потребує постійного погодження та координації цілей корпорантів, а також запобігання загостренню або розв'язання конфлікту інтересів учасників КВ через належне корпоративне управління. Вирішення зазначеного широкого кола завдань забезпечення інтересів і захисту прав учасників корпоративних відносин (КВ) здійснюється на основі формування організаційно-економічного механізму управління корпоративним розвитком (МУКР).

МУКР являє собою гнучку систему організаційного та економічного забезпечення (складову механізму корпоративного управління – МКУ) інтересів широкого кола учасників КВ (суб'єктів корпоративного управління), засновану на сукупності прав корпорантів щодо участі у корпоративному управлінні, а також на способах реалізації цих прав і формах взаємодії учасників у процесі прийняття стратегічних і поточних управлінських рішень у акціонерному товаристві. Організаційно-економічний механізм управління корпоративним розвитком визначається індивідуальними та загальними параметрами цілісної сукупності взаємозв'язків між усіма учасниками КВ, що виникають навколо процесу прояву та реалізації інтересів корпорантів, а також засобами досягнення цілей у процесі виконання управлінських дій. Рухливий ситуативний характер прояву такого роду взаємозв'язків відбиває динамічний аспект побудови і розвитку системи корпоративних відносин, а також великою мірою визначає сприйнятливість нормативного забезпечення КВ (статичного аспекту корпоративного співробітництва) до змін умов господарювання.

МУКР як організаційна складова складного інституціонального явища – механізму корпоративного управління – на рівні акціонерного товариства визначає роль і взаємозв'язки кожної структурної ланки процесу корпоративного співробітництва, завдання, функції, методи та способи функціонування, забезпечує поєднання та взаємодію елементів корпоративного управління. Інституціональний характер походження МУКР, як важливого елемента МКУ, обумовлює необхідність виокремлення статичного та динамічного аспекту функціонування та розвитку організаційно-економічного механізму корпоративного управління. Збалансованість і пропорційність структурної побудови МУКР, проявом чого стає раціональність сполучення в його межах статичної та динамічної складових, майже вирішальною мірою визначає дієвість та ефективність здійснення процедур корпоративного управління. Проте досить науковці при розгляді проблем формування МУКР зосереджують увагу на розгляді тільки окремих (статичних або динамічних) аспектів побудови цієї складової МКУ.

Так, за думкою А. Кульмана [4, с. 12], будь-який економічний механізм у цілому являє собою логічну послідовність проявів господарських реалій: від певного початкового явища (створення або ініціації дії механізму) через низку процесів функціонування до завершального явища. Настання завершального явища при цьому припускає або повне проходження поточного ділового циклу корпоративного співробітництва (що зумовлює необхідність повернення до первинного етапу – для початку нового циклу), або виникнення ситуації розв'язання певних завдань корпоративного розвитку та необхідності постановки нових цілей. О. Градов [10] також у цілому схиляється до розуміння природи організаційно-економічного механізму (ОЕМ) як ланцюжка послідовних економічних явищ: економічна складова виступає спонукальною силою активізації господарської діяльності (реалізації заходів із розширення виробництва, поглиблення інноваційних пошуків, підвищення ефективності використання ресурсів та ін.) і важелем здійснення структурних трансформацій, які, у свою чергу, обумовлюють необхідність перетворення управлінської системи (зміни критеріїв оцінки, функцій, характеристик і т. п.).

Завершальним етапом дії економічних регуляторів у такому механізмі стає забезпечення спрямованості розвитку системи на максимізацію ефективності її функціонування та повну адаптацію до змін навколишнього оточення. Б. Мільнер, Л. Євенко, С. Могилевский [3, 6, 7] також підтримують доцільність визначення змісту ОЕМ як системи зв'язків на певному підприємстві, що виникають у динаміці. При цьому П. Старюк [9, с. 57], вважає, що завершальним результатом функціонування низки різноманітних механізмів (внутрішнього та зовнішнього походження) скорочення інвестиційних ризиків та захисту прав акціонерів корпорації (у т. ч. – МУКР) стає зростання потенціалу організаційного росту вартості акціонерного товариства. З точки зору О. Бондаря [1], організаційно-економічний механізм управління у сфері розбудови КВ також являє собою систему елементів економічного та організаційного характеру, функціонування яких спрямовано на реалізацію інтересів організації та забезпечення певного процесу діяльності.

З точки зору В. Пономаренка, О. Ястремської та ін. [8], структура економічного механізму набагато більшою мірою визначається взаємозв'язком і співвідношенням елементів системи, що забезпечують її функціонування і розвиток. М. Голев [2] цілком погоджується з такою думкою та підкреслює, що формування ОЕМ насамперед здійснюється шляхом вибору методів і важелів впливу на процес соціально-економічного розвитку. М. Круглов [5, с. 340] також пропонує розглядати організаційно-економічний механізм як сукупність різноманітних за своєю природою конкретних механізмів, покликаних організувати ефективну діяльність підприємства як виробничо-господарської системи, що діє в умовах мінливих потреб суспільства і нестабільності навколишнього середовища («процесно-інструментальний підхід»).

Розглядаючи особливості визначення змісту МУКР, як правило, усі перелічені автори аналізують корпора-

тивний розвиток з точки зору реалізації прав власників акціонерної вартості чи з точки зору формування структури корпоративного контролю, у рамках якої вибудовується система взаємодії керівництва компанії, її ради директорів, акціонерів та інших стейкхолдерів. Разом з тим є цілком зрозумілим, що параметри матеріально-технічної бази корпоративного підприємства виступатимуть вагомим фактором чи обмеженням для корпоративного розвитку (розглядатимемо далі як синонім до розвитку корпоративного підприємства), а отже актуалізують питання ідентифікації місця матеріально-технічного забезпечення в формованому МУКР.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад формування й реалізації механізму управління корпоративним розвитком у частині ідентифікації вимог і обмежень на такий його елемент, як матеріально-технічне забезпечення. Реалізацію мети статті в контек-

сті означеного статичного підходу до побудови МУКР орієнтуємо на подану на рис. 1 схему. Вона відбиває такі основні елементи: інтереси учасників КВ; форми корпоративного співробітництва; система цілей і стратегій корпорантів; критерії та принципи погодження інтересів учасників; форми та методи планування корпоративного розвитку; інституціональні правила здійснення КВ у АТ; форми, методи та інструменти управлінського впливу на фактори КУ. Відображенням динамічного аспекту функціонування та розвитку МУКР стають управлінські рішення, за допомогою яких відбувається реалізація управлінського впливу на фактори і ресурси КУ. Формами прояву та наслідками здійснення такого роду управлінського впливу стає виникнення низки корпоративних ситуацій і корпоративних конфліктів, у рамках розв'язання яких відбувається контроль забезпечення інтересів учасників КВ.

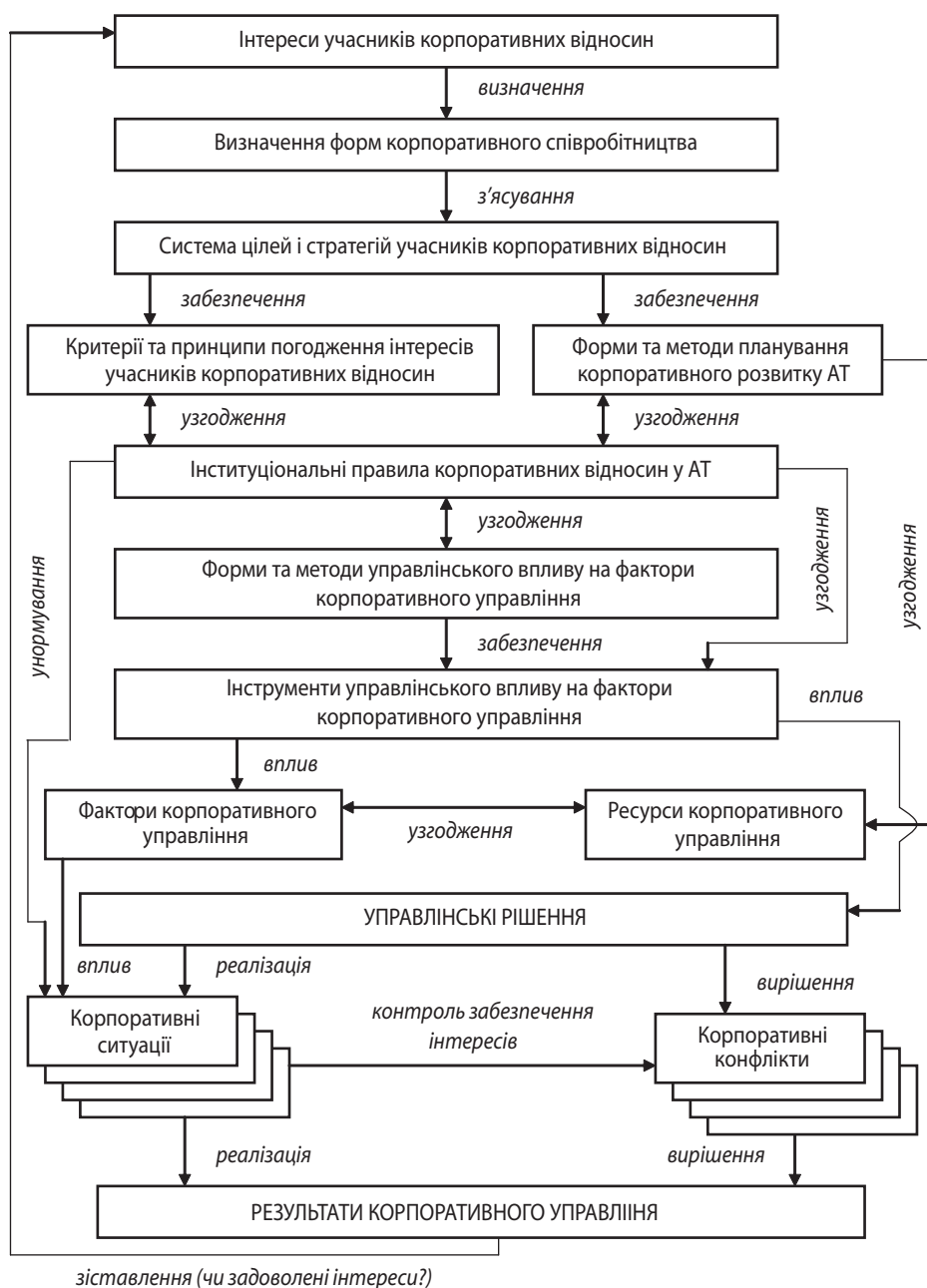


Рис. 1. Складові організаційно-економічного механізму корпоративного управління в акціонерному товаристві

Як видно з рис. 1, прийняття рішення про реалізацію напрямків корпоративного розвитку визначають наявні ресурси корпоративного управління, які формуються в рамках відповідної підсистеми матеріально-технічного забезпечення. Автори вважають, що формування МУКР передбачає охоплення широкій сфері корпоративних відносин, пов'язаної із урахуванням дії множини факторів і чинників зовнішнього і внутрішнього походження (рис. 2). Безпосередніми передумовами для розбудови організаційно-економічного механізму корпоративного управління виступають економіко-правовий механізм забезпечення інтересів і фінансовий механізм забезпечення інтересів учасників КВ, мотиваційний механізм корпоративного співробітництва у АТ, механізм формування та розподілу корпоративного контролю у АТ. У контексті заявленої мети статті звернемо увагу, на визначений на рис. 2 причинно-наслідковий зв'язок між корпоративним розвитком і представленістю корпоративного підприємства на ринку ресурсів й різного роду активів (знаходяться на різних полюсах поданої на рис. 2 схеми).

мування якої базуються на балансі інтересів учасників корпоративних відносин. З іншого, – інституціональні правила виступають найважливішою формою унормування конкретних корпоративних ситуацій, які виникають в процесі розвитку акціонерного товариства.

Формування системи інституційних правил має враховувати їх обов'язкову орієнтованість на зростання вартості матеріальних й нематеріальних активів компанії, які й становлять основу її матеріально-технічної бази та потребують виділення відповідного контуру (трактуватимемо як контур матеріально-технічного забезпечення) у формованому механізмі корпоративного розвитку. При цьому слід підкреслити, що особливості ролі та функцій ІП в МУКР полягає в тому, що інституціональні правила прямо не визначають процедури прийняття або зміст конкретних управлінських рішень у сфері матеріально-технічного забезпечення МУКР (реалізація таких правил не пов'язана зі зміною стану факторів або із перетворенням ресурсів КУ). Пропоновані інституціональні правила внутрішньокорпоративного походження описують умови і домовленості у сфері

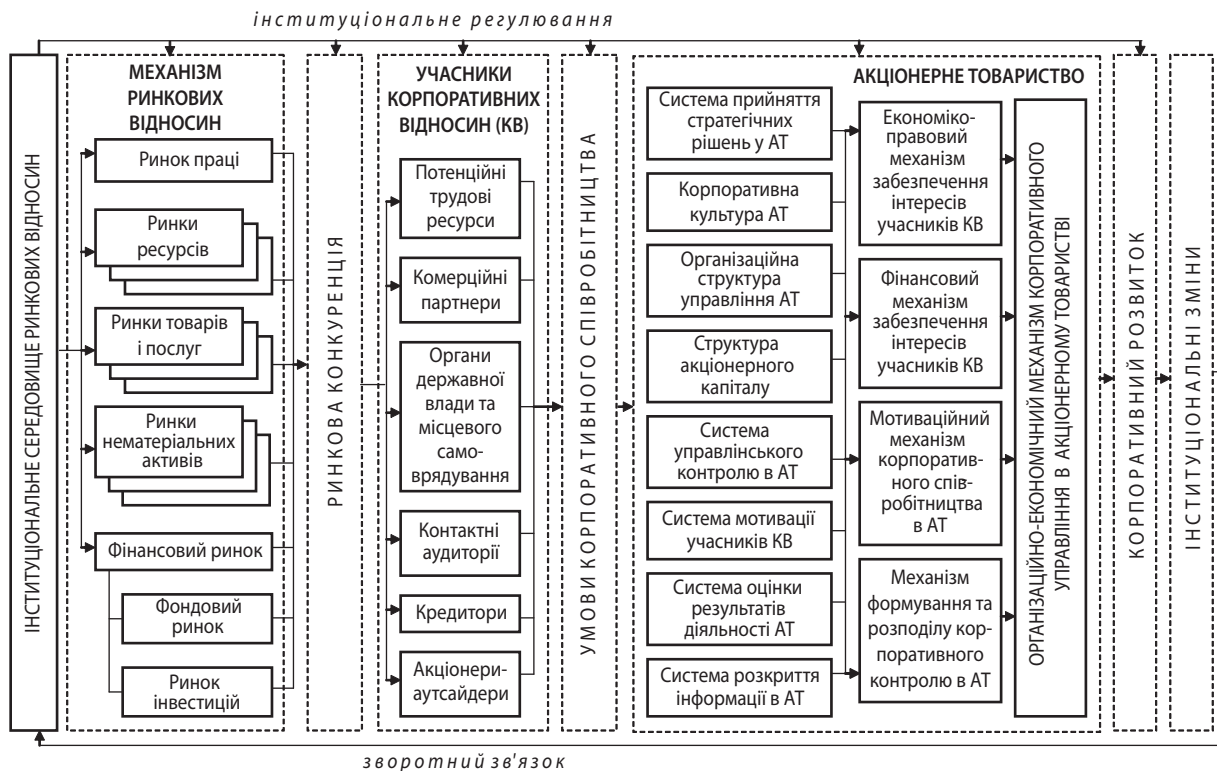


Рис. 2. Послідовність формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління в АТ

Найважливішими чинниками забезпечення збалансованості і погодженості сполучення складових статичного і динамічного походження в МУКР стають інституціональні правила («базова корпоративна угода») здійснення корпоративних відносин у АТ. З одного боку, на ґрунті встановлення та забезпечення неухильного дотримання інституціональних правил (ІП) базової корпоративної угоди відбувається узгодження організаційно-методичного та інструментального забезпечення корпоративного управління (алгоритмів та процедур прийняття відповідних управлінських рішень в сфері КВ) із системою цілей і стратегій корпорантів, підвалини фор-

матеріально-технічного забезпечення, на які погоджуються учасники при вступі до корпоративного співробітництва (такі правила слід трактувати як нормативи матеріально-технічної підтримки виконання бізнес-процесів корпоративного підприємства).

Означена система інституціональних правил фіксує також і принципи й сценарії відволікання елементів матеріально-технічної бази корпоративного підприємства з процесів функціонування у процеси розвитку. При цьому в аспекти прийняття рішень вводяться параметри доступу до ресурсів й технологій стейкхолдерів корпоративного підприємства, які також зафіксовані у

вигляді певних інституціональних норм та обмежень. Такий підхід дозволяє ввести до механізму корпоративного розвитку настанови організації управління (організація як інституціональна регламентація) відповідним матеріально-технічним забезпеченням.

Таким чином, у статті висвітлено параметри організації матеріально-технічного забезпечення корпоративного розвитку в контексті формування відповідного управлінського механізму, орієнтованого на об'єднання ресурсного та діяльнісного підходів до розуміння стратегічного процесу. Систему реалізації корпоративних відносин, як підґрунтя корпоративного розвитку, визначено як підґрунтя для забезпечення корпоративному підприємству економічно безпечної присутності на ринках ресурсів та активів. Доведено до речності фіксування складових організації матеріально-технічного забезпечення корпоративного розвитку в рамках відповідної системи інституціональних правил здійснення корпоративних відносин. Разом з тим, потребує проведення подальших досліджень розробка підходів до формалізованого фіксування таких інституціональних правил та їх імплементації до механізму управління корпоративним розвитком. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бондар О. М.** Організаційно-економічний механізм приватизації стратегічних підприємств (на матеріалах промислових підприємств України) : автореф. дис. ... канд.

екоп. наук: 08.06.01 / Київ. нац. екоп. ун-т. / О. М. Бондар. – К., 2001. – 18 с.

2. **Голев М. К.** Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективного функціонування підприємств на фондовому ринку : автореф. дис. ... канд. екоп. наук: 08.06.01 / М. К. Голев [Електронний ресурс] / Терноп. акад. нар. госпва. – Тернопіль, 2003. – 21 с.

3. **Евенко Л. И.** Организационные структуры управления промышленными корпорациями США / Л. И. Евенко. – М.: Наука, 1998. – 236 с.

4. **Кульман А.** Экономические механизмы / А. Кульман. – М.: АО Издательская группа «Прогресс», 1993. – 192 с.

5. **Круглов М. И.** Стратегическое управление компанией : учебник для ВУЗов / М. И. Круглов. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 768 с.

6. **Мильнер Б. З.** Системный подход к организации управления / Б. З. Мильнер, Л. И. Евенко, В. С. Раппопорт. – М.: Экономика, 1983. – 224 с.

7. **Могилевский С. Д.** Корпорации в России: правовой статус и основы деятельности / С. Д. Могилевский, И. А. Самойлов. – М.: Дело, 2006. – 480 с.

8. **Пономаренко В. С.** Корпоративное управление машиностроительным предприятием: проблемы, пути решения / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский, С. Л. Кушнар, Д. А. Репка. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 232 с.

9. **Старюк П.** Корпоративное управление и стоимость компании: ситуация в России / П. Старюк, В. Полюченко // Управление компанией. – 2004. – № 1. – С. 50 – 57.

10. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под ред. проф. А. П. Градова и проф. Б. И. Кузина. – СПб.: Специальная литература, 1996. – 512 с.

UDC 659.126-053.6

MENTAL AND ETHICAL ASPECTS IN JUVENILE-ORIENTED BRAND DEVELOPMENT

SHUBIN A. A., KRIVONOS A. A.

UDC 659.126-053.6

Shubin A. A., Krivonos A. A. Mental and Ethical Aspects in Juvenile-oriented Brand Development

This article is dedicated to mental and ethical aspects that arise in the process of developing brands for a juvenile target group. A highly optimized way of discerning and satisfying the emotional demands of children and rational motives of their parents is proposed. To create a trademark concept that accounts for interaction of complex systems in a state of unsteady equilibrium, a matrix of dual-targeting trademark creation is developed.

Key words: brand, target group, promotion, juvenile brand, segmentation, targeting, demand.

Figures.: 5. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 6.

Shubin Aleksandr A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Rector, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorssa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

Krivonos Alina A. – Assistant, Department of Marketing and CP, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorssa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: 7307676@gmail.com

УДК 659.126-053.6

Шубін О. О., Кривоніс А. О. Психологічні та етичні аспекти розвитку бренда з орієнтацією на дитячу аудиторію

Статтю присвячено морально-етичним аспектам, які виникають в процесі розробки бренда для дитячої аудиторії. Запропоновано оптимальний варіант виявлення і задоволення емоційних потреб дитячої аудиторії і раціональних мотивів їх батьків. Для створення концепції торговельної марки, що враховує взаємодію складних систем у сфері нестійкої рівноваги, розроблено матрицю створення торговельної марки в умовах двійкового таргетування.

Ключові слова: бренд, цільова аудиторія, просування, дитячий бренд, сегментація, таргетування, потреба.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 6.

Шубін Олександр Олександрович – доктор економічних наук, професор, ректор Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

Кривоніс Аліна Олександрівна – асистент, кафедра маркетингу та КС, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: 7307676@gmail.com

УДК 659.126-053.6

Шубин А. А., Кривонос А. А. Психологические и этические аспекты развития бренда с ориентацией на детскую аудиторию

Статья посвящена морально-этическим аспектам, которые возникают в процессе разработки бренда для детской аудитории. Предложен оптимальный вариант выявления и удовлетворения эмоциональных потребностей детской аудитории и рациональных мотивов их родителей. Для создания концепции торговой марки, учитывающей взаимодействие сложных систем в области неустойчивого равновесия, разработана матрица создания торговой марки в условиях двичного таргетирования.

Ключевые слова: бренд, целевая аудитория, продвижение, детский бренд, сегментация, таргетирование, потребность.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Библ.:** 6.

Шубин Александр Александрович – доктор экономических наук, профессор, ректор, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

Кривонос Алина Александровна – ассистент, кафедра маркетинга и КС, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: 7307676@gmail.com

вигляді певних інституціональних норм та обмежень. Такий підхід дозволяє ввести до механізму корпоративного розвитку настанови організації управління (організація як інституціональна регламентація) відповідним матеріально-технічним забезпеченням.

Таким чином, у статті висвітлено параметри організації матеріально-технічного забезпечення корпоративного розвитку в контексті формування відповідного управлінського механізму, орієнтованого на об'єднання ресурсного та діяльнісного підходів до розуміння стратегічного процесу. Систему реалізації корпоративних відносин, як підґрунтя корпоративного розвитку, визначено як підґрунтя для забезпечення корпоративному підприємству економічно безпечної присутності на ринках ресурсів та активів. Доведено до речності фіксування складових організації матеріально-технічного забезпечення корпоративного розвитку в рамках відповідної системи інституціональних правил здійснення корпоративних відносин. Разом з тим, потребує проведення подальших досліджень розробка підходів до формалізованого фіксування таких інституціональних правил та їх імплементації до механізму управління корпоративним розвитком. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бондар О. М.** Організаційно-економічний механізм приватизації стратегічних підприємств (на матеріалах промислових підприємств України) : автореф. дис. ... канд.

екоп. наук: 08.06.01 / Київ. нац. екоп. ун-т. / О. М. Бондар. – К., 2001. – 18 с.

2. **Голев М. К.** Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективного функціонування підприємств на фондовому ринку : автореф. дис. ... канд. екоп. наук: 08.06.01 / М. К. Голев [Електронний ресурс] / Терноп. акад. нар. госпва. – Тернопіль, 2003. – 21 с.

3. **Евенко Л. И.** Организационные структуры управления промышленными корпорациями США / Л. И. Евенко. – М.: Наука, 1998. – 236 с.

4. **Кульман А.** Экономические механизмы / А. Кульман. – М.: АО Издательская группа «Прогресс», 1993. – 192 с.

5. **Круглов М. И.** Стратегическое управление компанией : учебник для ВУЗов / М. И. Круглов. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 768 с.

6. **Мильнер Б. З.** Системный подход к организации управления / Б. З. Мильнер, Л. И. Евенко, В. С. Раппопорт. – М.: Экономика, 1983. – 224 с.

7. **Могилевский С. Д.** Корпорации в России: правовой статус и основы деятельности / С. Д. Могилевский, И. А. Самойлов. – М.: Дело, 2006. – 480 с.

8. **Пономаренко В. С.** Корпоративное управление машиностроительным предприятием: проблемы, пути решения / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский, С. Л. Кушнар, Д. А. Репка. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 232 с.

9. **Старюк П.** Корпоративное управление и стоимость компании: ситуация в России / П. Старюк, В. Полюченко // Управление компанией. – 2004. – № 1. – С. 50 – 57.

10. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под ред. проф. А. П. Градова и проф. Б. И. Кузина. – СПб.: Специальная литература, 1996. – 512 с.

UDC 659.126-053.6

MENTAL AND ETHICAL ASPECTS IN JUVENILE-ORIENTED BRAND DEVELOPMENT

SHUBIN A. A., KRIVONOS A. A.

UDC 659.126-053.6

Shubin A. A., Krivonos A. A. Mental and Ethical Aspects in Juvenile-oriented Brand Development

This article is dedicated to mental and ethical aspects that arise in the process of developing brands for a juvenile target group. A highly optimized way of discerning and satisfying the emotional demands of children and rational motives of their parents is proposed. To create a trademark concept that accounts for interaction of complex systems in a state of unsteady equilibrium, a matrix of dual-targeting trademark creation is developed.

Key words: brand, target group, promotion, juvenile brand, segmentation, targeting, demand.

Figures.: 5. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 6.

Shubin Aleksandr A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Rector, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorssa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

Krivonos Alina A. – Assistant, Department of Marketing and CP, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorssa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: 7307676@gmail.com

УДК 659.126-053.6

Шубін О. О., Кривоніс А. О. Психологічні та етичні аспекти розвитку бренда з орієнтацією на дитячу аудиторію

Статтю присвячено морально-етичним аспектам, які виникають в процесі розробки бренда для дитячої аудиторії. Запропоновано оптимальний варіант виявлення і задоволення емоційних потреб дитячої аудиторії і раціональних мотивів їх батьків. Для створення концепції торговельної марки, що враховує взаємодію складних систем у сфері нестійкої рівноваги, розроблено матрицю створення торговельної марки в умовах двійкового таргетування.

Ключові слова: бренд, цільова аудиторія, просування, дитячий бренд, сегментація, таргетування, потреба.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 6.

Шубін Олександр Олександрович – доктор економічних наук, професор, ректор Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

Кривоніс Аліна Олександрівна – асистент, кафедра маркетингу та КС, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: 7307676@gmail.com

УДК 659.126-053.6

Шубин А. А., Кривонос А. А. Психологические и этические аспекты развития бренда с ориентацией на детскую аудиторию

Статья посвящена морально-этическим аспектам, которые возникают в процессе разработки бренда для детской аудитории. Предложен оптимальный вариант выявления и удовлетворения эмоциональных потребностей детской аудитории и рациональных мотивов их родителей. Для создания концепции торговой марки, учитывающей взаимодействие сложных систем в области неустойчивого равновесия, разработана матрица создания торговой марки в условиях двичного таргетирования.

Ключевые слова: бренд, целевая аудитория, продвижение, детский бренд, сегментация, таргетирование, потребность.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Библ.:** 6.

Шубин Александр Александрович – доктор экономических наук, профессор, ректор, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

Кривонос Алина Александровна – ассистент, кафедра маркетинга и КС, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: 7307676@gmail.com

In the process of developing a juvenile trademark it is necessary to account for the specifics of juvenile buying behaviour and perception of brand and brand-communications by children. The base of a child's buying psychology is formed by wants and needs that are cardinally different from the ones of adults, yet playing a decisive role in child's behaviour. Toys, dreams and fantasy worlds are necessary attributes of juvenile's development, forming one's communicative skills, spatial and image thinking and ability to adopt new information. Younger age group of confectionery consumers is characterized by emotionally rich communication, denial of any rules and decorum, high degree of originality, desire for self-expression, indifference towards younger children and domination of peer authority, starting with grade school.

Problem of brand perception is fairly current and multifarious at the moment. Within the existing body of theoretical works and scientific concepts, the ideas of S. Cumber, S. Pashutin, R. Kolyadyuk, M. Remarenko, Z. M. Makasheva, T. Gad, Rein Irving, as well as the relevant Ukrainian laws «On advertising», «On childhood protection», «On child nutrition» deserve a thorough examination.

The aim of this article lies with describing major attributes required to make the adult audience accept a juvenile product as well as discovering children's demands, creating recommendations for constructing a successful brand on the confectionery market and its further promotion, while keeping it subject to mental and ethical principles.

Children are, namely, the primary group of confectionery consumers. However, this market is nuanced: parents play an important role in deciding whether to actually buy a certain product or not, acting as a secondary audience.

Relying on the aforesaid characteristics, the model of purchasing child oriented confectioneries can be represented as follows (fig. 1).

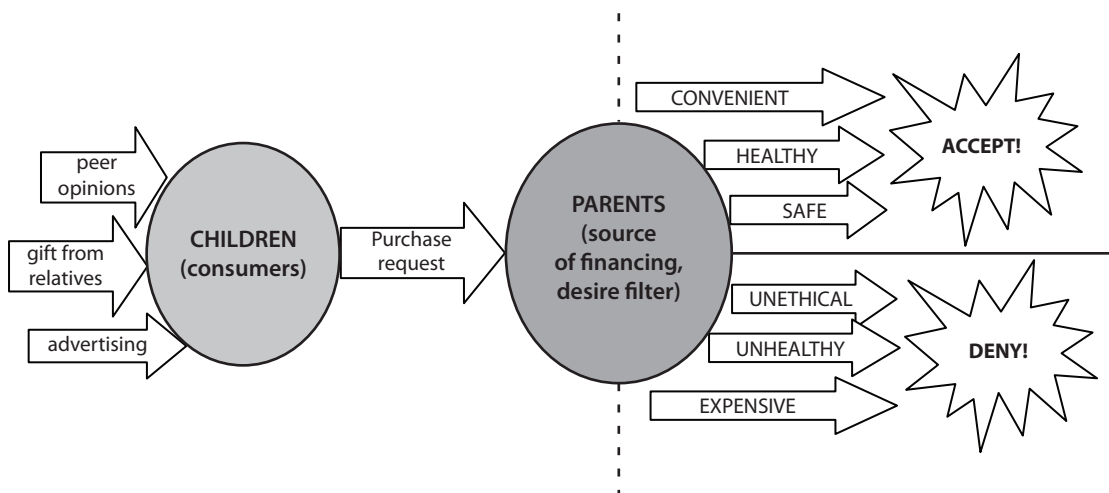


Fig. 1. Model of purchasing confectioneries

Source: authors.

This scheme denotes that the classic model for new trademark development based on the marketing-mix complex is inadequate for this market, since it only accounts for the needs of a single target group and surmises creation of several product modifications for different consumer groups.

Development of a juvenile-oriented product requires synergistic approach to discovering and satiating the emo-

tional demands of juvenile audience and rational motives of their parents.

A matrix of dual-targeting trademark creation is made to assist in creation of a trademark concept accounting for interaction of complex systems in the state of unsteady equilibrium (fig. 2).

This matrix already contains some known data about juvenile and adult audiences.

However, this model is versatile and can be used for other dual-targeted markets.

In the process of studying specific questions an according field in the matrix is filled out for a particular audience, then a single concept is formed on based on the received data, allowing for a synergistic effect.

The predominant trend for consumption of colourful, tasty and equally harmful products has exhausted itself. At the moment parents are highly concerned with increase of chronic and allergic diseases in their children. Based on the claims of State committee of sports and youth affairs chairman Ravil Safiullin, the rate of illness among the school aged children increased by 27% in last 10 years. While the rate of chronic diseases is only 30% for grade school, it reaches a 50% mark by fifth grade and 64% by ninth [5].

Ukrainian market's psychology returns to consumption of healthy, natural foods. Gustatory qualities of the product are overshadowed by health concerns. This statement is reinforced by the following trends on various food markets and consumer behaviour in years 2011 – 2012.

Based on the data of State statistics service, the production of soda in Ukraine in first 6 months of 2012 has reduced by 4.97% compared to the same period of year 2011, while production of juice-containing drinks increased [2].

Category: contains product category					
Purpose: purpose of trademark creation					
	Primary group – children		Secondary group – parents		Unified TM concept
P r o d u c t	Product's taste, form, package design, presence of additional value	P r o d u c t	Compound, nutritive value, safety, health benefits, ease of consumption	P r o d u c t	Description of a unified concept, aggregating the needs of both groups
P r i c e	Optimal price from the child's POV	P r i c e	Optimal price from adult's POV	P r i c e	Retail price
P r o m o t i o n	Appeal of the gaming concept, advertising channels, visual and emotional appeal	P r o m o t i o n	Compliance with advertising standards, rational message, detection of hidden emotions	P r o m o t i o n	Advertising concept based on psychological preferences of both children and adults
P l a c e	Channel for convenient purchase of product with parents and alone	P l a c e	Channel that ensures, sanitary and temperature norms of product storage	P l a c e	Channels for product retail

Fig. 2. Matrix for dual-targeting trademark creation

Source: authors.

Research carried out by Trendwatch in Ukraine in summer 2012 has shown that almost 40% of Ukrainians consider healthy nutrition an integral part of a healthy lifestyle, in other words – domestic consumers are eager to buy eco-friendly wares increasingly often. In 2009 – 2010 the portrait of the consumer shopping for natural foods had two key attributes: aged between 25 and 45, having monthly income of more than 8000 hrn. per household member. From the middle of 2011-2012 years it has primarily changed to include all families with infants, regardless of income. According to forecasts, Ukrainian organics market will increase by at least 8 – 12% a year [4].

According to experts, annual sales of organic wares already constitute around \$60 bln. By 2020 their total turnover might reach the \$200 – 250 bln mark [3].

This tendency is reinforced by series of TV broadcasts revealing the technological process behind manufacturing certain products: sweets, sausages, convenience foods, canned fish, et cetera. Even if the adults are prepared to keep buying foods that harm their health, harming health of their children is considered unacceptable.

Tendency to overprotect the younger generation is influenced by the following factors:

- ✦ problems with conception and heightening infertility rates;
- ✦ increasing child disease and mortality rates;
- ✦ high cost of treatment contrary to formally «free» medicare. Parents feel concerned that their financial assets might not be sufficient to treat a diseased child;

✦ low pension provision. Parents subconsciously hope for material support from their children in old age, and, thus, hope that their children will remain healthy and able.

Studying the above-listed market tendencies and principles of governmental regulation in juvenile marketing allowed us to formulate conclusions that were included in dual-targeting trademark creation matrix.

Results in each field are not immutable and subject to change as new material is being studied in the process of research.

More detailed product concept of confectioneries from the perspective of parental audience looks like this:

- ✦ minimal content of cocoa-beans (since beans are an offending allergic agent);
- ✦ replacement of artificial ingredients with natural ones: replacing milk solids with whole milk, etc.;
- ✦ enrichment of product with naturally derived vitamins: fruit purees, fruit concentrates, etc.;

- ✦ use of naturally derived colouring agents;
- ✦ repudiation of artificial preservative agents, reduction of products shelf life span;
- ✦ the products compound has to be as simple as possible, and should not contain GMO;
- ✦ a high quality product can't be sold at a low price. Consumer does not trust the statement «high quality = cheap»;
- ✦ use of organic products in compounds for children. Based on the data International society of biological farmers, these products contain 70% more vitamins and amino acids. Organic goods do not increase body's tolerance to antibiotic treatment. Milk possesses higher concentration of polyunsaturated fatty acids.

According to current legislation, the following principles should be observed while developing the entity and components of integrated brand-communications (fig. 3).

The placement of child oriented product ads within the span of broadcasts designated for children is forbidden, according to article 14, paragraph 4 of Ukrainian law «On advertisement» (from 03.07.1996): «Interrupting sessions of Verkhovna Rada, sessions of Verkhovna Rada of Republic Autonomous Republic Krym, formal state arrangements, official statements of the President of Ukraine, Chief of Verkhovna Rada of Ukraine, Prime Minister of Ukraine, Chief of Constitutional Court of Ukraine, Chief of High Court of Ukraine, people's deputies of Ukraine, members of the Ukrainian Government, religious masses, shows for kids and news bulletins is forbidden».

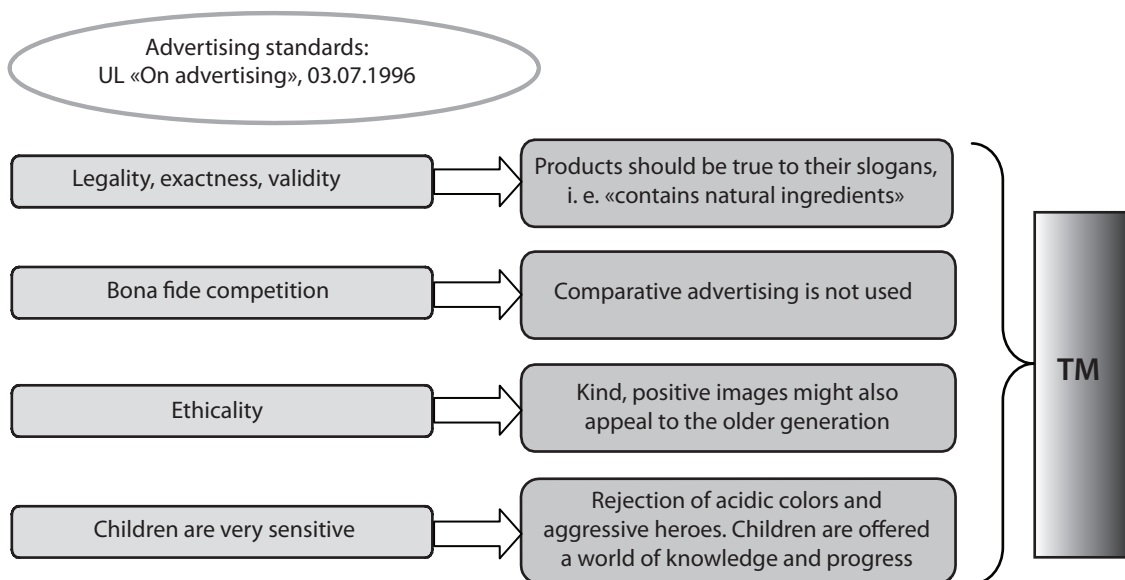


Fig. 3. Advertising legislation in creation of a juvenile trademark

Source: «On advertising» from 03.07.1996. a.7, author.

However, the law does not explicitly prohibit placement of advertisement before the start of a juvenile oriented broadcast. The child possesses the highest concentration of attention and active perception before their favourite show starts. On the other hand, children have a short memory span and wavering priorities, often making it advisable to reinforce the advertising effect once the show is over.

In the process of choosing means and methods of psychological advertising influence over children (the primary audience) and their children (the secondary audience) we should consider the legislative demands regarding depiction of children in advertising and content of child oriented ads. A whole article of Ukrainian law «On advertising» from 03.07.1996 is dedicated to this issue: «Article 20. Advertisement and children», where paragraph 1 states that depictions of children ingesting alcoholic beverages, smoking, narcotics or any other production that is restricted to adults, as well as depictions of authentic or toy like weapons in advertising is forbidden.

Advertising should not contain any statements similar to «parents don't know their way around life», «disregard the words of adults», «parents don't know that», aggressive adult behaviour aimed at children as well as other phrases and images that subvert the authority of parents, guardians, pedagogues, and might impair their credibility.

An important aspect of constructing an advertising message to children is described in a. 20 p. 1 UL «On advertising», which explicitly forbids prompting children to make a purchase or ask a third party to make it in their stead. Regardless, of the fact that the buying prompt is a mandatory element in adult oriented advertising, this approach is unacceptable with children.

Let's examine the transformation of the classical AIDA advertising model while working with children as primary audience. Fig. 4 shows classic advertising AIDA model that reflects consecutive stages of advertising. Adults are being specifically targeted at each stage, as well as being assaulted by the purchase drives: «Buy this!», «Make haste!», «Try this!».

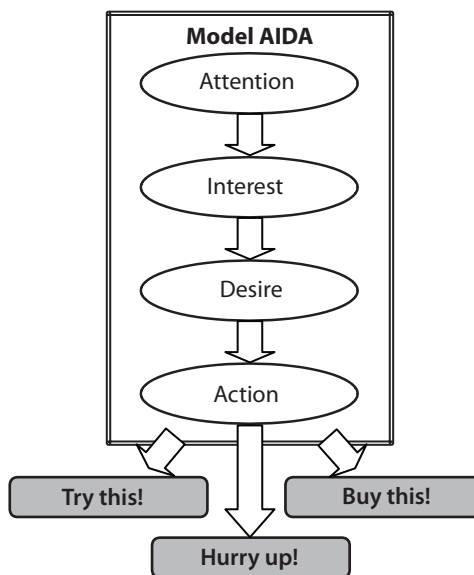


Fig. 4. Classic model of AIDA advertising, aimed strictly at the adult audience

Source: Lewis A., (USA)

Working with children as primary audience subjects advertising techniques to legislative limitations, making the AIDA model split in two target groups on the «Action» stage.

In the action prompt can be replaced with catch phrases similar to «Play!», «Collect!», «Advance!»

The secondary adult audience is targeted with a direct motivational message – «Buy this for your child!». However, it's not supported by the first three advertising stages of the AIDA model. To increase the effect on the adult audience, the children oriented ads should contain the advertising blocks aimed at adult consciousness on each stage of AIDA advertising model (fig. 5).

According to p. 2 – 5 of article 20 UL «On advertising» ads may not: contain children depicted in dangerous situations, potentially leading to attempts of reproducing

these situations in real life and promoting nonchalant attitude towards situations that are dangerous for child's life and well-being; cause negative moral influence on children or cause a feeling of inferiority; create a false image of product being financially affordable for any household budget; create an image of product conveying physical or moral superiority over other children.

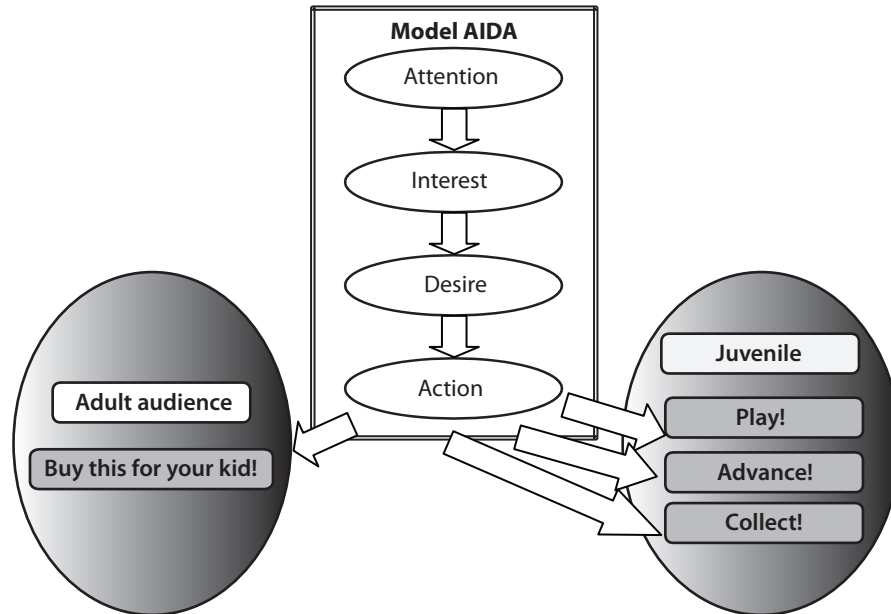


Fig. 5. Transformation of AIDA model in the process of child-oriented advertising campaign development

Source: author research based on the model of A. Lewis.

Evidently, current legislation regulates children oriented advertising thoroughly and inflexibly.

Each enterprise that produces goods or commences operations within the borders of Ukraine should abide and be well aware of the regulations listed above.

Infringers of advertising legislation are faced with disciplinary, civil, administrative and criminal liability (UL «On advertising», a. 27, p. 1).

The size and order of penalty exaction from transgressors is presented in *table 1*.

Table 1

Penalties for infringing advertising legislation

Advertisers	Advertisement designers	Advertising agents	Second violation in the same year	Order of determining the value of advertisements
Five times the total value of distributed ads	Five times the total value of manufactured ads	Five times the total value of distributed ads	Imposition of a double fine	Determined from the agreed cost without considering taxation and tillage

Source: UL «On advertising» from 03.07.1996 a. 27, p. 4 – 5.

Therefore, the advertising legislation not only ensures the safe behaviour of children after watching the juvenile oriented ads, but also cares about the ethical aspect of advertising: authority of elders, equality of people and ban on repression of personality.

Thus, the study of specific mental and ethical components of advertising messages aimed at children, as well analysis of nationwide tendencies in consumer preferences allowed us to outline the major qualities required to make the adult audience accept a child-oriented product. ■

LITERATURE

- Бондарчук Е.** Рынок молочных продуктов / Е. Бондарчук [Электронный ресурс] Режим дорступа : <http://www.inmind.com.ua/press/publications/113/> – дата обращения 14.10.2012.
- Рынок безалкогольных напитков // РБК-Украина. Исследования рынков. Новости [Электронный ресурс] Режим дорступа : <http://marketing.rbc.ua/news/25.09.2012/5235> – дата обращения 15.10.2012.
- Светозарова З.** Украина переходит к производству натуральных продуктов / З. Светозарова // АИФ Украина, 12.09.2012 [Электронный ресурс] Режим дорступа : <http://www.aif.ua/food/article/34997/13> – дата обращения 17.10.2012.
- Попель С.** Тенденции потребления: украинцы снова стали есть полуфабрикаты / С. Попель // Комментарии, 05.09.2012 [Электронный ресурс] Режим дорступа : <http://www.retailstudio.org/research/19701.htm> – дата обращения 19.10.2012.
- Детская заболеваемость в Украине увеличилась на 27% [Электронный ресурс] Режим дорступа : <http://novostiu.net/zdorove/1851-detskaya-zabolevaemost-v-ukraine-uvelichilas-na-27.html> – дата обращения 18.10.2012.
- Мотивационная карта. Электронная энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс] Режим дорступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/> – дата обращения 16.10.2012.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ

КУЛІНІЧ О. А., НІКІТІНА О. В.

УДК 339.162.4

Кулініч О. А., Нікітіна О. В. Теоретико-методологічний аспект формування ефективної системи управління продажами

Проаналізовано основні функції та класифікаційні ознаки класичних інструментів матричного типу при наявності будь-якої організаційної структури управління. Розкрито формування комплексу управлінських, організаційних і технологічних функцій торгівельної фірми, що лежать в основі маркетингової стратегії розповсюдження товару. Запропоновано шляхи вирішення проблем, пов'язаних з типовими помилками керівників. Визначено основні види сучасного інструментарію здійснення ефективного управління продажами – схема автоматизованої інформаційної підтримки процесів продаж, класифікація бази клієнтів за абсолютними критеріями, алгоритм заходів щодо підвищення обсягу продажів.

Ключові слова: управління продажами, резервування, маркетинг, автоматизована схема підтримки, бізнес-процеси управління, CRM-система, ABC-аналіз, підвищення ефективності продажів

Табл.: 2. Бібл.: 3.

Кулініч Оксана Андріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

Нікітіна Олена Вікторівна – асистент, кафедра економічної теорії, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

УДК 339.162.4

UDC 339.162.4

Кулініч О. А., Нікітіна Е. В. Теоретико-методологический аспект формирования эффективной системы управления продажами

Kulinich O. A., Nikitina Y. V. Theoretical and Methodological Aspect of Formation of an Effective Control System of Sales

Проанализированы основные функции и классификационные признаки классических инструментов матричного типа при наличии любой организационной структуры управления. Раскрыто формирование комплекса управленческих, организационных и технологических функций торговой фирмы, лежащие в основе маркетинговой стратегии распространения товара. Предложены пути решения проблем, связанных с типичными ошибками руководителей. Определены основные виды современного инструментария осуществления эффективного управления продажами – схема автоматизированной информационной поддержки процессов продаж, классификация базы клиентов по абсолютным критериям, алгоритм мероприятий по повышению объёмов продаж.

The main functions and classification signs of classical tools of matrix type in the presence of any organizational structure of management are analyzed. Formation of a complex of administrative, organizational and technological functions of the trading company, distributions of the goods underlying marketing strategy is opened. Solutions of the problems connected with typical mistakes of heads are offered. Main types of modern tools of implementation of effective management of sales – the scheme of the automated information support of processes of sales, classification of base of clients by absolute criteria, algorithm of actions for increase of sales volumes are defined.

Ключевые слова: управление продажами, резервирование, маркетинг, автоматизированная схема поддержки, бизнес-процессы управления, CRM-система, ABC-анализ, повышение эффективности продаж.

Key words: management of sales, reservation, the marketing, the automated scheme of support, business management processes, Customer Relationship Management System, the ABC analysis, increase of efficiency of sales.

Табл.: 2. Библ.: 3.

Табл.: 2. Библ.: 3.

Кулініч Оксана Андріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

Kulinich Oksana A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

Нікітіна Елена Вікторівна – асистент, кафедра економічної теорії, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

Nikitina Yelena V. – Assistant, Department of Economic Theory, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

По темі управління продажами написані сотні наукових робіт і проводиться незліченна кількість тренінгів. Управління продажами розглядається як створення системи продажів, здатної ефективно функціонувати у відсутність її розробника. Для грамотного управління продажами потрібна теоретична підготовка, але, окрім знання, потрібний ще й інструмент, за допомогою якого ці знання перетворюються на справи. Таким чином, виникає необхідність постійного теоретичного оновлення знань відповідно до ринкової ситуації, що змінюється, і створення сучасної ефективної системи управління продажами.

Сьогодні для бізнесу знову стало актуальним – знати усіх своїх покупців «в обличчя» і вчасно пропону-

вати зміни. Масове знеособлене виробництва лише на якийсь час перемогло концепцію клієнтоорієнтованого бізнесу. Тому наша стаття має декілька першочергових завдань. Перше полягає в створенні ефективної системи продажів, на підтримку якої в стані «бойової готовності» необхідно було б витратити не більше 20% часу. Друге завдання полягає в постійному розвитку створеної системи, поліпшення її, адаптації до змін ринку. І третє – вивчивши помилки керівників щодо утримання обсягу продажів, розробити і запропонувати нові ефективні методи управління.

Класичною моделлю, що використовується при розробці стратегії управління продажами, виступає матриця «продукція / ринок», відома також під назвою

«продукція / ринкова визначеність» М. Портера [1]. Матриця є практичним інструментом для класифікації продукції і ринків (чи споживачів) залежно від міри невизначеності перспектив продажу продукції або можливостей проникнення даної продукції на даний ринок. Досвід підказує, що набагато важче продати постійним покупцям абсолютно нову продукцію, ніж вже відому. Аналізуючи діяльність підприємств, можна зробити висновок, що продавати існуючий асортимент товарів категоріям споживачів, близьким до тих, які вже купували, легше, ніж освоювати абсолютно нові ринки (табл. 1).

Таблиця 1

Функціонування матриці «продукція/ринкова визначеність»

Характеристика ринку	Продукція, що вже випускається, %	Нова продукція, що пов'язана з тією, що випускається, %	Абсолютно нова продукція, %
Наявний ринок	90	60	30
Новий ринок, але пов'язаний з наявним	60	40	20
Абсолютно новий ринок	30	20	10

Матриця «продукція / ринок» показує, як зменшується можливість успішного продажу зі збільшенням розриву між тенденціями виробництва основної продукції і тенденціями, пануючими на головних ринках. На практиці при використанні матриці її клітини заповнюються добутками відповідних можливостей на величини потенційних обсягів продажів. Це служить цілям кількісного визначення планованого обсягу продажів або розвитку бізнесу.

Одна з найбільш поширених помилок, які зустрічаються при застосуванні матриці, полягає в тому, що ринок сприймається абстрактно, і спроби його персоніфікації не робляться. Не можна вважати основним споживачем тільки одну соціальну групу людей і робити висновки про потенційні продажі, тому що продукція в основному має асортиментний ряд і отримується різними людьми, які не контактують між собою.

Матриця «продукція / ринок» використовується також для розподілу операцій між ринками та сегментами ринку, між видами продукції та послуг. Процес сортування і його результати можуть дати бізнесу орієнтири: на яких категоріях споживачів зосередити увагу, які ігнорувати, виробництво яких видів продукції слід розвивати, а яких скорочувати.

Нерідко трапляється, що керівник виявляється недостатньо обізнаним відносно типів клієнтів, яким продаються ті або інші види продукції. У такій ситуації процес сортування дуже важливий. Застосування цієї матриці допомагає також стежити за тенденціями розвитку ринків (сегментів ринку) і продукції (продуктових груп) [1, с. 211 – 212].

Таким чином, можна визначити відділ продажів, як ключову структуру будь-якого підприємства, особливо пов'язаного з торгівлею або виробництвом.

Процес управління продажами можна розділити на чотири основні складові, а саме:

1. Оперативне управління продажами

У першу чергу мається на увазі управління повсякденною діяльністю менеджерів: доручення нових справ, контроль їх виконання, стандартизація процесу обслуговування клієнта і відстежування додержання цих стандартів.

2. Планування продажів

Планування продажів компанії можливе тільки за допомогою детальної аналітики. Повні звіти про продажі за будь-який обраний період дозволяє отримувати модуль «Аналітика» системи ефективного управління продажами 24com. У ньому також можна побудувати звіти про роботу окремих менеджерів, для того, щоб складувати індивідуальні плани для співробітників відділу продажів.

3. Управління маркетингом

Безпосередній зв'язок управління з діяльністю відділу продажів. Метод призначений для організації процесу залучення клієнтів, де кожен робить свою справу. Аналітик збирає інформацію про потенційних клієнтів і заносить їх у базу. Менеджер – обдзвонює клієнтів, веде подальші переговори з тими, хто зацікавився послугами компанії. Керівник – контролює процес і на основі звітів робить висновки про якість роботи кожного співробітника. Наприклад: телемаркетинг – залучення клієнтів за допомогою «холодних дзвінків».

4. Управління ризиками

Управління продажами фірми і резервуванням включає декілька модулів, які тісно взаємодіють між собою і повинні забезпечувати ефективну автоматизовану інформаційну підтримку процесів продажу. Розробка такої системи дозволяє: вести прийом і обробляти замовлення (заявки) від покупців, у рамках яких здійснюються платежі, резервування і відвантаження товарів; відстежувати історію взаємовідносин і розрахунків з покупцями; проводити аналіз прибутковості і мати можливість налаштування індивідуальних схем розрахунків, що забезпечує ефективне обслуговування клієнтів; вирішувати завдання оперативного планування і контролю продажів, як в натуральному, так і в грошовому вираженні [2].

Вагомий вплив на процес управління продажами здійснює якісна розробка системи обліку клієнтів і заявок (CRM). Вона не вимагає впровадження і установки на комп'ютер користувача додаткових програм. Для роботи з нею досить мати доступ до Інтернету. Для обслуговування своїх клієнтів зарубіжні компанії вважають за краще використати систему з США Sales Force (більше 300 000 клієнтів) або 24com – CRM-систему російського виробництва. Так, відоме видавництво «Інтелбук» користується CRM 24com для обслуговування клієнтів свого Інтернет-магазину, «Квінто-консалтинг» налагодив роботу з WIP-клієнтами, транспортна компанія «Інфініті» регулярно проводить корпоративні роз-

силки, а ритейлер «Галерея книги» упорядкував оптову торгівлю з постачальниками.

Вигоди використання системи обліку клієнтів і заявок 24сот безпосередньо виростають з функціональності CRM-програми: загальна для всіх менеджерів база клієнтів, що захищена від зломів і крадіжки; підвищення якості роботи з клієнтами; збільшення продуктивності роботи менеджерів по продажах; організація процесу залучення нових клієнтів [3].

Найчастіше при маркетинговому аналізі виникає завдання підведення різних підсумків роботи з клієнтами.

Отримуючи прибуток від клієнтів, бізнес розвивається, розширює роботу з клієнтами і удосконалює методи задоволення їх потреб. Сам бізнес, клієнти і ринкове середовище постійно змінюються, і конкуренти намагаються обійти на кожному кроці. Тому так важливо розглядати результати роботи з клієнтами в динаміці. Наприклад, будь-яка компанія для щомісячного звіту по продажах підраховує кількість клієнтів і обсяг угод з ними. Потім отримані підсумки порівнюються з попереднім періодом (за місяць, квартал, рік). Та в результаті керівник отримує некоректні висновки, які можуть зашкодити бізнесу. Аргументувати можна такими моментами.

По-перше, може змінюватися склад клієнтів, і збільшення обсягу продажів може відбуватися на тлі «втечі» старих клієнтів при їх заміні новими. По-друге, може змінюватися «вага» клієнтів, припустимо, навіть при їх незмінному складі. Якщо зростання продажів відбувається тільки за рахунок VIP-клієнтів з обсягами закупівель, що все збільшуються, і такими ж перевагами, то варто замислитися вже і над стратегією збуту.

Щоб управління і аналіз продажів були не лише щомісячним підбиванням підсумків, необхідно визначити перспективу бізнесу – бачити «очима клієнтів». Уся історія роботи з кожним клієнтом, її результати і висновки, що допоможуть фірмі боротися за збереження і розвиток стосунків з кожним клієнтом, – є лише неповним переліком причин, але висновок один: підсумки продажів – це лише результат, а причини того, як він був досягнутий, можуть бути розкриті тільки шляхом індивідуального аналізу стосунків з кожним клієнтом.

Можна провести аналогію з аналізом товарообігу. Так, з появою систем товарного обліку стало можливим легко контролювати і поповнювати залишки кожної номенклатурної позиції на складі. З появою систем автоматизації процесу управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM-систем) можна також прогнозувати клієнтоорієнтований розвиток бізнесу. Як параметр оцінки для зміни структури клієнтської бази використовується обсяг продажів клієнтові, але також може застосовуватися сегментація за окремими видами продукції або навіть за характеристикою сприйняття клієнтами самої компанії – залежно від цілей дослідження. Об'єктом аналізу є також процеси взаємовідносин компанії з окремими клієнтами або групами клієнтів. Скільки «великих» клієнтів компанії стали VIPами, а скільки зменшили свої обіги, і перейшли в категорію «дрібних»? І найголовніше, у чому причина?

Щоб такий аналіз не залишився «на папері», важливо прив'язувати його до конкретних заходів вирішення проблем. Наприклад, аналізувати приріст/втрату клієнтів у розрізі їх кураторів (за відділами, філіями, товарними напрямками), тобто за відповідальними «аналітиками». Можна також створювати фільтри, що одночасно виконують безліч умов. Усі ці можливості CRM-систем служать для спрощення формування аналітичних звітів і зручнішого надання інформації.

Користувач CRM-системи не витрачає часу на складнощі відсікання зайвої інформації і формування проміжних вибірок. Легкість і гнучкість налаштування звітів у «Дизайнерові інтерфейсів» дозволяє відразу ж отримувати потрібні дані в потрібному виді і займатися ухваленням рішень. Окрім таблиці з даними за аналізом клієнтів, звіт містить також безліч елементів управління: виносні фільтри, кнопки виклику близьких за призначенням звітів, дерево фільтрів. По суті, це частина робочого місця по управлінню продажами, інтерфейс, який може гнучко настроюватися й інтегруватися з іншими можливостями CRM-системи «Клієнт-Комунікатор».

За допомогою «Клієнт-Комунікатора» можна оцінити результати роботи з клієнтами (і персонально – дії співробітників) в оперативному режимі. Ця оцінка буде якнайповнішою, оскільки CRM-система об'єднує в собі: фінансові показники (кількість і обсяг замовлень, прибуток і т. ін.); внутрішню оцінку якості проектного планування робіт (які ресурси були задіяні, чи усе зроблено і в які терміни, із запізненням або ні); зовнішню оцінку якості – задоволеності клієнта виконанням його замовлення (проведення опитування думки клієнтів та аналіз результатів) [3].

Особливістю «Клієнт-Комунікатора», що вигідно відрізняє цю CRM-систему від інших розробок, виступають інтерфейси, що гнучко настроюються, дозволяють створювати робоче місце, розраховане для виконання конкретної функції користувача (табл. 2).

Таблиця 2

Схема автоматизованої інформаційної підтримки процесів продажу

«Клієнт-комунікатор»				PIVOT «Клієнт-комунікатора»						
ABC-аналіз		XYZ-аналіз		OLAP-аналіз						
A	B	C	D	AX найбільші і постійні	CZ дрібні	DZ одноразові	місяць	квартал	рік	проміжні підсумки (середньомісячні обсяги)

«Клієнт-комунікатор» надає своїм користувачам можливість поєднання на одному робочому місці функцій введення-виведення інформації й інтерактивної аналітичної обробки даних. Це може використовуватися як засіб підтримки ухвалення рішень – причому, не лише для керівників вищої ланки. У результаті керівник отримує картину роботи з клієнтами – повну, щоб роби-

ти вірні висновки, динамічну («on-fly») – щоб оцінка не застарівала, і зручну для сприйняття, щоб відразу переходити до планування дій.

Найбільш ефективним способом ранжирування клієнтів є метод ABC-аналізу. Він показує ранг кожного клієнта відносно загального обсягу продажів. Якщо загальна динаміка продажів – зростання, але продажі певному клієнтові стоять на місці, з часом його ранг неминуче знизиться. Таким чином, легко притягнути увагу менеджерів до клієнтів, що «відстають». Найкраще застосування для ABC-аналізу – це швидкокорислий бізнес, коли всі критерії встановлюються відносно: наприклад, «сьогодні для нас VIP-клієнти ті, що купують не менше 100 тонн, а рік тому були покупці 50 тонн».

Група «А» – це ключові клієнти компанії, які приносять їй половину обсягів продаж, проте, згідно із законом Парето, вони складають, як правило, 5 – 20% від їх загальної кількості. Зрозуміло, що вихід навіть одного клієнта з цієї групи може значно погіршити фінансові показники компанії. *Група «В»* дає 25% обсягу продаж. Кількість клієнтів перевищує групу «А». Основні зусилля тут мають бути спрямовані на розвиток стосунків і перехід клієнтів у більш високу групу «А». *Групи «С»* і «*D*» – найчисленніші групи клієнтів, на частку яких припадає незначна частина продажів (10 – 15%). Оскільки висока вірогідність того, що робота з ними приносить фірмі збитки, має сенс детальніше проаналізувати клієнтів, що залишилися, розбивши їх на декілька груп – у нашій схемі додано групу «D».

CRM-система «Клієнт-комунікатор» надає можливість гнучкіше підходити до ABC-аналізу, задаючи стільки груп, скільки вистачить букв в алфавіті для їх позначення – головне, щоб в сумі їх вага дорівнювала 100%.

Паралельно з ABC-аналізом рекомендуємо проводити XYZ-аналіз, суть якого – у класифікації клієнтів за чинником стабільності закупівель і можливості прогнозування. Постійні клієнти – це фундамент продажів будь-якої компанії, незалежно від обсягу їх закупівель. Зміна їх долі в загальному обсягу продажів (перехід у групах А → В → С → D) – «лакмусовий папірець» для оцінки стабільності розвитку компанії. З іншого боку, падіння продажів у «разових» клієнтів, навіть що стали «VIP-клієнтами на мить» – може не мати значення для оцінки ситуації. CRM-система «Клієнт-комунікатор» розраховує XYZ-аналіз як частоту покупок для кожного клієнта (у середньому за місяць) впродовж досліджуваного періоду.

Таким чином, за допомогою цього методу усі клієнти компанії будуть проранжовані від АХ (найбільші і постійні покупці) до CZ і DZ (найдрібніші та разові). Зрозуміло, що перші складають цільовий сегмент ринку компанії (використовуючи фільтри за галузями, територіями і т. ін., по них можна перевірити правильність позиціонування компанії на ринку), тоді як останні, швидше за все, є тягарем для компанії. Відмітимо також, що вага рангу клієнта в ABC-аналізі та межі «постійно-разовий» в XYZ-аналізі для кожної фірми визначаються індивідуально.

Розглянувши засіб відносного ранжування клієнтів, проаналізуємо інший засіб – класифікація клієнтської бази за абсолютними критеріями, значення яких

зазвичай задаються експертно. Наприклад, можна встановити декілька незмінних інтервалів для середньомісячного обсягу продажів і присвоїти їм найменування «VIP-клієнти», «Великі» і тому подібне. Такий засіб підходить, для детальнішого аналізу за короткими періодами, коли динаміка продажів більше згладжена, стрибків не має, і критерії міняти не доведеться. Наприклад, якщо для ABC-аналізу ми порівнюємо річну динаміку, то другий засіб дозволяє краще досліджувати розвиток по кварталах або місяцях. При цьому методі не враховується розвиток бізнесу і динаміка зміни пріоритетів фірми. Оскільки в цьому випадку таблиця виходить громіздкішою, а розрахунок даних – складнішим, ми пропонуємо використати технологію швидко багатомірного OLAP-аналізу – компонент PIVOT «Клієнт-комунікатора», який є досконалішим інструментом аналізу, чим звичайна таблиця. Аналіз клієнтів у даному випадку структурується по місяцях, у кінці кожного кварталу і року підводяться проміжні підсумки – середньомісячні обсяги відвантаження. Для зручності сприйняття можна розбити і позначити групи клієнтів за експертно виділеними інтервалами, наприклад, клієнтів з обсягом від 100 до 200 USD групувати і назвати «Середні» і так далі – по аналогії з ABC-аналізом, що розглянутий вище. Дані легко групуються по даті, можна переглядати історію продажів тільки за місяцями, приховавши усі підсумки або, навпаки, аналізувати тільки динаміку за кварталами (чи за роками), приховавши подробиці, пов'язані з найменуванням групи. Для угруповування клієнтів передбачені дві аналітики: по «менеджерах» і за «типом (асортименту)». Так, можна проаналізувати успіхи певного менеджера залежно від його клієнтів, або, навпаки, подивитися, хто і як з менеджерів працює, скажімо, з окремим видом продукції.

Таким чином, PIVOT-звіт обробляє дані на льоту («on-fly»), перераховуючи їх відразу після дій користувача.

До ще однієї корисної можливості можна віднести створення «дочірнього» звіту, який розшифровує список значення у будь-якому осередку PIVOT-звіту, включаючи підсумкові. Цей дочірній режим є списком, що настроюється для усіх відвантажень за рік, за якими і була розрахована підсумкова аналітика. Головний звіт дає загальну картину розвитку стосунків з клієнтами так, щоб «оку було легко вихопити» моменти, що цікавлять, дочірній – дозволяє провести конкретний аналіз їх причин. Дочірній режим конструюється також легко, як і усі інші режими – у Дизайнері інтерфейсів. Окрім таблиці з даними і налаштування відображення підсумків, можна також додати до нього різні фільтри, графіки, діаграми і тому подібне.

Який вид аналізу клієнтів застосовувати – по відносних або абсолютних значеннях – вирішувати керівництву фірми. Програмний комплекс «Клієнт-комунікатор» дає багатий вибір аналітичних інструментів. Можливості розрахунку і фільтрації даних практично не обмежені завдяки повній підтримці мови для MS SQL Server 2005 – Transact SQL.

Пропонуємо так само використати аналіз зі схожими завданнями за постачальниками, партнерами і конку-

рентами. Наприклад, якщо скласти схожий звіт за співробітниками (по обсягах продажів, по кількості виконаних доручень-робіт), це допоможе дійти певних оргвисновків щодо переатестації співробітників. Або можна провести почасовий ABC(D)-аналіз завантаженості працівників та ефективніше спланувати позмінне чергування.

Коли ключові точки організації системи продажів фірми регульовані, створюється відчуття впевненості, що підтверджується постійним наочним ефектом. Проте керівників підприємств завжди цікавить ще й підвищення продуктивності праці.

Сьогодні існує безліч засобів підвищення продуктивності праці. Одні відносяться до сфери реінжинірингу, інші – до сфери стандартів, треті – до галузі навчання персоналу, четверті – до ІТ-технологій, мотивації, культури і таке інше, але вивчений досвід говорить про те, що більшість ідей по збільшенню продуктивності праці часто не приносять результатів [4].

Головна причина невдач – це відсутність процесів гармонізації між маркетинговими, фінансовими і людськими аспектами будь-якого бізнесу. Якщо не загострювати увагу на взаємодії цих видів діяльності всієї організації і розглянути кожен з них, то можна знайти такі типові помилки: неврахування чинника часу на зміну поведінки; відсутність проєктів, метою яких є впровадження змін; відсутність закріплення змін поведінки в стандартах і системі контролю; неправильна формалізація знання, що необхідно для контролю; невідповідність нового знання культурі організації та стилю управління; відсутність навичок керівників, які ми намагаємося створити у підлеглих.

Є речі, які змінити ми не можемо: курс долара і валютні транші МВФ, відсутність можливості вплинути на постачальника сировини і невисока платоспроможність клієнтів, але ефективність роботи фірми ми все-таки можемо підняти своїми руками.

Розглянемо детально переваги і недоліки кожного з варіантів дій при падінні продажів.

Варіант перший – підняти ціни. Якщо обсяг продажів впав, то націнка компенсує втрати. До переваг відносять можливість продажів престижного товару, а до недоліків те, що такий товар продається рідко, і для середнього магазину цей підхід приведе до зменшення кількості покупців.

Щоб збільшити продажі, можна вибрати два шляхи: а) збільшити кількість покупців, б) збільшити середній чек (середню суму купівлі).

Для залучення нових відвідувачів необхідно вкласитися в рекламну компанію або в спеціалізовані акції. Перевага в тому, що ви можете збільшити обсяг продажів, якщо змогли притягнути платоспроможних клієнтів. Проте вартість залучення одного клієнта в нинішніх умовах може порівнятися з націнкою на товар, який ви продаєте, і тоді ви піднімаєте продажі та втрачаєте прибуток. У нинішніх умовах необхідно використовувати невеликі малобюджетні промоушен-акції.

Варіант другий – зниження цін. Вважається, що це притягає нових відвідувачів магазину. Відвідувачів притягають не низькі ціни, а інформація про те, що в

цьому магазині низькі ціни, тобто відвідувачів притягають акції, в яких вказані ціни. Зниження цін працює і на інший дуже важливий чинник – на співвідношення відвідувачів і покупців магазину. Вплинути на чинник перетворення «туристів» у покупців ми можемо, якщо оптимізуємо асортимент, поліпшимо якість продажів і обслуговування. Чим краще працює продавець, тим більше відвідувачів магазину стає покупцями [5].

Щоб утримати обсяг продажів у грошах, ми можемо не притягати нових покупців, а спробувати збільшити середню суму угоди, або середній чек, тобто ту суму грошей, яку покупець залишає в магазині. Для цього необхідно:

1) оптимізувати асортимент і викладення товару з точки зору доходності, оборотності і можливості покупця знайти додатковий або супутній товар;

2) збільшити продажі додаткового і супутнього товару. Ефективність цих продажів прямо залежить від роботи продавців. У більшості випадків майже при будь-якій більш-менш дорогій купівлі можна продати додатковий або супутній товар. У середньому це збільшує продажі на 20 – 25%. Перевагами цього способу є швидке підвищення обсягів продажів без збільшення потоку покупців. Недоліком можна назвати невеликі вкладення в розширення асортименту;

3) активно продавати дорожчий товар. На жаль, часто продавці не уміють або не хочуть цього робити. Плюсом цього способу є те, що це підвищує оборотність і доходність, тобто прямо впливає на прибуток [5].

Отже, як ми бачимо, більшість засобів збільшення продажів пов'язана з підвищенням ефективності продажів і обслуговування, але сучасне збільшення продажів необхідно розпочинати з оцінки своєї окремої ситуації. Щодня, щотижня і щомісячно фіксувати такі показники: обсяг продажів (у цілому і по кожному товару); маржинальний прибуток від продажів; кількість відвідувачів; кількість покупців; співвідношення кількості покупців до кількості відвідувачів; середня сума покупки; обсяг продажів додаткового і супутнього товару.

ВИСНОВКИ

Висвітлені у роботі результати свідчать про ефективність використання практичного втілення системи управління продажами, що дозволяє не тільки сформулювати завдання каналу розподілу продаж, а й виявити потенційних учасників. Для якісного вибору учасників каналу існує класифікація за ознаками: роль учасника в розвитку економіки, важливість функцій, юридична і фінансова залежність від виробника, участь у передачі права власності на товар, у переміщенні товарів, доробці товарів. Підкреслена необхідність визначення основних характеристик процесу «Управління продажами / резервуванням» вказує на те, що успішне функціонування даного процесу залежить від рівня і способів управління ним, оскільки в багатьох випадках відсутня адміністративна підпорядкованість учасників. У статті розроблено і описано впровадження схеми автоматизованої інформаційної підтримки процесів продаж, що дозволяє спростувати формування аналітичних звітів і

більш зручно представляти інформацію про місця продажу, час продажу, умов для купівлі або продажу, а також перенесення права власності покупця на товар.

В умовах світової кризи важливим є дослідження процесу утримання рівня продаж. Тому в статті автори справедливо акцентують увагу на типових помилках керівників і пропонують алгоритм заходів щодо підвищення обсягу продаж, які відповідають завданням стратегії розповсюдження і стосуються фізичного спрямування, інформаційного забезпечення, фінансової і логістичної частини управління. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Карлоф Б. Деловая стратегия / Пер. с англ. под ред. В. А. Приписнова / Б. Карлоф. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
2. Белл Д. Управление маркетингом: опыт и проблемы. Выпуск 2. Инструменты рекламы / Д. Белл. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 345 с.
3. Управление продажами: основные тенденции [Электронный ресурс] / Е. Скрипунова // Управление компанией. – 2003. – № 7. – Режим доступа : http://www.marketing.spd.ru/lib-mm/sales_management.Htm

УДК 336.717:339.138

ОСОБЛИВОСТІ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

КОТЕЛЕВСЬКА Ю. В., НОВІКОВА Т. В.

УДК 336.717:339.138

Котелевська Ю. В., Новікова Т. В. Особливості категоріального апарату банківського маркетингу в сучасних умовах

У статті проаналізовано основні поняття банківського маркетингу, а саме: «банківська операція» і «банківська послуга». Також виведено поняття «банківський продукт». На цій основі запропоновано комплекс заходів для покращення комунікаційної політики банку, що є актуальними для сучасного розвитку банківського ринку України з позиції ринку споживачів.

Ключові слова: банківський маркетинг, банківська операція, банківська послуга, банківський продукт.

Табл.: 3. **Бібл.:** 12.

Котелевська Юлія Вікторівна – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра банківської справи, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: ykotelevskaia@mail.ru

Новікова Тетяна Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра банківської справи, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: tanyavityanov@mail.ru

УДК 336.717:339.138

UDC 336.717:339.138

Котелевская Ю. В., Новикова Т. В. Особенности категориального аппарата банковского маркетинга в современных условиях

В статье проанализированы основные понятия банковского маркетинга, а именно: «банковская операция» и «банковская услуга». Также выведено понятие «банковский продукт». На основе этого предложен комплекс мероприятий с целью улучшения коммуникационной политики банка, которые являются актуальными в современных условиях развития банковского рынка Украины с позиции рынка потребителей.

Ключевые слова: банковский маркетинг, банковская операция, банковская услуга, банковский продукт.

Табл.: 3. **Библ.:** 12.

Котелевская Юлия Викторовна – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра банковского дела, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

E-mail: ykotelevskaia@mail.ru

Новикова Татьяна Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра банковского дела, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

E-mail: tanyavityanov@mail.ru

Kotelevskaya Y. V., Novikova T. V. Features Categorical System of Bank Marketing in the Modern Terms

The basic concepts of the bank marketing are analyzed in the article, namely, «bank transaction» and «bank favor». Also, a concept «bank product» is shown out. On the basis of it the complex of measures is offered with the purpose of improvement of communication policy of bank which is actual in the modern terms of bank market of Ukraine development from position of market of users.

Key words: bank marketing, bank transaction, bank favor, bank product.

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

Kotelevskaya Yuliya V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Banking, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: ykotelevskaia@mail.ru

Novikova Tatyana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Banking, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: tanyavityanov@mail.ru

У період розвитку фінансового і грошово-кредитного ринків актуальність застосування маркетингу в банківському секторі України набуває виняткового значення. У ситуації загострення конкуренції між банками та стрімкого розвитку інформаційних банківських технологій, управління банківською діяльністю

потребує постійного вивчення та дослідження нових способів і підходів до здійснення банківських операцій. Передумови формування ринку споживачів в Україні, що склалися останніми роками, роблять необхідним застосування банківського маркетингу в умовах вітчизняного фінансового і грошово-кредитного ринків.

більш зручно представляти інформацію про місця продажу, час продажу, умов для купівлі або продажу, а також перенесення права власності покупця на товар.

В умовах світової кризи важливим є дослідження процесу утримання рівня продаж. Тому в статті автори справедливо акцентують увагу на типових помилках керівників і пропонують алгоритм заходів щодо підвищення обсягу продаж, які відповідають завданням стратегії розповсюдження і стосуються фізичного спрямування, інформаційного забезпечення, фінансової і логістичної частини управління. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Карлоф Б. Деловая стратегия / Пер. с англ. под ред. В. А. Приписнова / Б. Карлоф. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
2. Белл Д. Управление маркетингом: опыт и проблемы. Выпуск 2. Инструменты рекламы / Д. Белл. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 345 с.
3. Управление продажами: основные тенденции [Электронный ресурс] / Е. Скрипунова // Управление компанией. – 2003. – № 7. – Режим доступа : http://www.marketing.spd.ru/lib-mm/sales_management.Htm

УДК 336.717:339.138

ОСОБЛИВОСТІ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

КОТЕЛЕВСЬКА Ю. В., НОВІКОВА Т. В.

УДК 336.717:339.138

Котелевська Ю. В., Новікова Т. В. Особливості категоріального апарату банківського маркетингу в сучасних умовах

У статті проаналізовано основні поняття банківського маркетингу, а саме: «банківська операція» і «банківська послуга». Також виведено поняття «банківський продукт». На цій основі запропоновано комплекс заходів для покращення комунікаційної політики банку, що є актуальними для сучасного розвитку банківського ринку України з позиції ринку споживачів.

Ключові слова: банківський маркетинг, банківська операція, банківська послуга, банківський продукт.

Табл.: 3. **Бібл.:** 12.

Котелевська Юлія Вікторівна – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра банківської справи, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: ykotelevskaia@mail.ru

Новікова Тетяна Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра банківської справи, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: tanyavityanov@mail.ru

УДК 336.717:339.138

UDC 336.717:339.138

Котелевская Ю. В., Новикова Т. В. Особенности категориального аппарата банковского маркетинга в современных условиях

В статье проанализированы основные понятия банковского маркетинга, а именно: «банковская операция» и «банковская услуга». Также выведено понятие «банковский продукт». На основе этого предложен комплекс мероприятий с целью улучшения коммуникационной политики банка, которые являются актуальными в современных условиях развития банковского рынка Украины с позиции рынка потребителей.

Ключевые слова: банковский маркетинг, банковская операция, банковская услуга, банковский продукт.

Табл.: 3. **Библ.:** 12.

Kotelevskaya Y. V., Novikova T. V. Features Categorical System of Bank Marketing in the Modern Terms

The basic concepts of the bank marketing are analyzed in the article, namely, «bank transaction» and «bank favor». Also, a concept «bank product» is shown out. On the basis of it the complex of measures is offered with the purpose of improvement of communication policy of bank which is actual in the modern terms of bank market of Ukraine development from position of market of users.

Key words: bank marketing, bank transaction, bank favor, bank product.

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

Kotelevskaya Yuliya V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Banking, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)
E-mail: ykotelevskaia@mail.ru

Novikova Tatyana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Banking, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)
E-mail: tanyavityanov@mail.ru

У період розвитку фінансового і грошово-кредитного ринків актуальність застосування маркетингу в банківському секторі України набуває виняткового значення. У ситуації загострення конкуренції між банками та стрімкого розвитку інформаційних банківських технологій, управління банківською діяльністю

потребує постійного вивчення та дослідження нових способів і підходів до здійснення банківських операцій. Передумови формування ринку споживачів в Україні, що склалися останніми роками, роблять необхідним застосування банківського маркетингу в умовах вітчизняного фінансового і грошово-кредитного ринків.

Для розуміння сутності банківського маркетингу важливим є виявлення особливостей сучасного категоріального апарату банківського маркетингу.

Отже, сутність банківського маркетингу доцільно розкривати шляхом виокремлення та обґрунтування взаємозв'язку між такими визначеннями як «банківська операція», «банківська послуга».

Згідно з визначенням, яке наведено у фінансовому словнику [1], *банківська операція* – це сукупність аналітичних, фінансових, технічних, бухгалтерських і комунікаційних процедур, які відображаються у технології створення та реалізації банківської послуги; *банківська послуга* – це коло банківських операцій з визначеними функціональними ознаками, за допомогою яких забезпечується обслуговування клієнтів з метою отримання прибутку.

Як відомо, банківські операції відображаються окремими статтями в балансі банку. Залежно від того, в якій частині балансу вони обліковуються, їх поділяють на пасивні й активні. Спираючись на Закон України «Про банки і банківську діяльність» [2], до складу пасивних операцій відносяться операції з формування власних ресурсів, залучених (депозитних) ресурсів і позичених (не депозитних) ресурсів. У свою чергу, активні операції банки здійснюють у межах наявних ресурсів, тобто у межах залишків своїх коштів на кореспондентському рахунку в Національному банку України (при проведенні операцій у безготівковому порядку) і в касі (при проведенні операцій з готівкою).

Отже згідно із Законом «Про банки і банківську діяльність», банк, крім перелічених, має право здійснювати такі операції:

- ✦ з валютними цінностями;
- ✦ емісія власних цінних паперів;
- ✦ організація купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів;
- ✦ здійснення операцій на ринку цінних паперів від свого імені (включаючи андеррайтинг);
- ✦ надання гарантій і поручительств та інших зобов'язань від третіх осіб, які передбачають їх виконання у грошовій формі;
- ✦ придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог і прийом платежів (факторинг);
- ✦ лізинг;
- ✦ послуги з відповідального зберігання та надання в оренду сейфів для зберігання цінностей і документів;
- ✦ випуск, купівля, продаж і обслуговування чеків, векселів та інших оборотних платіжних інструментів;
- ✦ випуск банківських платіжних карток і здійснення операцій з використанням цих карток;
- ✦ надання консультаційних та інформаційних послуг щодо банківських операцій [2].

У табл. 1 проведено аналіз сутності поняття «банківська операція».

Таблиця 1

Аналіз сутності поняття «банківська операція»

Визначення	Ключове слово	Коментарій
Угода, яка за своєю правовою природою спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків; це предмет діяльності банків [3]	Угода	Акцент на юридичну складову взаємовідносин між банком і споживачами банківських послуг
Угода, систематично здійснювана кредитними організаціями у відповідності до принципу виключної правоздатності, об'єктом яких виступають гроші, цінні папери, дорогоцінні метали, природне дорогоцінне каміння [4]	Угода	Визначення являє собою перелік банківських операцій передбачених чинним законодавством
Сукупність взаємопов'язаних, юридично обумовлених дій, які здійснюються спеціальними суб'єктами (банками), наділеними особливою правоздатністю, об'єктом яких можуть виступати гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та каміння тощо, і які здійснюються на підставі укладеного договору та відповідно до чинного законодавства [5]	Сукупність дій спеціальних суб'єктів (банків)	Не визначений цільовий результат, який досягається банком при здійсненні банківських операцій
Сукупність різних видів і напрямів діяльності банку у сфері фінансово-кредитних відносин з метою одержання прибутку: залучення грошових коштів і їх розміщення; здійснення кредитування і розрахунків, емісійна діяльність; купівля і продаж цінних паперів та валютних цінностей; касове обслуговування юридичних і фізичних осіб; зберігання, купівля та продаж банківських металів [6]	Сукупність видів і напрямів діяльності банку	Визначення розкриває сутність поняття без урахування позиції споживчого ринку, який є другою стороною за договором банківського обслуговування
Складові діяльності банку або банківські послуги, або виконання банком публічних обов'язків перед державою [7]	Банківські послуги	Відсутнє функціональне навантаження поняття
Сукупність процедур, пов'язаних із реалізацією банківських послуг [8]	Сукупність процедур	Прирівнювання операцій до комплексу процедур
Комплекс взаємопов'язаних дій банку і клієнта, які здійснюються від імені банку і передбачають переміщення засобів для вирішення завдання [9]	Комплекс дій	Не повно висвітлені характерні відмінності поняття

У вітчизняній банківській практиці нерідко отожднюють поняття «банківська операція» та «банківська послуга».

Згідно з визначенням поняття «банківська послуга» як кола банківських операцій для забезпечення обслуговування клієнтів, важливо зауважити, що в момент відносин «банк – клієнт» банківська операція стає банківською послугою, у рамках якої може бути надана не одна банківська операція. Саме наявність клієнта і дозволяє розглядати операції банку як його послуги. Таким чином, банківською послугою є одна чи декілька операцій банку, що задовольняють потреби клієнта. Крім того, послуги банків можна визначити як прове-

дення банківських операцій за дорученням клієнта на користь останнього за визначену плату.

У табл. 2 проведено аналіз сутності поняття «банківська послуга». Чим більше банківських послуг пропонується клієнтам, тим повніше можна задовольнити потреби клієнтів та виключити можливість користування такими послугами в інших банках, побудувати довготривалі й стійкі у часі відносини.

Отже, в умовах функціонування саме ринку споживачів банк пропонує банківські операції, а клієнт має намір отримати банківські продукти у вигляді відповідного комплексного набору банківських послуг.

У табл. 3 подано схему виведення поняття «банківський продукт».

Таблиця 2

Аналіз сутності поняття «банківська послуга»

Визначення	Ключове слово	Коментарій
Дії банку, спрямовані на зростання його прибутковості, або це надані клієнтам різноманітні види банківської діяльності, які супроводжують і оптимізують банківські операції. Банківську послугу ще можна розглядати як переміщення банківської інформації [8]	Дії банку або види банківської діяльності	Загальне визначення; кінцевий результат не відображає мети їх здійснення
Певний набір дій банківської установи, які здійснюються на замовлення та в інтересах клієнтів у сфері грошово-кредитних відносин без залучення додаткових резервів [6]	Набір дій банківської установи	Акцент робиться на початковий та кінцевий результат, не відображається сутність поняття
Форма задоволення потреби клієнта банку (у кредиті, розрахунково-касовому обслуговуванні, гарантіях, купівлі-продажу та зберіганні цінних паперів, іноземної валюти тощо) [10]	Форма задоволення потреб	Не визначено цільовий результат для банку, який досягається шляхом надання банківських послуг
Сукупність різноманітних форм мобілізації й використання фондів фінансових ресурсів для здійснення кредитних, інвестиційних вкладних та інших операцій, для фінансового забезпечення процесу виробництва, виконання робіт і надання послуг, які здійснюються на платній основі та мають відмінні риси свого функціонування [11]	Сукупність форм мобілізації й використання фондів	Акцент робиться на матеріальній вигоді для банку від надання банківських послуг
Це діяльність банку, направлена на задоволення потреби клієнтів у прирості ресурсів, отриманні додаткових ресурсів, проведенні розрахунків, зберіганні й інформаційному забезпеченні [10]	Діяльність банку	Акцент робиться на матеріальних вигодах клієнтів банку від отримання банківської послуги без урахування переваг для банку
Комплексна діяльність банку, направлена на створення оптимальних умов для залучення тимчасово вільних ресурсів і задоволення потреб клієнтів при проведенні банківських операцій і здобуття прибутку [12]	Комплексна діяльність банку	Акцент на комплексний підхід при наданні банківських операцій
Це банківські операції з обслуговування клієнта; набір певних операцій, які здійснюють банківські службовці при обслуговуванні клієнтів [8]	Банківські операції	Відсутнє функціональне навантаження поняття

Таблиця 3

Схема виведення поняття «банківський продукт»

Банківська операція	Банківська послуга
Сукупність різноманітних форм мобілізації й використання фінансових ресурсів для здійснення кредитних, інвестиційних вкладних та інших операцій	Діяльність банку, направлена на задоволення потреби клієнта шляхом надання йому визначеного комплексу банківських операцій
Банківський продукт	
Групування банківських послуг, що поєднують необхідні банківські операції, перелік яких визначений на основі маркетингових досліджень споживчих потреб щодо банківського обслуговування, які мають тенденцію до постійних змін	

Таким чином, виходячи з визначення банківського маркетингу як процесу створення та відтворення попиту споживачів на конкретні банківські послуги з метою отримання прибутку, можна сформулювати сутність банківського маркетингу в сучасних умовах як процесу виявлення запитів і переваг споживачів, визначення відповідного сегменту ринку, для якого з'ясовані переваги та запити, відображені у банківських послугах, що містяться у банківському продукті, та які будуть реалізовані, що забезпечить задоволення відповідних потреб споживачів та отримання банком стабільного доходу в умовах конкуренції. Виходячи з проведеного аналізу основних понять категоріального апарату банківського маркетингу (табл. 1, 2), можна зробити висновок, що метою банківського маркетингу в сучасних умовах функціонування

банків на вітчизняному ринку є формування унікального, привабливого образу банку у споживачів через позитивне ставлення до його послуг, завдяки чому останні мають бажання придбати той чи інший банківський продукт саме цього банку; такий образ стійкий у часі, незважаючи на зовнішні зміни ринкового середовища.

В умовах конкуренції, яка підсилюється на вітчизняному банківському ринку, одним з ключових факторів, що визначає успішне функціонування банку, стає здатність перетворюватися та найбільш повно задовольняти потреби споживачів шляхом пропонування нових банківських продуктів, що можливо тільки завдяки постійному дослідженню потреб споживчого ринку.

Розглядаючи діяльність банків на ринку, її можна характеризувати як процес, спрямований на розроблення нових або вдосконалення існуючих банківських продуктів, які використовуються у практичній діяльності та пропонуються споживачам. До таких належать: 1) банківські продукти, самостійно розроблені для задоволення потреб клієнтів, які не мають аналогів на ринку; 2) банківські продукти, запроваджені на одному з ринків, але виведені на інший; 3) банківський продукт, у якому вперше на даному ринку застосована комбінація існуючих раніше банківських послуг; 4) банківські продукти, що існують на ринку, якщо хоча б один з його параметрів або елементів модифікований застосованим вперше на даному ринку способом.

Таким чином, узагальнюючи наведені визначення, банківським продуктом доцільно вважати нетрадиційне для визначеної банківської установи групування форм банківського обслуговування, що поєднує банківські послуги, перелік яких створений на основі маркетингових досліджень потреб споживачів та при застосуванні відповідного інструментарію банківського маркетингу. Отже, сучасний розвиток банківської системи потребує комплексного підходу до обслуговування своїх клієнтів, що вимагає впровадження та розвитку саме просування банківських продуктів на ринку для максимального задоволення споживчого ринку.

ВИСНОВКИ

Постійні зміни умов економічного, соціального, правового і культурного середовища викликають недовіру населення до банківських установ, що потребує постійного вдосконалювання комунікаційної політики банку, спрямованої на відтворення образу банківської установи в очах клієнтів. В умовах конкуренції, яка підсилюється на вітчизняному банківському ринку, одним з ключових факторів, що визначає успішне функціонування банку, стає здатність перетворюватися та найбільш повно задовольняти потреби споживачів шляхом пропонування нових банківських продуктів, що можливо тільки завдяки постійному дослідженню потреб споживчого ринку.

Для успішної реалізації зазначених заходів необхідно:

- ✦ розвивати та удосконалювати нормативно-правову базу;
- ✦ підвищувати кваліфікаційний рівень персоналу банку, особливо менеджерського складу;

- ✦ розробляти маркетингові підходи до просування банківських продуктів на вітчизняному банківському ринку.

Виходячи із зазначеного, професіоналізм, накопичений досвід та чітка нормативно-правова база надають можливість створити реальні передумови для того, щоб клієнти банків мали потребу саме в банківських продуктах, що значно прискорить розвиток банківської системи України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-є вид. випр. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. – 587 с.

2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>

3. Банківське право України / За заг. ред. А. О. Селіванова. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2000. – 384 с.

4. Тосунян Г. А. Несостоятельность (банкротство) кредитних организаций / Г. А. Тосунян, А. Ю. Вакулин. – М.: Дело, 2002. – С. 96.

5. Латковська Т. А. До питань про юридичне визначення поняття «банківські операції» / Т. А. Латковська // Образование и наука без границ – 2006 : Материалы II Междунар. науч.-практ. конф. Днепропетровск, 18 – 28 декабря 2006 г. – Т. 1. – Днепропетровск : Наука и образование, 2006. – С. 67 – 69.

6. Енциклопедія Банківської справи України / Редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.

7. Молодик К. Ю. Податкові пільги як засіб впливу на розвиток комерційних банків [Текст] / К. Ю. Молодик // Наукові записки НаУКМА. Том 116. Юридичні науки – 2011. – С. 90 – 94.

8. Романенко Л. Ф. Банківський маркетинг : навчальний посібник / Л. Ф. Романенко. – К.: Ун-т «Україна», 2007. – 169 с.

9. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа : підручник / О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2008. – 564 с.

10. Мещеряков А. А. Аналіз економічної сутності понять «ринок фінансових послуг» та «ринок банківських послуг» / А. А. Мещеряков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 5. – С. 31 – 35.

11. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг : навчальний посібник / В. П. Ходаківська, В. В. Беляєв. – К.: Центр навч. л-ри, 2002. – С. 100 – 109.

12. Иванов А. Н. Платежные услуги американских банков / А. Н. Иванов // Деньги и кредит. – М., 2007. – № 1. – С. 59.

ВИЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ТА ЙОГО РОЛЬ У СУЧАСНОМУ РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

МАНГУШЕВ Д. В.

УДК 005.942 (075.8)

Мангушев Д. В. Визначення управлінського консультування як економічної категорії та його роль у сучасному ринковому середовищі

У статті проаналізовано досвід учених-економістів щодо трактування терміна «управлінське консультування», на основі чого запропоновано власне розуміння поняття. Розглянуто характерні риси управлінського консультування, моделі управлінського консультування, на основі яких відбувається співпраця персоналу клієнтської організації та управлінського консультанта в процесі інноваційних організаційних змін.

Ключові слова: управлінське консультування, консультант, клієнт, модель, менеджмент, персонал, організація, послуги.

Бібл.: 15.

Мангушев Дмитро Валерійович – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: mangushev@mail.ru

УДК 005.942 (075.8)

Мангушев Д. В. Определение управленческого консультирования как экономической категории и его роль в современной рыночной среде
В статье проанализирован опыт ученых-экономистов относительно определения сути термина «управленческое консультирование», на основе чего предложено собственное понимание данного понятия. Рассмотрены характерные черты управленческого консультирования, модели управленческого консультирования, на основе которых происходит сотрудничество персонала клиентской организации и управленческого консультанта в процессе инновационных организационных изменений.

Ключевые слова: управленческое консультирование, консультант, клиент, модель, менеджмент, персонал, организация, услуги.

Библ.: 15.

Мангушев Дмитрий Валерьевич – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра маркетинга и менеджмента внешнеэкономической деятельности, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: mangushev@mail.ru

UDC 005.942 (075.8)

Mangushev D. V. Definition of Management Consultancy as an Economic Category and its Role in Contemporary Market Environment

The work outlines the academic economists' experience in defining the essence of the term «management consultancy», on the basis of which our own understanding of this concept is offered. It also provides features of the management consultancy together with its models, which, in their term, give a grounding in cooperation between customer organization staff and a management consultant in the process of innovative organizational changes.

Key words: management consultancy, consultant, customer, model, management, staff, organization, services.

Bibl.: 15.

Mangushev Dmitry V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Management and International Business, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: mangushev@mail.ru

Посилення конкуренції, загострення соціально-економічних проблем визначають складність умов функціонування вітчизняних підприємств, потребують підвищення їх адаптаційних спроможностей до зовнішнього середовища. Управлінське консультування, акумулюючи знання і досвід з широкого кола питань господарської практики, підтримує прийняття адекватних управлінських рішень, стимулює впровадження прогресивних змін у діяльності суб'єктів господарювання і стає необхідною ланкою в системі заходів підвищення ефективності роботи підприємств різних галузей народного господарства.

Управлінський консалтинг спрямований на вирішення сукупності проблем, пов'язаних з організацією управління складними системами в різних сферах діяльності. Потреба в управлінському консалтингу виникає в разі намічених змін у діяльності підприємства, погіршення загальних результатів (включаючи кризові ситуації) або неясності перспектив.

Складність проблем, що виникають, веде до того, що консультування має багатofункціональний і міждисциплінарний характер. Робота консультанта спрямована на аналіз технологічних, економічних, фінансових, юри-

дичних, соціопсихологічних, політичних та інших аспектів діяльності організації. У результаті свого аналізу консультант формулює рекомендації, що стосуються основних цілей, ділової політики, стратегії загального планування, структури та контролю за роботою організації.

Необхідність дослідження управлінського консультування знаходить реалізацію в роботах таких вчених, як В. А. Верба [1], В. В. Давиденко [2], Ф. В. Зінов'єв [3], О. П. Посадський [4], В. Ш. Рапопорт [5], Р. К. Юк-св'ярав [6], М. Я. Хабакук [7], Я. А. Лейман [8] та інші. Але, незважаючи на значну кількість досліджень з даної проблематики, окремі питання щодо управлінського консультування в Україні залишаються відкритими, що обумовило актуальність даної статті.

Метою статті виступає аналіз теоретичних засад виникнення і розвитку управлінського консультування, його роль і функції в сучасній умовах ринкової економіки країни.

Консультаційна діяльність у багатьох країнах світу є найважливішим елементом ділового середовища, а управлінський консалтинг – галуззю сучасного підприємництва.

Управлінський консалтинг спрямований на вирішення сукупності проблем, пов'язаних з організацією

управління складними системами в різних сферах діяльності. Потреба в управлінському консалтингу виникає в разі намічених змін у діяльності підприємства, погіршення загальних результатів (включаючи кризові ситуації) або неясності перспектив.

Складність проблем, що виникають, веде до того, що консультування має багатофункціональний і міждисциплінарний характер. Робота консультанта спрямована на аналіз технологічних, економічних, фінансових, юридичних, соціопсихологічних, політичних та інших аспектів діяльності організації. У результаті свого аналізу консультант формулює рекомендації, що стосуються основних цілей, ділової політики, стратегії загального планування, структури та контролю за роботою організації.

У процесі еволюції управлінського консультування серед науковців сформовано ряд неоднозначних підходів до визначення його сутнісного наповнення. Класичний погляд на управлінське консультування як сферу професійної діяльності, спрямованої на розв'язання проблем бізнес-організацій, що суттєво звужує уявлення про роль і місце управлінського консультування в системі управління розвитком економічних систем, до того ж не сприяє розвитку його науково-дослідницької природи.

Сьогодні не існує однозначного трактування даного визначення. Так, на думку Рапопорта В. Ш., управлінське консультування – це різновид експертної допомоги керівникам організації у вирішенні завдань перебудови управління в мінливих зовнішніх і внутрішніх умовах [5].

Ліппіт Г., Ліппіт Р. вважають, що управлінське консультування – складова діяльності тих, хто керує, спрямовує, навчає або взаємодіє з іншими працівниками [9].

Виханський О. С. запропонував розглядати управлінське консультування як підсистему менеджменту, яка базується на виконанні функції діагностики, має продукувати вплив на систему управління, спрямовувати її внутрішні сили на оздоровлення системи та її оновлення [10].

Єлмашев О. К. визначає управлінське консультування, як ефективну форму раціоналізації управління виробництвом на основі використання науки і передового досвіду [11].

На думку Посадського О. П., консалтинг – це професійна допомога з боку фахівців з управління господарським керівникам і управлінському персоналу різних організацій (клієнту) у вирішенні проблем і функціонуванні їхнього розвитку, здійснювана у формі порад, рекомендацій і рішень, вироблених спільно з клієнтом [12].

Тюнякин М. А. трактує термін «управлінське консультування» як вид підприємництва, спрямований на задоволення потреб ринкової економіки [13].

Марченко О. А. стверджує, що економічний консалтинг являє собою підприємницьку діяльність у сфері надання ділових послуг консультативного типу, забезпечує господарські суб'єкти консалтинговими ресурсами, зміст яких становить спеціальне, специфічне, організаційне, конфіденційне економічне й управлінське знання, та інформацією ділового і спеціального характеру, адаптованою до особливостей бізнесу підприємця, який користується консалтинговими послугами [14].

На думку Блінова А. О., Бутиріна Г. Н., Добренького Є. В., консалтинг – це комплекс знань, пов'язаний з науковим пошуком, проведенням досліджень, експериментів з метою розширення наявних і набуття нових знань, перевірки наукових гіпотез, встановлення закономірностей, наукових узагальнень, обґрунтування проектів успішного розвитку організації [15].

Отже, спираючись на досвід вищезазначених вчених, можна визначити, що *управлінське консультування* – це вид управлінської діяльності консультантів з надання незалежних, професійних, кваліфікованих послуг певним суб'єктам господарювання з використанням інтелектуального потенціалу, що дозволить керівникам підприємств швидко реагувати на організаційні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, своєчасно виявляти та використовувати нові можливості, запроваджувати зміни і навчання.

На сучасному етапі в консультуванні визначальний вплив справляють тенденції глобалізації господарського життя. Посилення транснаціоналізації економіки, рух міжнародного капіталу, активізація процесів злиття і поглинання створили передумови концентрації і глобалізації в консалтинговому бізнесі. Прискорення процесів глобалізації консалтингової індустрії зумовлене зростанням інтеграції економік різних країн, формуванням єдиного інформаційного бізнес-простору. Сьогодні в консалтингу практично подолано національні кордони, експансія міжнародних корпорацій призвела до захоплення як товарних, фінансових ринків, так і знаннєвого простору. Практично в усіх країнах поряд з вітчизняними консультативними фірмами працюють глобальні консалтингові компанії, що з'являються разом зі стратегічними партнерами транснаціональними компаніями, яких вони обслуговують по всьому світу.

Аналізуючи зростання кількісних параметрів управлінського консультування як у глобальному середовищі, так і в окремих країнах, треба зазначити, що його темпи перебувають в прямій залежності від динаміки сфер матеріального і нематеріального виробництва. Розвиток управлінського консультування у різних країнах світу підтверджує гіпотезу про наявність тісного зв'язку між рівнем розвитку економіки країни, розвиненістю її наукового та інноваційно-промислового потенціалу.

Треба зазначити, що існують характерні риси управлінського консультування, а саме:

1. Консультування має назву управлінського, оскільки його призначення – надання справжньої допомоги керівникові конкретної бізнес-організації. Управлінське консультування пов'язане з управлінням ресурсами і процесами.

2. Висока кваліфікація консультанта – головна його риса. Консультанти спеціалізуються у вирішенні певної групи проблем і володіють високим рівнем умінь працювати в колективі співробітників бізнес-організації і працювати індивідуально з менеджерами вищої ланки, умінь акумулювати знання в різних управлінських ситуаціях, умінь вийти на вирішення нових проблем, коли політична і юридична складова можуть бути відокремлені від економічної реальності.

3. Управлінське консультування – це допомога, що не має директивного характеру. Управлінський консультант не має адміністративної влади. Тільки доцільність рішень, їх якість і оцінка того, якою мірою ідеї консультанта сприяють розвитку і вдосконаленню бізнес-організації, є гарантією їх реалізації.

4. У результаті допомоги управлінського консультування підвищується ефективність функціонування й управління бізнес-організації в економічному, організаційно-технічному і соціально-психологічному аспектах. Удосконалюється професійний рівень фахівців клієнтської бізнес-організації. Розширюється коло проблем, яке здатна вирішити бізнес-організація.

5. Незалежність управлінського консультанта виявляється в тому, що він виступає як експерт. Консультант як порадник має усвідомлювати відповідальність, об'єктивність, повноту, оптимальність своїх пропозицій.

6. Управлінське консультування не підпорядковується службовому процесу з боку формальних і неформальних лідерів. Це дозволяє консультантові залишатися нейтральним при розгляді шляхів вирішення проблем.

7. Спеціалізація управлінського консультанта у певній галузі наукових і практичних знань гарантує кваліфікованість роботи консультанта. Управлінське консультування – важка, кропітка та інтелектуально витратна робота.

Вважаємо за доцільне зазначити, що процес консультування являє собою взаємодію керівництва організації з незалежним консультантом, і від того, наскільки оптимально і раціонально буде побудований даний процес, залежатиме ступінь досягнення результатів і використання задіяних ресурсів.

Співпраця персоналу клієнтської організації і управлінського консультанта в процесі інноваційних організаційних змін може відбуватися за декількома моделями, короткий зміст яких наведемо нижче.

Модель «експерт – клієнт». Весь цикл організаційних змін здійснюється без участі управлінських консультантів, за винятком вироблення програми дій, забезпечується мінімальна залежність клієнтської організації від консультанта. Модель не поширена, але консультант має багато можливостей для ініціативних творчих рішень. Виробляється декілька варіантів рішень, проводяться порівняння. Використовуються варіанти «усунення вузьких місць», «концепція ідеальної системи» (розробляється варіант ідеальної системи на теоретичному рівні, перспективному, технічно можливому, доступному для технологій розробки інноваційних проєктів, визначає вихід із ситуації, що склалася). Стимулюється процес творчого мислення, наприклад метод розділення проблеми на підпроблеми, метод комбінування з використанням табличних рішень і комбінації рішень.

Модель «доктор – пацієнт». Управлінські консультанти самостійно проводять роботу зі збору інформації, її обробки, аналізують стан справ і формують рекомендації.

Впровадження рекомендацій здійснюється працівниками клієнтської організації самостійно. Модель дає міцну діагностичну інформацію, у цьому її перевага,

але консультант не може впливати на процес впровадження рекомендацій.

Складність моделі в тому, що консультант стикається з психологічним бар'єром, коли люди активно не співпрацюють.

Для поліпшення психологічного клімату консультанти використовують: «розморожування» – послаблення залежностей, зв'язків і відносин; «зміна» – у бізнес-організації йде пошук допомоги для «пом'якшення» або «усунення» виниклих суперечностей; «заморожування» – закріплення позитивних змін.

Модель «групова співпраця» визнається оптимальною. Це спільна робота персоналу клієнтської організації та управлінських консультантів. До роботи залучаються працівники різних рівнів клієнтської організації. У рамках цієї моделі найбільш поширена групова робота – спільна діяльність у групах по 3 – 7 осіб з керівників бізнес-організації і фахівців. Члени групи самі встановлюють регламент спілкування і подають результат своєї роботи управлінському консультантові.

Завдання групи – поліпшення горизонтальної комунікації і взаєморозуміння на певній ділянці організації. Йде процес взаємодоповнень і взаєморозуміння, підвищується інтерес до роботи.

Консультант – координатор, використовує підготовку для групової роботи через навчання: організацію роботи, навчання груповій роботі, формування загальної думки. Потім робляться узагальнення першого циклу і ставляться нові завдання.

Групове обговорення краще проводити у формі проблемних нарад, що дають добрі підсумкові результати.

Модель «аналізу потенційних проблем» (АПП) заснована на роботі з творчою групою. АПП є аналізом несприятливих явищ, які можуть виникнути при реалізації управлінського рішення з певної проблеми.

В АПП найбільша увага приділяється динаміці причинно-наслідкових зв'язків і способам усунення можливих наслідків. Можливі два варіанти виникнення потенційних проблем: прямі (брак ресурсів) і непрямі (погіршення взаємин).

АПП слабо піддається формалізації, потрібні досвід та інтуїція. Важлива об'єктивність у прогнозуванні проблем. Використовують прийоми крокового аналізу і визначаються зв'язки між причиною і наслідком у майбутньому. Консультант і його група визначають комплекс контрзаходів як реакцію на виникнення проблем.

ВИСНОВКИ

Сучасний погляд на управлінське консультування розглядається не тільки як допомога в менеджерській діяльності, але і як освітня система підвищення кваліфікації. Управлінське консультування важливо розглядати не тільки як метод удосконалення практики управління (з економічних, організаційних, соціологічних, кадрових, юридичних і технічних проблем бізнес-організації), але і як сучасну професійну діяльність. Управлінське консультування не тільки метод, але і професія. Консультант ділиться досвідом з клієнтом, клієнт безпосередньо бере участь у вирішенні завдань. Обидві сторони витягують з вирішення завдань цінний досвід. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Верба В. А.** Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток : монографія / В. А. Верба. – К. : КНЕУ, 2011. – 327 с.
2. **Давиденко В. В.** Організаційно-економічний механізм консалтингового забезпечення підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / В. В. Давиденко. – К., 2005. – 19 с. – укр.
3. **Зінов'єв Ф. В.** Управлінський консалтинг як інструмент розвитку українських підприємств / Ф. В. Зінов'єв // Держава та регіони : Економіка та підприємництво : наук.-вироб. журн. – 2008. – № 6. – С. 88 – 91.
4. **Посадский А.** Основы консалтинга : пособ. [для преподавателей экон. и бизнес-дисциплин] [Электронный ресурс] / А. Посадский. – М. : ГУВШЭ, 1999. – 240 с. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/consulting/cons006.html>
5. **Рапопорт В. Ш.** Диагностика управления: (практический опыт и рекомендации) / В. Ш. Рапопорт. – М. : Экономика, 1988. – 128 с.
6. **Юксвярав Р.** Управленческое консультирование: теория и практика / Р. Юксвярав, М. Хабакук, Я. Лейманн. – М. : Экономика, 1988.
7. **Хабакук М. Я.** Использование консультантов в управлении / М. Я. Хабакук. – Таллин, 1981.
8. **Лейман Я. А.** Руководитель и специалист: взаимодействие (Об управленческом консультировании) / Я. А. Лейман. – М. : Знание, 1984. – 64 с.
9. **Липпит Г.** Консалтинговый процесс в действии / Пер. с англ. / Г. Липпит, Р. Липпит. – СПб. : Питер, 2007. – 208 с.
10. **Виханский О. С.** Система управления производством / О. С. Виханский // Проблемы теории и практики управления. – 1989. – № 2. – С. 47 – 50.
11. **Елмашев О. К.** Управленческое консультирование: вопросы теории и практики / О. К. Елмашев. – Ижевск : Удмуртия, 1989.
12. **Посадский А. П.** Консультационные услуги в России / А. П. Посадский, С. В. Хайниш. – М. : Финстатин-форм, 1995.
13. **Тюнякин М. Л.** Консалтинг. Вопросы теории и практики бизнеса / М. Л. Тюнякин. – СПб., 2001. – С. 8.
14. **Марченко О. А.** Поведение субъектов рынка консалтинговых услуг: цели и принципы / О. А. Марченко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Вып. 31-32. – 2007. – С. 51 – 56.
15. **Блинов А. О.** Управленческий консалтинг корпоративных организаций / А. О. Блинов, Г. Н. Буторин, Е. В. Добренькова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 192 с.

УДК [005.942:334.7](477)

ПЕРЕДУМОВИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО КОНСАЛТИНГУ ЯК САМОСТІЙНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

ЦВЕТАШ Ю. О.

УДК [005.942:334.7](477)

Цветаш Ю. О. Передумови до формування економічного консалтингу як самостійного бізнесу в Україні

У статті наведено кілька визначень консалтингу як окремої ринкової послуги та історія виникнення консалтингових послуг в Україні. Наведено основні напрями діяльності консультантів і функції консалтингу. При цьому консалтора представлено як фінансового посередника. Зроблено висновки, що консалтинг – це один із проявів революції, що відбувається в економіці та бізнесі.

Ключові слова: консалтинг, інвестиції, консультант, оцінна діяльність, фінансовий посередник.

Рис.: 3. **Бібл.:** 6.

Цветаш Юлія Олегівна – магістрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: yulchenok.cvetash@mail.ru

УДК [005.942:334.7](477)

Цветаш Ю. О. Предпосылки формирования экономического консалтинга как самостоятельного бизнеса в Украине

В статье приведено несколько определений консалтинга как отдельной рыночной услуги и история возникновения консалтинговых услуг в Украине. Приведены основные направления деятельности консультантов и функции консалтинга. При этом консалтор представлен как финансовый посредник. Сделан вывод, что консалтинг – это одно из проявлений революции, которая происходит в экономике и бизнесе.

Ключевые слова: консалтинг, инвестиции, консультант, оценочная деятельность, финансовый посредник.

Рис.: 3. **Библ.:** 6.

Цветаш Юлія Олегівна – магістрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: yulchenok.cvetash@mail.ru

UDC [005.942:334.7](477)

Tsvetash Y. O. Background of Formation Economic Consulting as an Independent Business in Ukraine

The article gives some definitions of consulting as a separate market service and history of the consulting services in Ukraine. The main directions of consultants and consulting functions are given. In this connection consalor is presented as a financial intermediary. It is concluded that consulting is a manifestation of the revolution that is happening in the economy and business.

Key words: consulting, investment, consultant, estimated activity, the financial intermediary.

Рис.: 3. **Bibl.:** 6.

Tsvetash Yuliya O. – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: yulchenok.cvetash@mail.ru

ЛІТЕРАТУРА

1. **Верба В. А.** Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток : монографія / В. А. Верба. – К. : КНЕУ, 2011. – 327 с.
2. **Давиденко В. В.** Організаційно-економічний механізм консалтингового забезпечення підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / В. В. Давиденко. – К., 2005. – 19 с. – укр.
3. **Зінов'єв Ф. В.** Управлінський консалтинг як інструмент розвитку українських підприємств / Ф. В. Зінов'єв // Держава та регіони : Економіка та підприємництво : наук.-вироб. журн. – 2008. – № 6. – С. 88 – 91.
4. **Посадский А.** Основы консалтинга : пособ. [для преподавателей экон. и бизнес-дисциплин] [Электронный ресурс] / А. Посадский. – М. : ГУВШЭ, 1999. – 240 с. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/consulting/cons006.html>
5. **Рапопорт В. Ш.** Диагностика управления: (практический опыт и рекомендации) / В. Ш. Рапопорт. – М. : Экономика, 1988. – 128 с.
6. **Юксвярав Р.** Управленческое консультирование: теория и практика / Р. Юксвярав, М. Хабакук, Я. Лейманн. – М. : Экономика, 1988.
7. **Хабакук М. Я.** Использование консультантов в управлении / М. Я. Хабакук. – Таллин, 1981.
8. **Лейман Я. А.** Руководитель и специалист: взаимодействие (Об управленческом консультировании) / Я. А. Лейман. – М. : Знание, 1984. – 64 с.
9. **Липпит Г.** Консалтинговый процесс в действии / Пер. с англ. / Г. Липпит, Р. Липпит. – СПб. : Питер, 2007. – 208 с.
10. **Виханский О. С.** Система управления производством / О. С. Виханский // Проблемы теории и практики управления. – 1989. – № 2. – С. 47 – 50.
11. **Елмашев О. К.** Управленческое консультирование: вопросы теории и практики / О. К. Елмашев. – Ижевск : Удмуртия, 1989.
12. **Посадский А. П.** Консультационные услуги в России / А. П. Посадский, С. В. Хайниш. – М. : Финстатин-форм, 1995.
13. **Тюнякин М. Л.** Консалтинг. Вопросы теории и практики бизнеса / М. Л. Тюнякин. – СПб., 2001. – С. 8.
14. **Марченко О. А.** Поведение субъектов рынка консалтинговых услуг: цели и принципы / О. А. Марченко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Вып. 31-32. – 2007. – С. 51 – 56.
15. **Блинов А. О.** Управленческий консалтинг корпоративных организаций / А. О. Блинов, Г. Н. Буторин, Е. В. Добренькова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 192 с.

УДК [005.942:334.7](477)

ПЕРЕДУМОВИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО КОНСАЛТИНГУ ЯК САМОСТІЙНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

ЦВЕТАШ Ю. О.

УДК [005.942:334.7](477)

Цветаш Ю. О. Передумови до формування економічного консалтингу як самостійного бізнесу в Україні

У статті наведено кілька визначень консалтингу як окремої ринкової послуги та історія виникнення консалтингових послуг в Україні. Наведено основні напрями діяльності консультантів і функції консалтингу. При цьому консалтора представлено як фінансового посередника. Зроблено висновки, що консалтинг – це один із проявів революції, що відбувається в економіці та бізнесі.

Ключові слова: консалтинг, інвестиції, консультант, оцінна діяльність, фінансовий посередник.

Рис.: 3. **Бібл.:** 6.

Цветаш Юлія Олегівна – магістрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: yulchenok.cvetash@mail.ru

УДК [005.942:334.7](477)

Цветаш Ю. О. Предпосылки формирования экономического консалтинга как самостоятельного бизнеса в Украине

В статье приведено несколько определений консалтинга как отдельной рыночной услуги и история возникновения консалтинговых услуг в Украине. Приведены основные направления деятельности консультантов и функции консалтинга. При этом консалтор представлен как финансовый посредник. Сделан вывод, что консалтинг – это одно из проявлений революции, которая происходит в экономике и бизнесе.

Ключевые слова: консалтинг, инвестиции, консультант, оценочная деятельность, финансовый посредник.

Рис.: 3. **Библ.:** 6.

Цветаш Юлія Олегівна – магістрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: yulchenok.cvetash@mail.ru

UDC [005.942:334.7](477)

Tsvetash Y. O. Background of Formation Economic Consulting as an Independent Business in Ukraine

The article gives some definitions of consulting as a separate market service and history of the consulting services in Ukraine. The main directions of consultants and consulting functions are given. In this connection consalor is presented as a financial intermediary. It is concluded that consulting is a manifestation of the revolution that is happening in the economy and business.

Key words: consulting, investment, consultant, estimated activity, the financial intermediary.

Рис.: 3. **Библ.:** 6.

Tsvetash Yuliya O. – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: yulchenok.cvetash@mail.ru

У ринкових умовах існує постійна, гостра необхідність у нових інструментах і методах, здатних допомогти підприємствам працювати більш ефективно. Конкуренція, що весь час загострюється, стимулює потребу суб'єктів ринку бути рентабельними. Для цього потрібні відповідні механізми й інструменти. Одним із найважливіших чинників ефективного функціонування ринкової економіки є формування адекватного їй економічного середовища, ключовим елементом якого є ринкова інфраструктура. Консалтингова діяльність – один із важливих елементів управлінської інфраструктури, попит на яку відбиває складність проблем управління діяльністю підприємств.

Сьогодні науковим дослідженням з проблем консалтингу властиві певна фрагментарність, перевага практичного й навчального напрямків, брак єдності в розумінні найважливіших аспектів змісту консалтингової діяльності, ролі консалтингу в сучасному інноваційному процесі. Усе це дає підставу вести мову про те, що цілісна наукова економіко-теоретична концепція консалтингу, як методологічне підґрунтя теоретичного узагальнення консалтингової практики, перебуває тільки на початковій стадії свого формування [1].

Існує кілька визначень консалтингу:

1) *консалтинг – як комерційна платна консультація з питань управління*. Консалтинг як процес, у рамках якого зовнішній до підприємства спеціаліст ділиться своїми знаннями та досвідом, допомагаючи розробляти концепцію діяльності та стратегію розвитку виробництва, джерела фінансування для інвестиційних програм, визначати шляхи підвищення продуктивності, надавати консультації, реформуванням і реструктуризацією [2];

2) *консалтингові ресурси – як особливий вид інтелектуальних ресурсів*, які набувають пріоритетного значення в умовах формування засад економіки знань. Основу їх видокремлення становлять специфічність, особливості співвідношення і взаємозв'язків знань та інформації. Консалтингова інформація визначена як адаптована до особливостей і проблем бізнесу господарюючого суб'єкта конфіденційна професійна економічна інформація, яка належить до ділового, науково-технічного і спеціального секторів світових інформаційних ресурсів. Консалтингові знання є професійними, суб'єктивними (індивідуальними і колективними) і кодифікованими, специфічними та конфіденційними, бо виступають результатом переробки фірмово-специфічної інформації. Вони одержують інституційне закріплення в процесі консультування у професійних порадах, рекомендаціях, висновках, проєктах тощо, що є важливою умовою їх передавання суб'єктам господарювання на комерційних засадах [1].

За своєю суттю, консалтинг – це процес надання консультаційних послуг, які можуть бути затребувані в будь-якій сфері людської діяльності. Консалтинг вирішує питання управлінської, економічної, фінансової, інвестиційної діяльності організацій, стратегічного планування, оптимізації загального функціонування компанії, ведення бізнесу, дослідження та прогнозування ринків збуту. Іншими словами, консалтинг – це будь-яка допомога, що надається зовнішніми консультантами у вирішенні тієї чи іншої проблеми [3].

Український консалтинг, як окрема ринкова послуга, виникла в 1991 р. і отримав свій розвиток у процесі здійснення приватизації. Предметом діяльності є підготовка пропозицій щодо залучення інвестицій в українську економіку та обґрунтування їх доцільності, інформаційне забезпечення учасників інвестиційного процесу необхідними даними, видача рекомендацій з визначення українських партнерів для зарубіжних компаній – потенційних інвесторів, організація експертизи інвестиційних проєктів, проведення маркетингових досліджень, розробка рекомендацій при інвестуванні за кордоном, надання іноземним інвесторам консультативних послуг з правових питань режиму інвестиційної діяльності в Україні, рекламно-видавнича діяльність, участь у проведенні інвестиційних семінарів та конференцій, організація та обмін інформацією із зарубіжними інвестиційними агентствами [2].

Не дивлячись на перенесення зарубіжних шаблонів паралельно з національними консалтинговими фірмами, в Україні працюють й іноземні консультанти – Ernst & Young, KPMG, PricewaterhouseCoopers, які багато зробили для економіки України, тому що принесли свій інтелектуальний капітал.

Основні зусилля іноземних консалтингових фірм в Україні спрямовані на надання консультаційної допомоги клієнтам, які інвестують в Україну свої кошти. За оцінкою однієї з консалтингових фірм, від рішення, куди вкласти гроші – в акції, готівку або в що-небудь ще, залежить 85% доходу інвестицій. Самі ж українські консалтингові компанії значну частину своєї діяльності присвячують контактам із зарубіжними партнерами, які в більшості є представниками іноземних компаній, що займаються експортом-імпортом, навчальними програмами, операціями з нерухомістю, виконуючи функції агентств з підбору персоналу [2].

Основними напрямками діяльності консультантів в Україні представлені на *рис. 1* [2].

В Україні побудова національної інноваційної системи (НІС) як системи управління інноваційними процесами в економіці лише розгортається та потребує методологічного супроводження з конкретизацією заходів [4]. Однак, слід зауважити, що функції, покладені на систему консалтингу, у концепції НІС здебільшого визначені контекстом її функціонування, що ставить консалтинг на рівень виконання послуг і замовлень, обслуговування адаптаційних потреб бізнесу, вирішення проблем кризових ситуацій [5].

Структурна позиція консалтингу в інноваційному процесі та функції, притаманні їй (*рис. 2*), свідчать про значніші потенційні можливості консалтингу за переходу до нової економіки, ніж застосування для вирішення проблем адаптації організації у перехідний період [2].

Будучи професійними радниками, працівники сфери консалтингових послуг залишають всю відповідальність за прийняття рішення за клієнтом, лише направляючи його в правильне русло. Також, консалтингові послуги можна назвати досить небезпечними, особливо це стосується фінансового, податкового, інвестиційного консалтингу. Саме консультант може мати серйозний

вплив на ухвалення стратегічно важливих рішень. Ситуація виявляється особливо гостро, коли питання стосується консалтингу в специфічних, вузькоспеціалізованих галузях, з високою концентрацією конкурентних організацій.

Не існує жодних гарантій того, що людина або організація, що надає вам послуги фінансового або юридичного консалтингу по великій угоді, не надає аналогічні послуги вашим конкурентам.



Рис. 1. Основними напрямками діяльності консультантів в Україні [2]

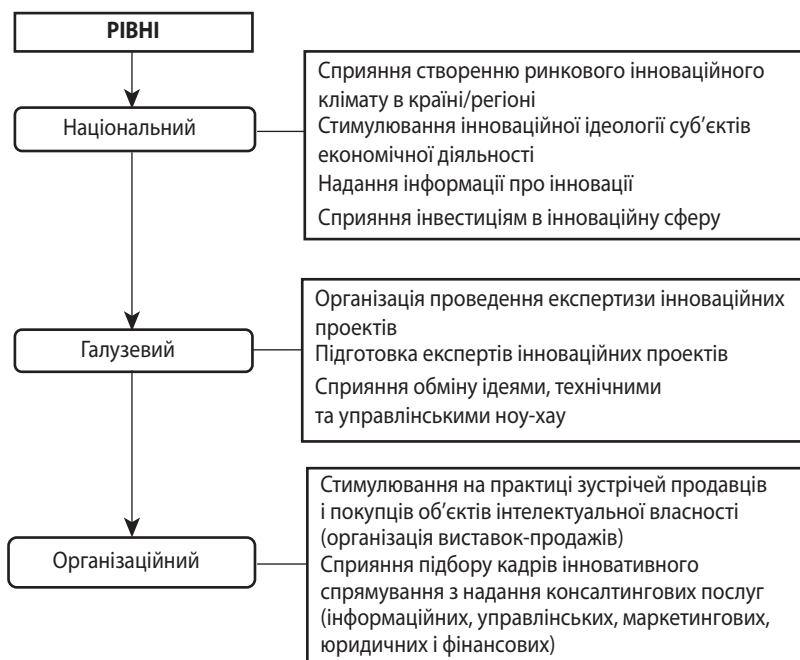


Рис. 2. Функції консалтингу як складової НІС [4]

Консалтор може виконувати роль посередника по замовленню юридичної або фізичної особи на спеціально організованих торгових площах, який визначає фінансовий продукт.

Фінансові посередники, або фінансові інститути, являють собою організації, що випускають фінансові зобов'язання (тобто вимоги до себе) і продають їх як активи за гроші. На отриманні таким чином кошти купуються фінансові активи інших компаній. Оскільки фінансові вимоги складають праву частину балансового звіту будь-якої організації, то ключова відмінність фінансових посередників від інших організацій відбивається в змісті лівій частині звіту.

Банки відносяться до фінансових посередників, а промислові фірми – ні. Інші типи фінансових посе-

редників – це ощадні та кредитні асоціації, ощадбанки, кредитні спілки, компанії по страхуванню життя, взаємні фонди, пенсійні фонди.

Непрямим чином забезпечують додаткову можливість залучення коштів для корпорацій. Як показує *рис. 3а*), корпорації можуть отримати кошти безпосередньо від населення, використовуючи первинний фондовий ринок, як зазначено вище. Альтернативою цьому є опосередковане залучення коштів населення за допомогою фінансових посередників, як показано на *рис. 3б*). У даному випадку корпорація видає посереднику цінні папери в обмін на отримувані кошти. У свою чергу, посередник залучає кошти населення, надаючи інвесторам можливість робити такі вкладення, як відкриття чекових та ощадних рахунків [6].

років енергоємність одиниці ВВП щорічно знижувалася на 2%), також зменшується частка фізичної праці, змінюється її характер.

Економіка, заснована на знанні, ще настільки молода, що ми можемо лише передбачати її справжню суть. Разом з тим вже зараз очевидно, що нематеріальне, невідчутне знання гратиме в конкурентній боротьбі таку ж важливу роль, як зараз грає, скажімо, капітал в його більш звичній – грошовій – формі. А значить, консалтинг – це один із проявів революції, що відбувається в економіці та бізнесі. Це об'єктивна реальність, необхідність освоєння якої знаходиться в прямій залежності від вашого бажання бути лідером у стратегічному просторі. ■

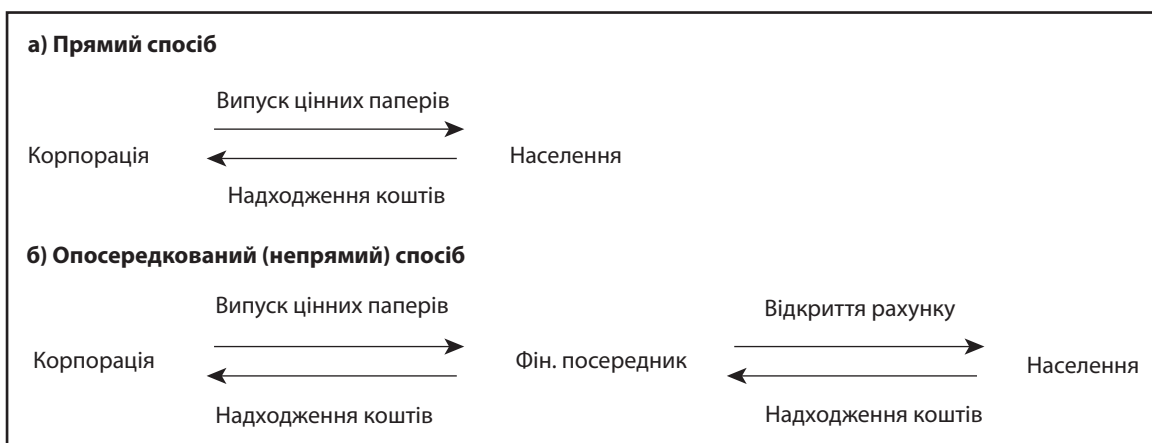


Рис. 3. Можливості залучення коштів [6]

Однак і в нормально функціонуючої економічної системи виникають сегменти дезінтегрованих фінансових підсистем. Прикладом може служити утворення ринку комерційних паперів, на якому здійснюється короткострокове кредитування компаніями один одного з використанням боргових інструментів. Комерційні папери являють собою короткострокові зобов'язання комерційних або фінансових фірм, не забезпечені конкретним майном. Більшість цих паперів купуються нефінансовими компаніями і мають низьку ліквідність. Інший приклад – ринок єврооблігацій – облігацій, номінованих у валюті, відмінній від валюти країни-емітента, і поширюваних в різних країнах. Але в обох випадках все ж таки є посередники. У їхній ролі виступають синдикати банків та інвестиційних компаній. Вони допомагають позичальникові в розміщенні цих фінансових інструментів на ринку на найбільш вигідних умовах. Однак такі посередники називаються прямими, або комерційними. Між прямим посередництвом і фінансовим існують певні відмінності.

Найбільш важковловимим феноменом нової епохи є рух до економіки, заснованої на знанні, до інформаційної економіки. Нова економіка не відмінняє ні обробку, ні інші важливі складові діяльності суспільства: нам все ще потрібні нафта, метал, їжа і таке інше, однак частка традиційних чинників зростання постійно скорочується (наприклад, протягом останніх 20

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Марченко О. С.** Консалтинг як чинник конкурентоспроможності суб'єктів господарювання / О. С. Марченко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Вип. 228. – Т. III. – С. 542 – 548.
- 2. Шарко М. В.** Консалтинг и его деятельность в Украине / М. В. Шарко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 7(25). – С. 104 – 115.
- 3. Альтум Менеджмент Консалтинг** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amk.dn.ua/index.php?id=8418&show=37459>.
- 4. Жаліло Б. А.** Консалтинг як інструмент сприяння інноваційному розвитку економіки / Б. А. Жаліло // Проблеми науки. – 2009. – № 2.
- 5. Гончаров М. И.** Консалтинг в антикризисном управлении (теорія и практика) / М. И. Гончаров, Г. А. Лемзяков. – М. : Экономика, 2005. – 430 с.
- 6. Шарп О. Б.** Инвестиции (часть 1) / О. Б. Шарп. – Москва, 2001. – 265 с.

ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ТА УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

АМОСОВ О. Ю.

УДК 330.65

Амосов О. Ю. Формування потенціалу підприємства: організаційний та управлінський аспект

На сучасному етапі розвитку економіки країни, в умовах кризи та за складних трансформаційних процесів суттєво ускладнюються умови господарювання вітчизняних підприємств. Ефективність діяльності суб'єктів господарювання зумовлюється переважно станом їх організаційно-управлінської структури, що призводить до необхідності розгляду проблеми формування потенціалу підприємства в організаційно-управлінському аспекті. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад формування потенціалу підприємства в організаційному та управлінському аспекті. У ході дослідження проведено аналіз теоретичних аспектів економічного розвитку підприємств, який показав, що погодженість і цілеспрямованість формування потенціалу забезпечуються процесами організації та управління, які представляють собою вплив організаційних можливостей та управлінських компетенцій на всі елементи й стадії реалізації стратегічних цілей. На основі наукового обґрунтування теоретичних підходів до визначення сутності процесу формування потенціалу підприємства в організаційно-управлінському аспекті запропоновано комплексний підхід до формування організаційно-управлінського потенціалу та визначено його ключову роль в забезпеченні ефективного функціонування суб'єктів господарювання. Урахування авторських викладок поряд із загальною актуалізацією процесу формування організаційно-управлінського потенціалу дає можливість уточнити стратегічні напрями розвитку підприємств у напрямі забезпечення сталості його організаційно-управлінського розвитку, та, як наслідок, досягнення відповідного стратегічним цілям фінансового стану.

Ключові слова: потенціал, організаційний потенціал, управлінський потенціал, організаційно-управлінський потенціал, формування потенціалу, комплексний підхід, принципи, чинники.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Амосов Олег Юрійович – доктор економічних наук, професор, перший заступник директора Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президенті України (пр. Московський, 75, Харків, 61050, Україна)

УДК 330.65

Амосов О. Ю. Формирование потенциала предприятия: организационный и управленческий аспект

На современном этапе развития экономики страны, в условиях кризиса и сложных трансформационных процессов существенно усложняются условия хозяйствования отечественных предприятий. Эффективность деятельности субъектов хозяйствования предопределяется преимущественно состоянием их организационно-управленческой структуры, которая приводит к необходимости рассмотрения проблемы формирования потенциала предприятия в организационно-управленческом аспекте. Целью исследования являются обоснования теоретических основ формирования потенциала предприятия в организационном и управленческом аспекте. В ходе исследования проведено анализ теоретических аспектов экономического развития предприятий, который показал, что согласованность и целеустремленность формирования потенциала обеспечиваются процессами организации и управления, представляющих собой влияние организационных возможностей и управленческих компетенций на все элементы и стадии реализации стратегических целей. На основе научного обоснования теоретических подходов к определению сущности процесса формирования потенциала предприятия в организационно-управленческом аспекте предложен комплексный подход к формированию организационно-управленческого потенциала и определена его ключевая роль в обеспечении эффективного функционирования субъектов хозяйствования. Учет авторских выкладок рядом с общей актуализацией процесса формирования организационно-управленческого потенциала дает возможность уточнить стратегические направления развития предприятий в направлении обеспечения постоянства его организационно-управленческого развития, и, как следствие, достижение соответствующего стратегическим целям финансового состояния.

Ключевые слова: потенциал, организационный потенциал, управленческий потенциал, организационно-управленческий потенциал, формирование потенциала, комплексный подход, принципы, факторы.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Амосов Олег Юрьевич – доктор экономических наук, профессор, первый заместитель директора Харьковского регионального института государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины (пр. Московский, 75, Харьков, 61050, Украина)

UDC 330.65

Amosov O. Yu. The Formation of the Potential of the Enterprise: Organizational and Management Aspects

At the present stage of the economy development of the country in conditions of the crisis and the complex transformation processes, conditions of management of domestic enterprises significantly become more complex. The effectiveness of the economic subjects activity is caused mainly by their organizational and managerial structure, which leads to the necessity of consideration of the enterprise potential formation problem in the organizational and managerial aspects. The aim of the research is to substantiate the theoretical bases of formation of the potential of the enterprise in the organizational and management aspects. In the course of research the analysis of the theoretical aspects of economic development of the enterprises, which showed that the consistency of purpose and potential building are provided by the processes of organization and management, which represent the impact of organizational potential and management competencies on all elements and stages of realization of the strategic objectives. On the basis of a scientific justification of the theoretical approaches to defining the essence of the process of formation of the potential of the enterprise in the organizational and management aspects, proposed a comprehensive approach to the formation of the organizational and management capacities and identified its key role in ensuring the effective functioning of economic entities. Accounting author's calculations, along with General updating of the process of formation of the organizational and management potential of an opportunity to clarify the strategic directions of development of the enterprises in the area of ensuring the sustainability of its administrative-organizational development, and, as a consequence, the achievement of relevant strategic objectives of financial condition.

Key words: potential, organizational potential, management potential, organizational and management potential, potential building, comprehensive approach, principles, factors.

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

Amosov Oleg Y. – Doctor of Science (Economics), Professor, Deputy Director of the Kharkiv Regional Institute of Public Administration of National Academy of Public Administration under the Office of the President of Ukraine (pr. Moskovskyy, 75, Kharkiv, 61050, Ukraine)

У сьогочасних умовах розвитку економіки країни запорукою успішного господарювання вітчизняних підприємств є врахування особливостей процесу організації та управління, особливостей процесу створення та розвитку організаційного та управлінського потенціалу, максимізації та оптимізації використання організаційних та управлінських ресурсів. Для цього важливо сформуванати такий потенціал підприємства, який би надав можливості досягти своєчасного та найповнішого виконання поставлених стратегічних цілей. Оскільки реалізація стратегічних цілей підприємств передбачає пошук шляхів удосконалення підходів до організації та управління, застосування новітніх методів, технологій та інструментів адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища, то такі обставини актуалізують питання формування потенціалу підприємств і потребують поглибленого наукового дослідження проблем цілеспрямованого формування потенціалу в організаційно-управлінському аспекті, що забезпечить їм підтримку стійкого функціонування.

Теоретичні основи й методичні аспекти формування потенціалу підприємства відображені в працях таких вчених, як І. Ансофф [1], О. В. Ареф'єва [2], Є. В. Лапін [3], І. П. Отенко [4], В. В. Прохорова [5]. Віддаючи належне науковому значенню праць вищезазначених авторів, необхідно підкреслити, що певне коло завдань є недостатньо розкритими. Зокрема подальшого дослідження потребують теоретичні засади формування потенціалу підприємства з урахуванням організаційних та управлінських особливостей.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад формування потенціалу підприємства в організаційному та управлінському аспекті.

Максимально повну реалізацію потенційних можливостей підприємства в умовах обмеженої ресурсної бази можна забезпечити при формуванні потенціалу, яке спрямоване на максимально ефективне використання організаційних можливостей управлінського апарату та на концентрацію стратегічних компонентів розвитку.

Насамперед, визначимо етимологію поняття «потенціал». Потенціал – це наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення чогось [6]. На думку Л. І. Абалкіна, 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 області [7]. У свою чергу І. П. Отенко вважає під потенціалом організовану й керовану сукупність можливостей соціально-економічної системи для досягнення її цілей [4]. Транспонуючи на рівень підприємства доцільно звернути увагу на думку Д. А. Черникова, який визначає потенціал підприємства як сукупність ресурсів без урахування реальних взаємозв'язків, що складаються в процесі виробництва [8, с. 89].

Аналіз теоретичних аспектів економічного розвитку підприємств показав, що погодженість і цілеспрямованість формування потенціалу забезпечуються процесами організації та управління, які представляють собою вплив організаційних можливостей та управлінських компетенцій на всі елементи й стадії реалізації стратегічних цілей. У зв'язку з цим виникла необхідність з'ясування сутності понятійного апарату (табл. 1).

На основі порівняльного аналізу підходів до визначення вказаних в табл. 1 понять встановлено стратегічну значущість проаналізованих понять, оскільки вони міс-

Таблиця 1

Порівняльний аналіз визначень поняття «організаційний потенціал», «управлінський потенціал», «організаційно-управлінський потенціал»

№ з/п	Визначення поняття «організаційний потенціал»	Автор, джерело
1	Сукупні можливості лінійних і функціональних керівників, визначені в категоріях об'єму робіт	А. В. Тарасюк [9]
2	Сукупність елементів і механізмів, що забезпечують упорядкування, узгодження та ефективне використання потенціалів і ресурсів підприємства, досягнення стійкості і цілей його розвитку на основі сучасних методів управління, включаючи програмно-цільовий і системний підходи	І. В. Мартусенко [10]
3	Узагальнююча системна характеристика, яка відбиває ступень відповідності та взаємопогодженості основних складових (підсистем) підприємства на основі формування особливої організаційної культури, тобто сукупності ціннісних установок, норм, формальних і неформальних законів поведінки, які відбивають соціальні, економічні, виробничі відносини, що склалися в економічній системі	О. В. Куринний [11]
4	Діапазон потенційних можливостей функціональних підсистем у сферах маркетингу, виробництва, науково-дослідних робіт, фінансів та управління організаційним розвитком	І. Ансофф [1]
5	Здатність менеджменту створювати ефективну систему взаємодії між усіма елементами потенціалу	О. М. Вишневіська [12]
№ з/п	Визначення поняття «управлінський потенціал»	Автор, джерело
1	Здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені їй завдання	І. Ансофф [1]
2	Управлінські активи підприємства, тобто технології, методи і процеси управління підприємством	В. В. Прохорова [5]
3	Необхідність наявності умов функціонування організації, систематичний моніторинг внутрішніх потенціалів управління, визначення масштабів і цілей управлінської підготовки і виділення відповідних ресурсів	Б. А. Райзберг [13]

4	Сукупність знань, навичок (вміння), творчих можливостей та організаційної спроможності керівників усіх рівнів управління, які повинні формуватися та використовуватися ними для забезпечення сталого та ефективного функціонування підприємства	І. М. Петрович [14]
№ з/п	Визначення поняття «організаційно-управлінський потенціал»	Автор, джерело
1	Спроможність системи управління підприємством забезпечити стійке положення підприємства на ринку і його економічний розвиток	Є. В. Лапін [3]
2	Багатовимірне утворення, структура якого формується під впливом групи чинників, що визначають весь спектр діяльності підприємства	О. С. Федонін [15]

тять у собі синтез можливостей і ресурсів управлінської та організаційної системи, спрямованих на досягнення конкретного результату діяльності економічної системи, що з достатньою повнотою характеризує формалізовані зв'язки процесу формування потенціалу підприємства як в організаційному, так і в управлінському аспекті.

Такий підхід відображає особливості протікання процесу формування організаційно-управлінського потенціалу підприємства та обумовлює визначення чинників, які на нього впливають.

Виходячи з того, що формування потенціалу підприємства – процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення [2; 15], а процес формування організаційно-управлінського потенціалу підприємств – це процес виявлення стратегічних організаційно-управлінських можливостей і ресурсів, здатних підвищити вірогідність досягнення стратегічних цілей підприємства шляхом реалізації резервів розвитку, визначено чинники, які впливають на процес формування потенціалу підприємства в організаційному та управлінському аспекті. Серед них доречно виділити такі, як нестабільність зовнішньої економічної ситуації та законодавчого регулювання, нестача кваліфікованих робітників, низький рівень підготовки персоналу до інноваційності технологій, недостатній рівень фінансування роботи персоналу, а також напруженість організаційного клімату.

Отже, урахування ключових чинників сприятиме підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень щодо формування максимального рівня потенціалу підприємств в організаційному та управлінському аспекті.

Основними факторами актуалізації формування потенціалу підприємства з урахуванням організаційного та управлінського аспекту доцільно вважати:

- ✦ максимізацію ролі управлінських компетенцій у загальній системі господарювання;
- ✦ постійне підвищення об'єктивних потреб суб'єкта господарювання на усіх етапах управління його фінансовим розвитком;
- ✦ розширення напрямів діяльності підприємства за умов розширення організаційної структури;
- ✦ підвищення невизначеності в досягненні тактичних цілей та стратегічної місії.
- ✦ мінливість внутрішнього та зовнішнього середовища.

Створення окремої групи принципів формування потенціалу підприємства в організаційному та управлінському аспекті є додатковою умовою приділення максимальної уваги формуванню організаційно-управлінського потенціалу як з боку вчених-економістів, так і з боку управлінців. До класичних принципів, які доцільно застосовувати при формуванні потенціалу підприємства в організаційному та управлінському аспекті таких, як гнучкість і точність, слід додати:

- ✦ *принцип ситуативності* (зниження ступеню невизначеності у перспективному періоді);
- ✦ *принцип системності* (врахування взаємозалежності між структурними підрозділами організаційної структури);
- ✦ *принцип адаптивності* (адаптація управлінських компетенцій до вимог внутрішнього і зовнішнього середовища);
- ✦ *принцип науковості* (врахування основних наукових досягнень).

Дотримання зазначених принципів суттєво знизить вірогідність зниження потенціалу підприємства до критичного рівня будь-якої галузі і форми власності.

Наявні реальні якісні і кількісні зміни зовнішніх і внутрішніх умов діяльності підприємств створюють певні загрози їхньому господарюванню та розвитку, оскільки підприємство поєднує певну кількість технологій, засобів і предметів праці та працівників, пов'язаних структурно і функціонально.

Спираючись на це, запропоновано як базовий підхід до формування потенціалу підприємства в організаційно-управлінському аспекті використовувати комплексний підхід, який ґрунтується, на думку автора, на урахуванні у процесі управління підприємством усіх можливих організаційних та управлінських аспектів його функціонування та розвитку, можливостей організаційної структури, напрямів розвитку організаційного клімату та рівня розвитку управлінських компетенцій, а також факторів впливу на них в цілісності та сукупності (рис. 1).

Виходячи з рис. 1, можна стверджувати, що комплексний підхід забезпечить своєчасне запобігання збитків, як очевидних, так і ймовірних, за рахунок безперервного аналізу, планування, прогнозування і контролю організаційно-управлінського аспекту діяльності підприємства. На думку автора, доречно зазначити, що для запобігання настання кризової ситуації комплексне формування організаційно-управлінського потенціалу підприємства необхідно здійснювати в умовах стабільності суб'єкта господарювання.



Рис. 1. Комплексний підхід до формування потенціалу підприємства: організаційний та управлінський аспект

ВИСНОВКИ

У ринкових умовах господарювання підприємство як відкрита система функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та певною динамікою змін. Таке середовище змушує його швидко адаптуватися до умов, вимагає знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання у ринковій економіці з урахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища.

Підприємства здійснюють свою діяльність у макро-, мезо- та мікро-середовищах, які постійно змінюються, створюючи загрози для їхнього існування. Саме для недопущення кризового стану підприємства необхідно приділяти увагу процесу формування потенціалу підприємства в організаційно-управлінському аспекті.

Таким чином, у результаті дослідження поглиблено теоретичні засади формування потенціалу підприємства в організаційному та управлінському аспекті на підставі відповідних системних закономірностей, особливостей у контексті забезпечення ефективності діяльності підприємства та виділенню основних чинників формування. Подальшого розвитку набули принципи формування потенціалу підприємства з урахуванням організаційного та управлінського аспекту. Визначено, що саме організаційно-управлінському потенціалу належить одна з ключових функцій ефективного формування та прогресивного розвитку потенціалу підприємства в загальному розрізі.

У ході дослідження обґрунтовано необхідність застосування комплексного підходу до формування потенціалу підприємства в організаційно-управлінському аспекті, що має важливе методологічне та методичне значення для системи управління та фінансового менеджменту за рахунок синтезу в єдину цілісну систему окремих функціональних елементів процесу формування потенціалу та управління ним. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Ансофф І.** Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
- 2. Ареф'єва О. В.** Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 71 – 77.
- 3. Лопін Є. В.** Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / Є. В. Лопін. – Х., 2006. – 37 с.
- 4. Отенко І. П.** Стратегическое управление потенциалом предприятия: монография / И. П. Отенко – Харьков: ХНЭУ, 2006. – 256 с.
- 5. Прохорова В. В.** Управление экономическим потенциалом предприятия: монография / В. В. Прохорова, О. В. Божанова. – Х.: Вид. «НТМТ», 2011. – 220 с.
- Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / [за ред. Р. Дяківа]. – К.: Міжнародна економічна фундація, ТзОВ «Книгодрук», 2000. – 704 с.
- 7. Абалкин Л. И.** Диалектика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. – М.: Экономист, 1981. – 244 с.
- 8. Черников Д.** Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д. Черников // Экономические науки. – 1981. – № 10. – С. 89 – 97.
- 9. Тарасюк Г. М.** Планова діяльність як системний процес управління підприємством: монографія / Г. М. Тарасюк. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 212 с.
- 10. Мартусенко І. В.** Сутність організаційного потенціалу та його роль в підвищенні ефективності діяльності підприємства // І. В. Мартусенко, Г. М. Бойківська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2. – С. 69 – 72.
- 11. Курінний О. В.** Кадрове забезпечення формування організаційного потенціалу підприємства / О. В. Курінний // Экономические науки. – 2010. – С. 133 – 137.
- 12. Вишневська О. М.** Ресурсний потенціал підприємства / О. М. Вишневська // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 32 – 37.
- 13. Райзберг Б. А.** Антикризовое управление – основа оздоровления предприятия / Б. А. Райзберг, Н. С. Костецкий, Е. В. Янковский // Эксперт. – 2000. – № 10. – С. 26 – 29.
- 14. Петрович Й. М.** Управлінський потенціал та його вплив на ефективність діяльності машинобудівних підприємств / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин // Регіональна економіка. – 2009. – № 2. – С. 71 – 80.
- 15. Федонін О. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОСВІТИ В РЕГІОНІ

ЄВСЄЄВА О. О.

УДК 332.8

Євсєєва О. О. Удосконалення державного регулювання розвитку системи освіти в регіоні

У статті досліджено суть інноваційних процесів у вищій освіті і розроблено класифікацію освітніх інновацій. Виявлено проблеми інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України. На основі аналізу стратегій інтернаціоналізації вищої освіти в різних країнах і форм інтернаціоналізації в Україні виявлено головні причини, що гальмують процеси інтернаціоналізації в українській вищій школі. Розроблено класифікацію інноваційних освітніх технологій залежно від цілей застосування, особливостей реалізації і результатів. Обґрунтовано необхідність їх застосування у ВНЗ України.

Ключові слова: державне регулювання, система освіти, регіон, інновації, інтернаціоналізація.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 12.

Євсєєва Ольга Олександрівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту, Укр-їнська державна академія залізничного транспорту (пл. Фейєрбаха, 7, Харків, 61050, Україна)

E-mail: polkya@meta.ua

УДК 332.8

UDC 332.8

Євсєєва О. А. Совершенствование государственного регулирования развития системы образования в регионе

Yevseeva O. A. Improvement of Government Control of Educational System Development in the Region

В статье исследована сущность инновационных процессов в системе образования и разработана классификация образовательных инноваций. Выявлены проблемы инновационного развития высших учебных заведений Украины. На основе анализа стратегий интернационализации высшего образования в разных странах и форм интернационализации в Украине выявлены основные причины, тормозящие процессы интернационализации в украинской высшей школе. Разработана классификация инновационных образовательных технологий в зависимости от целей применения, особенностей реализации и результатов и обоснована необходимость их применения в вузах Украины.

In the article the essence of innovative processes has been investigated in the system of education and the classification of educational innovations has been developed. The problems of innovative development of higher educational establishments of Ukraine have been exposed. On the basis of analysis of strategies of internationalization of higher education in different countries and forms of internationalization in Ukraine the principal reasons, braking the processes of internationalization at Ukrainian higher school have been exposed. The classification of innovative educational technologies has been developed depending on the aims of application, features of realization and the results and necessity of their application has been grounded for the higher educational establishments of Ukraine.

Ключевые слова: государственное регулирование, система образования, регион, инновации, интер-национализация.

Key words: government control, system of education, region, innovations, internationalization.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

Євсєєва Ольга Алексєєвна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри учета и аудита, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Фейєрбаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

Yevseeva Olga A. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Audit, Ukrainian State Academy of Railway Transport (pl. Feyerbakha, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

E-mail: polkya@meta.ua

E-mail: polkya@meta.ua

Однією з пріоритетних цілей економічної політики, спрямованої на підвищення рівня життя, а відповідно, і ефективності національної економіки в цілому, є розвиток і вдосконалення системи освіти. Основними особливостями сучасного етапу розвитку українського суспільства є перехід на інноваційний шлях розвитку економіки і суспільства, посилення ролі знань у досягненні стійких конкурентних переваг економіки. Прискорення темпів економічного розвитку пред'являє високі вимоги до професіоналізму людей, що реалізують процес переходу до інноваційної економіки [12, с. 50]. Найбільш значущими чинниками конкурентоспроможності стають технічний прогрес і знання, втілені в людському капіталі. Відповідно зміни в соціально-економічному житті і державно-політичному облаштуванні України зумовили необхідність модернізації системи вищої освіти [3, с. 191], яка стає найважливішим чинником створення в Україні інноваційної економіки.

Теоретичну основу дослідження становлять праці українських і зарубіжних учених із проблем: філософії неперервної освіти (В. П. Андрущенко [1; 11], І. А. Зязюн

[5], В. Г. Кремень [6; 7], В. С. Лутай); системного аналізу (В. Г. Афанасьєв, М. С. Каган, В. П. Кузьмін); теорії освітніх систем та їх розвитку (А. М. Алексюк, Ю. К. Бабанський, В. П. Безпалько, Б. С. Гершунський, С. У. Гончаренко, В. І. Куценко [8], С. Л. Пакулін [10]); андрагогіки (А. О. Деркач, С. І. Змейов, Н. В. Кузьміна, Л. Є. Орбан, Л. Турос); неперервної освіти (П. Бертадьген, А. Делсон, Р. Кіда, З. Фор, Т. Хюген). У той самий час проблеми інноваційного забезпечення державного регулювання розвитку системи освіти в регіоні в умовах міжнародної інтеграції висвітлені недостатньою мірою: відсутній системний підхід до дослідження освітніх інновацій та їх зв'язку з глобальними процесами в системі освіти; приділено недостатньо уваги питанням класифікації й управління інноваціями, ролі інноваційного забезпечення системи освіти в накопиченні та розвитку людського капіталу, формуванні інноваційного освітнього середовища, що зумовило вибір теми, предмета і об'єкта дослідження, визначило постановку мети і завдань статті.

Цілі дослідження: 1) дослідити суть інноваційних процесів у вищій освіті та розробити класифікацію освіт-

ніх інновацій; 2) виявити проблеми інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України; 3) на основі аналізу стратегій інтернаціоналізації вищої освіти в різних країнах і форм інтернаціоналізації в Україні виявити головні причини, що гальмують процеси інтернаціоналізації в українській вищій школі; 4) розробити класифікацію інноваційних освітніх технологій залежно від цілей застосування, особливостей реалізації і результатів і обґрунтувати необхідність застосування інноваційних технологій у ВНЗ України; 5) сформулювати пропозиції щодо модернізації фінансового механізму системи освіти на основі диверсифікації джерел фінансування освітніх установ.

Головною метою державного регулювання інноваційного розвитку системи освіти є висока якість підготовки фахівців, на яких є попит на національному і міжнародному ринках праці. Перед системою освіти України стоїть завдання інтеграції в європейський та світовий освітній простір при збереженні традицій і престижу національної системи освіти [4, с. 117]. У ході створення, освоєння і поширення інновацій у сфері освіти формується глобальна система відкритої, гнучкої, безперервної освіти людини впродовж усього його життя. Ця система є єдністю нових економічних інструментів, освітніх технологій, організаційних структур та інституціональних форм в сфері освіти.

Термін «інновація» у сучасному його розумінні з'явився на початку ХХ століття. Інновація – це істотна зміна функції вироблюваного, заснована на використанні нових матеріалів і компонентів, впровадженні нових процесів, відкритті нових ринків, застосуванні нових організаційних форм, послуг. На підставі аналізу різних трактувань нами уточнено поняття інновації в системі освіти, під якою нами розуміються результати інвестування інтелектуального продукту в розробку і отримання нового продукту, послуги або знання та подальший процес впровадження з отриманням якісного поліпшення. Аналіз інновацій у вищій освіті в контексті зміни

парадигми освіти від Гумбольтівської до Болонської дозволив нам розробити класифікацію інновацій стосовно освітньої сфери (табл. 1).

Значення вищої професійної освіти для економічної безпеки та економічного суверенітету держави в умовах глобалізації і міжнародної інтеграції неухильно зростає. Вища професійна освіта є ключовим чинником інноваційного розвитку України формування та накопичення людського капіталу, стійкого розвитку національної економіки, її безпеки як складової частини національної безпеки [9, с. 57]. Схему взаємодії людського капіталу та інноваційної економіки представлено на рис. 1.

Інвесторами виступають держава, індивід, компанії, що працюють в економіці знань, кожен з яких захищений в накопиченні людського капіталу на мікро- і макрорівнях.

Інвестиціями в людський капітал є у тому числі освіта, накопичення виробничого досвіду, охорона здоров'я, географічна мобільність. Накопичений людський капітал стає прискорювачем і головною продуктивною силою інноваційної економіки, визначає такі її параметри, як наука і освіта, інноваційний та інвестиційний потенціал, венчурний бізнес, здоров'я населення та безпека держави, її конкурентоспроможність у глобальній економіці.

Інновації є домінуючим чинником розвитку вищої школи. Перед українськими ВНЗ стоїть завдання модернізації освіти відповідно до сучасних потреб міжнародного ринку праці. Інноваційний розвиток ВНЗ вимагає впровадження інноваційних методів і механізмів в навчальній, науковій, адміністративній галузях.

На основі аналізу нами було виявлено проблеми інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України: слабка державна підтримка, недостатня кваліфікація і низька активність працівників у сфері інноватики, недосконалість механізмів управління інноваційною діяльністю, недостатня активність ВНЗ на міжнародному ринку вищої освіти, слабка участь українських ВНЗ у міжнародних науково-освітніх проектах.

Таблиця 1

Класифікація освітніх інновацій

Класифікаційна ознака	Болонський процес	Інноваційні освітні програми	Дистанційна освіта
Сфера застосування	Управлінська, організаційна, освітня	Освітня	Управлінська, технологічна, освітня
Об'єкт	Послуга	Послуга	Послуга
Новизна для ринку	Європа	У країні, ВНЗ	Світова
Міра новизни	Радикальна	Комбінаторна	Радикальна
Характер	Еволюційний	Еволюційний	Революційний
Терміни реалізації	Довгострокова	Довгострокова, середньострокова	Довгострокова
Темпи здійснення інновацій	Рівномірний	Рівномірний	Наростаючий
Спадкоємність	Замінююча	Замінююча	Відкриваюча
Розповсюдженість	Дифузна	Точкова	Дифузна
Глибина	Покращувальна	Покращувальна	Модифікуюча
Місце у виробничому циклі	Продуктова і процесна	Продуктова	Процесна

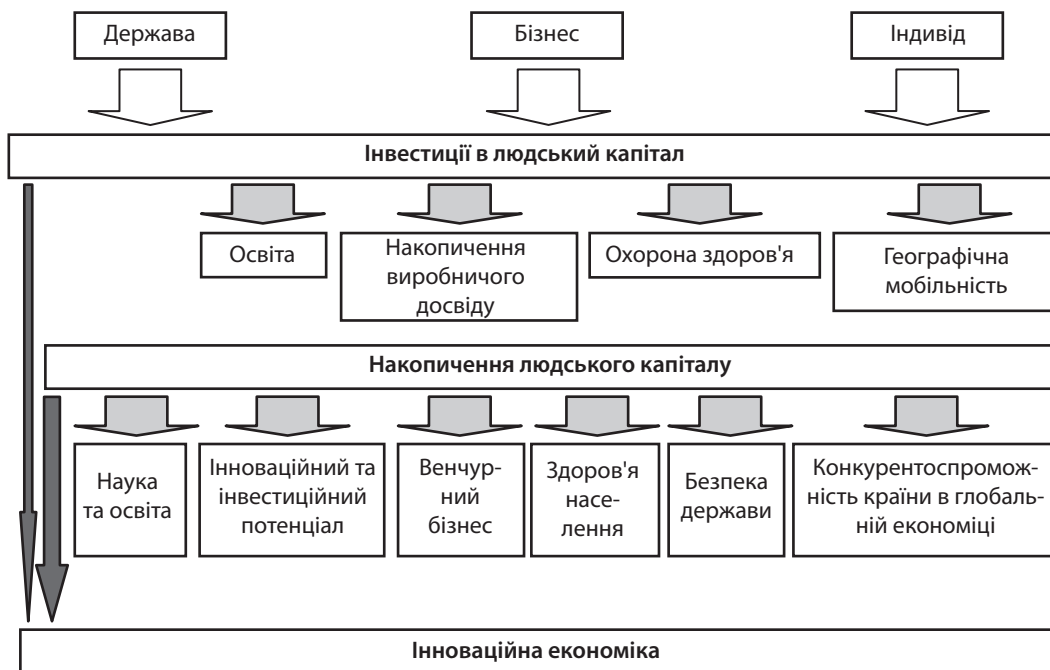


Рис. 1. Схема взаємодії людського капіталу та інноваційної економіки

Основні виклики часу – глобалізація й інтернаціоналізація вищої освіти – є об'єктивними, розвинутими процесами, що динамічно рухаються. Глобалізація сприяє інтеграції національних освітніх систем і є об'єктивним чинником, що впливає на процес інтернаціоналізації. Інтернаціоналізація вищої освіти – це процес стійкої взаємодії і взаємовпливу національних систем вищої освіти на основі спільних цілей і принципів, що відповідає потребам світової спільноти і відбиває прогресивні тенденції нового століття. Національні системи вищої освіти не можуть розвиватися поза глобальними процесами і тенденціями, поза попитом світового ринку праці. Забезпечення стійкого розвитку країни неможливе поза процесами інтернаціоналізації.

На інституціональному рівні інтернаціоналізація дає українським ВНЗ ряд переваг, що сприяють підвищенню їх конкурентоспроможності на міжнародному ринку освітніх послуг:

- ✦ підвищення якості освіти;
- ✦ інноваційний розвиток ВНЗ;
- ✦ підвищення рейтингу ВНЗ;
- ✦ збільшення і диверсифікація фінансових надходжень;
- ✦ розвиток міжнародної академічної мобільності;
- ✦ впровадження сучасних методів менеджменту;
- ✦ реалізація спільних освітніх програм і наукових досліджень;
- ✦ формування у студентів і викладачів стійких навичок міжкультурних комунікацій.

На підставі аналізу стратегій інтернаціоналізації вищої освіти в різних країнах і форм інтернаціоналізації в Україні нами були виявлені головні причини, що гальмують процеси інтернаціоналізації в українській вищій школі:

- ✦ недостатнє бюджетне фінансування;
- ✦ слабо розвинена інфраструктура інтернаціоналізації освіти;

- ✦ слабка інформаційна підтримка міжнародної співпраці;
- ✦ малий досвід міжнародної діяльності;
- ✦ відсутність стабільних зв'язків з міжнародними організаціями, фондами і програмами в галузі освіти і науки;
- ✦ низька мовна компетенція та слабка мотивація студентів, викладачів, співробітників;
- ✦ відсутність чітких критеріїв порівняльності систем освіти і освітніх програм.

Для успіху інноваційної діяльності все більш важливим стає зв'язок з глобальними потоками знань. Світові ресурси, програми, інститути і організації мобілізуються навколо ідеї інтернаціоналізації вищої освіти, яка, у свою чергу, сприяє інтенсифікації інноваційних процесів [2, с. 108]. Тому необхідно приділити особливу увагу процесам інтернаціоналізації вищої освіти, вивченню інноваційних підходів до організації освітнього процесу в країнах, що досягли значних успіхів в цій галузі.

Аналіз інновацій в зарубіжних системах вищої освіти, проведений на прикладі Великобританії і Фінляндії, дозволив виділити певні тенденції в розвитку інноваційного забезпечення і можливості для адаптації міжнародного досвіду в українській вищій освіті. Для української вищої освіти британська модель представляє значний інтерес як одна з найстійкіших і конкурентоздатніших європейських моделей. Характерною рисою системи вищої освіти Великобританії є диверсифікація типів освітніх інститутів, велика частка науково-дослідних робіт у ВНЗ, активне використання ринкових механізмів і методів управління.

Ядро фінської освіти – її соціальна складова. Фінляндія виразно демонструє, що сильна соціальна орієнтація університетів має значущі переваги. Характерною рисою ВНЗ Фінляндії є тісний взаємозв'язок процесу

навчання з науково-дослідною роботою, що є виключно важливим для інноваційного забезпечення освіти. В обох країнах використовуються інноваційні активні методи навчання, такі як метод проектів, кейс-стаді та інші, розвинено інфраструктуру підтримки інтернаціоналізації й експорту освітніх послуг на державному рівні.

Невід'ємною складовою інноваційного забезпечення освітньої діяльності ВНЗ є інноваційні освітні комунікаційні технології (ІОКТ). Активні методи навчання, спрямовані на формування професійних і особових компетенцій, гарантують досягнення заданих цілей навчання при використанні сучасних засобів навчання і ІОКТ.

Систематизацію ІОКТ залежно від цілей застосування, особливостей реалізації і результатів, що досягаються, наведено в *табл. 2*.

на органи влади регіонів України і місцевого самоврядування реальних бюджетних і витратних повноважень і відповідальності за їх використання.

Аналіз умов, що визначають розвиток освіти, дозволив нам виділити такі причини актуалізації процесу регіоналізації освіти:

- ✦ необхідність обліку освітніх потреб, що мають певну специфіку для різних територій, і освітніх можливостей, які ці території мають;
- ✦ створення єдиного регіонального середовища за рахунок врахування взаємозв'язків і залежностей системи освіти і сфер виробництва, науки, культури, органів соціального захисту, охорони здоров'я, побутового обслуговування і так далі;

Таблиця 2

Характеристики ІОКТ

Технологія навчання	Мета застосування	Особливості	Результати
Модульне навчання	Розвиток у студента самостійності, умінь управляти навчально-пізнавальною діяльністю	Структуризація змісту навчання в автономні організаційно-методичні блоки	Індивідуальна освітня траєкторія
Метод проектів	Формування аналітичних компетенцій, умінь знаходити шляхи рішення, працювати з інформацією, застосовувати її для вирішення поставлених завдань	Робота в команді, поєднання теоретичних знань і їх практичного застосування, інтеграція знань з різних галузей	Розвиток творчих і аналітичних здібностей, формування загальних і професійних компетенцій, умінь працювати в команді
Практикоорієнтоване навчання	Навчити студентів вирішувати завдання реального бізнесу, наблизити студентів до ринку праці, потреб бізнесу	Участь студентів у науково-дослідних проектах, створення студентами власних фірм	Розвиток професійних мотивацій і компетенцій, зміцнення зв'язків з ринком праці
Метод кейс-стаді	Розвинути у студентів умінь аналізувати великий об'єм інформації, брати участь в дискусії, працювати в команді	Детальний опис реальної ситуації, вибір шляхів рішення проблем у процесі дискусій у колективі, міждисциплінарний підхід	Розвиток аналітичних здібностей, формування соціальних, аналітичних і професійних компетенцій
Дистанційне навчання	Забезпечити якісну і доступну освіту для усіх	Освіта за допомогою ІОКТ поза стінами навчального закладу, на місці проживання	Доступність освіти у будь-якому місці та в будь-який час, індивідуальна траєкторія
Інформаційні технології	Оволодіння сучасними методами професійної діяльності	Широке впровадження ІОКТ у всі сфери науково-освітньої діяльності	Формування загальних і професійних компетенцій
Метод портфоліо	Розвинути у студентів умінь оцінювати і презентувати свої досягнення в логіці компетентнісного підходу	Накопичення, фіксація і оцінка особистих досягнень студента шляхом самоаналізу, самооцінки і проектування саморозвитку	Портфоліо, що сприяє формуванню загальних і професійних компетенцій і творчій взаємодії з працедавцем

З метою вдосконалення державного регулювання розвитку системи освіти необхідно реорганізувати міжбюджетні стосунки. Це дозволить створити потужні стимули для активізації реформ в освіті, які можуть бути додатково підтримані цільовою фінансовою допомогою з національного бюджету на виплату адресних субсидій освіти.

Розширення самостійності установ, впровадження поосібного фінансування, використання оцінок якості наданих послуг і результативності бюджетних витрат, реструктуризація бюджетної мережі вимагає покладан-

- ✦ залучення матеріальної бази і засобів регіону до розвитку системи освіти, що дозволяє підвищити освітній потенціал території та оптимально використовувати матеріальні і фінансові засоби і ресурси.

Регіоналізація освіти пов'язується не лише з її децентралізацією, розподілом владно-розпорядливих, фінансово-економічних і управлінських функцій між національними органами влади і регіонами, але й, передусім, з наданням системі освіти більшої територіальної значущості, орієнтуванні

її на соціально-економічні, духовно-моральні, національно-етнічні, культурно-історичні, природно-екологічні та інші специфічні особливості конкретних територій, а також необхідність для регіону створення і використання власних моделей, проектів і програм розвитку.

Регіональна політика у сфері освіти визначається нами як складова частина соціально-економічної і науково-технічної політики, що виражає цілі державного впливу на процес освіти, відношення і пріоритети держави.

В умовах значного недофінансування зростає роль позабюджетного (додаткового) фінансування освіти, яка полягає в пошуку, залученні і використанні як додаткових до бюджетних асигнувань фінансових коштів для створення ефективних і стабільних умов діяльності державних і недержавних освітніх установ.

Позабюджетне фінансування за більшістю напрямів має бути засноване на підприємстві, що припускає певну свободу вибору видів діяльності, самостійність ухвалення рішень і відповідальність за них, включаючи пов'язаний з цим ризик. Крім того, позабюджетному фінансуванню властива орієнтація на досягнення комерційного успіху, пов'язаного з виходом на ринкові структури.

Необхідно розрізнити зовнішні і внутрішні джерела додаткового фінансування освіти. *Зовнішніми джерелами є:*

- ✦ засоби громадян на навчання в приватних навчальних закладах;
- ✦ особистий державний освітній кредит;
- ✦ позабюджетні засоби місцевих органів влади;
- ✦ фонди підтримки освіти;
- ✦ благодійна допомога;
- ✦ спонсорські засоби.

Внутрішні джерела включають:

- ✦ додаткові платні послуги;
- ✦ подальший розвиток громадських форм організації освіти, раціоналізація бюджетних витрат шляхом введення нормативів або поосібного фінансування;
- ✦ оптимізація витрат на утримання освітніх установ.

Внутрішні резерви використовувати значно складніше. Більшість з них не є такими очевидними і вимагають значних зусиль із виявлення і подальшого використання.

Схему фінансування освітньої установи, засновану на диверсифікації джерел фінансування, представлено на *рис. 2*.

Як показав аналіз, у сучасних умовах найстійкішими, залежними від ініціативи педагогічних колективів стають прибутки від підприємництва у сфері освітньої діяльності. Демократизація освіти проявляється в самостійності навчальних закладів, наданні їм можливості вибору своєї стратегії розвитку, методів роботи і віддзеркаленні попиту споживачів, у тому числі й платних, у появі авторських програм, в яких проявляються інтереси викладачів.

Платні освітні послуги є адекватним механізмом адаптації до ринку, хорошим полігоном для нововведень, джерелом додаткових прибутків викладачів, простором зацікавленого спілкування споживачів і виробників освітніх послуг.

В умовах нашої країни, коли обмежені бюджетні кошти змушують навчальні заклади розширювати комерційну і підприємницьку діяльність, гальмом стає недостатньо гнучке законодавство, відсутність законодавчих актів про статус некомерційної організації, де б чітко були визначені права та обов'язки навчальних закладів, що мають такий статус, а також слабка розробленість необхідної системи податкових пільг для споживачів і виробників освітніх послуг і товарів, призначених для забезпечення навчального процесу.

Найбільш поширеною формою підприємницької діяльності освітніх установ є діяльність із надання платних освітніх послуг у межах відповідних освітніх програм і державних стандартів. Основною ознакою додаткових платних освітніх послуг є те, що вони не можуть бути надані в обмін і у межах основної освітньої діяльності, що фінансується із коштів бюджету.

Розвитком платних освітніх послуг система освіти реагує на два важливі процеси – регіоналізацію і демократизацію управління.

Поступовий розвиток сфери платних послуг у відповідь на попит сприятиме тому, що і освітній простір України буде усе більш різноманітним. Законодавчий розвиток у цьому напрямі закріплений в регіональному компоненті освітнього стандарту.

Потенційні *переваги* надання додаткових платних послуг для регіону:

- ✦ точніший облік потреб регіону в освітніх послугах;

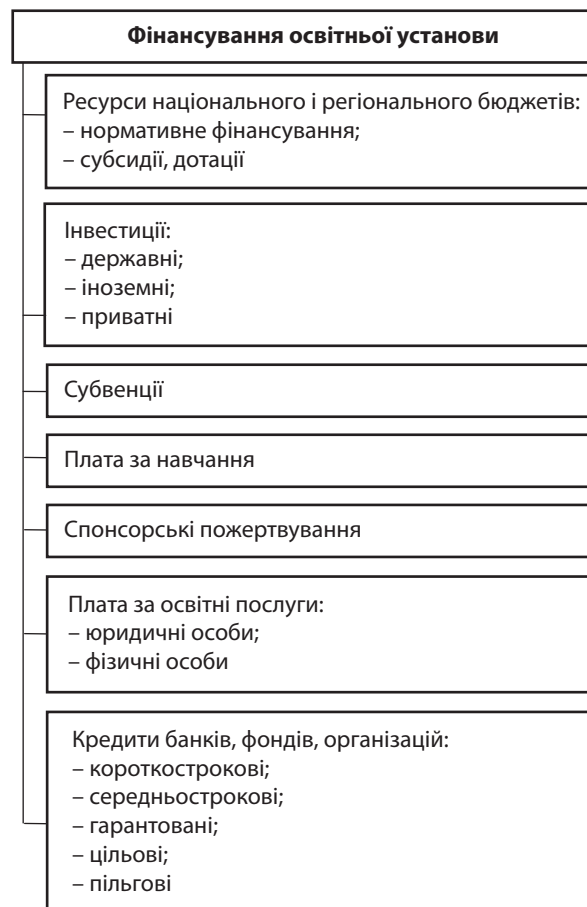


Рис. 2. Схему фінансування освітньої установи, яка заснована на диверсифікації її джерел

- ✦ оперативне реагування на специфічні потреби споживачів освітніх послуг;
- ✦ зміцнення матеріальної бази освітніх установ;
- ✦ поліпшення матеріального становища педагогів;
- ✦ зміцнення практичних навичок тих, хто навчається.

Потенційні *недоліки* розвитку додаткових платних послуг такі:

- ✦ нездорова зацікавленість комерційною діяльністю на шкоду основній;
- ✦ приховане переведення навчальних дисциплін з основного навчального плану в додаткові послуги;
- ✦ посилення соціальної спрямованості через диверсифікацію в споживанні додаткових освітніх послуг.

Розвиток сфери платних послуг у системі освіти доцільний тільки в тій ситуації, коли реальні переваги істотно перевищують недоліки від їх впровадження.

ВИСНОВКИ

1. Результатом освоєння і поширення інновацій у сфері освіти є формування ефективної системи відкритої, гнучкої, безперервної освіти людини впродовж її життя. Вона є єдністю нових економічних інструментів, освітніх технологій, організаційних структур і інституціональних форм у сфері освіти. Можна констатувати наявність тісного взаємозв'язку розвитку інноваційної економіки і вищої освіти, що формує людський капітал для економіки знань. Рішення проблем інноваційного забезпечення освітньої діяльності і визначення шляхів їх ефективного рішення є актуальним напрямом наукових досліджень.

2. У сучасних умовах освіта характеризується станом наявності різноманітних і суперечливих тенденцій. З одного боку, можна стверджувати, що в складних економічних умовах при прогресуючому дефіциті фінансових і матеріальних ресурсів вдалося забезпечити доступність основних освітніх послуг для широкого кола громадян. З іншого боку, існуюча мережа освітніх установ далеко не повно забезпечує потреби в отриманні освітніх послуг. У результаті за кожним рівнем освіти є не завжди виправдане різноманіття видів освітніх установ, виникає небезпека розпаду цілісної освітньої системи, формування тупикових гілок у структурах освіти. Сьогодні потрібно здійснити велику і невідкладну роботу щодо збереження цілісної освітньої системи із спадкоємністю всіх освітніх програм. Фактично йдеться про модернізацію системи освіти, що дозволить забезпечити збереження її високої якості та врахувати нові тенденції і вимоги, продиктовані попитом громадян, держави.

3. Європейські вищі навчальні заклади накопичили значний досвід інноваційного розвитку і в розробці, і в застосуванні нових освітніх технологій, який може бути використаний в українських ВНЗ. Процеси інтернаціоналізації і міжнародної інтеграції сприяють інтенсифікації інноваційних процесів у ВНЗ України, у тому числі збільшенню академічної мобільності, розробці міжнародних інноваційних освітніх комунікаційних програм, впровадженню інноваційних освітніх технологій, які повинні

забезпечити підвищення якості та престижу української освіти. Синергетичний ефект від використання міжнародного досвіду інноваційного розвитку освіти і кращих традицій академічної національної школи визначить вектор стійкого розвитку української освіти.

4. Проблема стабільного і збалансованого фінансування освітніх установ є однією з найгостріших і найголовніших проблем розвитку і функціонування системи освіти в сучасних умовах. Оскільки і в перспективі основним джерелом буде бюджетне фінансування як гарант на отримання громадянами повної загальної і професійної освіти в межах державних стандартів, потрібне активне проведення наукових досліджень, спрямованих на створення ефективного економічного механізму державного регулювання розвитку системи освіти в регіоні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрущенко В. Освіта в пошуку нових стратегій мислення / В. Андрущенко // Вища освіта України. – 2003. – № 2. – С. 5 – 6.
2. Денмен Брайан Д. Поява трансрегіональних схем (структур) обміну в галузі освіти в регіонах Європи, Північної Америки і Тихоокеанської Азії : [Глобалізація освіти] / Д. Денмен Брайан // Вища школа. – 2002. – № 2-3. – С. 103 – 115.
3. Євсєєва О. О. Стратегічні напрями соціального розвитку, шляхи державного регулювання : монографія / О. О. Євсєєва. – Київ : СПДФО Коваленко В. Ф., 2011. – 524 с.
4. Євсєєва О. О. Теоретико-методологічні основи регулювання соціально-економічного розвитку / О. О. Євсєєва // Економічний простір : збірник наукових праць. – № 61. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – С. 115 – 128.
5. Зязюн І. А. Світоглядна парадигма освіти / І. А. Зязюн // Проблеми інженерно-педагогічної освіти : збірник наукових праць. – Харків, 2003. – С. 24 – 31.
6. Кремень В. Основні положення доповіді міністра освіти і науки України В. Кременя: [На колегії МОН з питань входження України в Європейський освітній простір (26-27 лютого 2004 р., Одеса)] // Освіта. – 2004. – 3 березня. – С. 2.
7. Кремень В. Філософія освіти XXI століття / В. Кремень // Педагогіка і психологія : наук.-теор. та інформ. журнал. – 2003. – № 1. – С. 6 – 16.
8. Куценко В. І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) / В. І. Куценко. – Ніжин : Вид-во «Аспект-поліграф», 2008. – 818 с.
9. Огнев'юк В. О. Освіта в системі цінностей сталого людського розвитку / В. О. Огнев'юк. – К. : Знання України, 2003. – 449 с.
10. Пакулін С. Л. Парадигма управління стійким соціально-економічним розвитком / С. Л. Пакулін, О. О. Топчій // Економічний простір : збірник наукових праць. – № 58. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – С. 89 – 93.
11. Стратегія реформування освіти в Україні : рекомендації з освітньої політики / М-во освіти і науки України, Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй, Міжнародний фонд «Відродження», Ін-т відкритого суспільства (Будапешт) ; Під заг. ред. В. П. Андрущенка. – Київ : К.І.С, 2003. – 296 с.
12. Черних О. «Європа знань»: входження України до загальноєвропейського простору вищої освіти : [За матеріалами Болонського процесу (1999 – 2003) в контексті бібліотечної освіти України] / О. Черних // Вісник Книжкової палати. – 2004. – № 5. – С. 48 – 53.

ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

ПАКУЛІНА А. А.

УДК 332.8

Пакуліна А. А. Інновації в системі управління розвитком соціального комплексу регіону

У статті виявлено чинники прискореного розвитку видів діяльності соціального комплексу регіону. Обґрунтовано доцільність використання програмно-цільового підходу в механізмі регіонального управління, який дозволяє здійснити централізацію дій як при формуванні стратегії соціального розвитку регіону, так і при визначенні ресурсного забезпечення її виконання. Визначено зміст цільових регіональних програм у контексті забезпечення пріоритетного рішення соціальних проблем.

Ключові слова: інновації, соціальний комплекс, соціальна сфера, регіон, управління, види економічної діяльності.

Бібл.: 5.

Пакуліна Алевтина Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту, Українська державна академія залізничного транспорту (пл. Фейєрбаха, 7, Харків, 61050, Україна)

E-mail: sizapet@mail.ru

УДК 332.8

Пакуліна А. А. Інновації в системі управління розвитком соціального комплексу регіону

В статті виявлені фактори ускореного розвитку видів діяльності соціального комплексу регіону. Обґрунтовано доцільність використання програмно-цільового підходу в механізмі регіонального управління, який дозволяє здійснити централізацію дій як при формуванні стратегії соціального розвитку регіону, так і при визначенні ресурсного забезпечення її виконання. Визначено зміст цільових регіональних програм у контексті забезпечення пріоритетного рішення соціальних проблем.

Ключевые слова: инновации, социальный комплекс, социальная сфера, регион, управление, виды экономической деятельности.

Библ.: 5.

Пакуліна Алевтина Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри учета и аудита, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Фейєрбаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

E-mail: sizapet@mail.ru

UDC 332.8

Pakulina A. A. Innovations in the Management System of the Development of the Social Complex of the Region

The factors of the rapid development of the social complex of the region activities have been exposed. The expediency of using the program-aim approach in the regional management mechanism has been grounded, that allows centralizing the actions both at forming the strategy of the region social development and at the resource supply defining of its accomplishment. The content of the aim regional programs has been determined in the context of the priority solution of the social problems.

Key words: innovation, social complex, social sphere, region, management, economic activities.

Bibl.: 5.

Pakulina Alevtina A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Audit, Ukrainian State Academy of Railway Transport (pl. Feyerbakha, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

E-mail: sizapet@mail.ru

Останнім часом багато проблем у соціальній сфері України, накопичені при адміністративно-командній системі управління, ще більше посилилися складнощами, пов'язаними глобалізацією бізнес-процесів і євроінтеграційним вектором розвитку держави. Це обумовлено тим, що соціальний комплекс як особливий об'єкт економічних стосунків і управління виявився найменше підготовленим до реформування. Використовувані нині підходи, принципи і механізми управління розвитком соціальним комплексом, як правило, ґрунтуються на раніше накопиченому досвіді і слабо адаптовані до сучасних вимог функціонування в умовах глобалізації. У цілому система управління не дозволяє забезпечити нормальні умови життєдіяльності людини і відповідно високу якість життя населення України [3, с. 43]. Крім того, необхідно відмітити, що процес реформування соціальної сфери пов'язаний з перенесенням центру тяжіння управління нею на регіональний рівень.

У той же час, проблеми управління соціальним комплексом регіону і підходи до регулювання якості життя населення вимагають подальшого наукового опрацювання. Зокрема, недостатньо повно розкриті питання формування цілісної системи управління соціальним

комплексом регіону, орієнтованою на забезпечення високої якості життя населення [2, с. 23]. У запропонованих нині підходах до управління соціальним комплексом в основному акцентується увага на розвитку окремих видів економічної діяльності в його складі. Таке управління не може зробити істотного впливу на підвищення якості життя населення. Потрібна теоретико-методологічна розробка основ формування соціальної політики, а на її основі – моделі розвитку соціального комплексу регіону. Сьогодні склалася ситуація, коли стався величезний розрив між потребами громадської практики в принципах і методах аналізу соціального комплексу регіону і недостатнім теоретико-методологічним опрацюванням ключових понять, змісту і специфіки формування і реалізації соціальної політики в регіоні. У зв'язку з цим зростає потреба участі вчених у визначенні пріоритетів соціального розвитку, в управлінні соціальними процесами і соціальним розвитком регіону.

Проблеми соціального розвитку знайшли відображення в наукових працях багатьох провідних українських учених. Вагомий внесок у розроблення її окремих аспектів зробили Л. І. Абалкін, О. М. Алімов, І. В. Бережна, І. К. Бистряков, В. І. Вернадський, В. М. Геєць, О. Г. Гранберг, О. І. Дацій, Г. А. Дмитренко, М. І. Доліш-

ній, Ш. І. Ібатуллин, Т. М. Качала, Я. В. Коваль, М. Х. Корецький, М. Ф. Кропивко, О. Є. Кузьмін, В. І. Куценко [1], Е. М. Лібанова, Л. В. Левковська, О. В. Макарова, О. В. Мартякова, В. С. Міщенко, Я. Б. Олійник, А. В. Степаненко, Д. М. Стеченко, О. В. Ульянченко, М. А. Хвесик, Є. В. Хлобистов, М. В. Щурик та інші. У них аналізується понятійний апарат, розглядаються принципи і окремі механізми здійснення регіональної соціальної політики, досліджуються особливості соціальної політики на регіональному рівні, аналізуються різні моделі регіональної соціальної політики. Віддаючи належне ученим, що займаються проблемами регіонального управління, доводиться констатувати, що існуючі розробки із заявленої проблеми, носять розрізнений, а не комплексний характер; концепції, закладені в основу їх досліджень, не завжди належною мірою враховують сучасні світові досягнення в галузі теорії і методології управління, зокрема, регіонального.

Поки залишається малодослідженим і потребує подальшого наукового осмислення ще цілий ряд теоретичних і практичних проблем управління соціальним комплексом регіону. Це тим більше актуально сьогодні, коли державні органи управління приступують до реалізації великих реформ у соціальному комплексі, пов'язаних з передачею ряду державних функцій на рівень муніципалітетів.

Наукова гіпотеза дослідження полягає в тому, що вдосконалення управління розвитком соціального комплексу регіону можливо за умови: *по-перше*, правильного вибору пріоритетів соціальної політики на регіональному рівні; *по-друге*, активного і широкого застосування інноваційних технологій управління; *по-третє*, комплексного і раціонального використання наявних ресурсів (економічних, фінансових, інформаційних, соціальних і т. д.).

Аналіз дозволив виявити чинники прискореного розвитку видів діяльності соціального комплексу регіону і перетворення його в домінуючий сектор національного господарства: зростання громадської продуктивності праці в результаті науково-технічного прогресу; зміна співвідношення робочого, позаробочого і вільного часу; зростання вимог до охорони довкілля; посилення тенденцій до деурбанізації; ускладнення соціальної інтеграції членів суспільства; зростання обсягів основних фондів у домашньому господарстві, підвищення його технічної оснащеності; поглиблення громадського розподілу праці; зростання підприємництва в країні; зміна якісного складу і характеру трудової активності у видах діяльності соціального комплексу; високий рівень його забезпеченості фахівцями із середньою спеціальною і вищою професійною освітою; використання у більшості видів діяльності соціального комплексу переважно жіночої праці.

Важливе місце в соціальному комплексі відводиться побутовому обслуговуванню населення як сукупності доцільних видів діяльності, функціональне призначення яких у системі особистого споживання виражається в наданні і реалізації, як правило, платних послуг населенню, що задовольняють їх фізичні, матеріальні, інтелектуальні, соціальні та інші потреби. Усі побутові по-

слуги, як виробничі (матеріальні), так і невиробничі (нематеріальні), мають соціально орієнтований характер, їх роль як економічного блага і національного багатства постійно зростає, тому сфера побутових послуг є одним з основних елементів соціальної сфери.

Основними формами прямої участі держави в регулюванні регіонального розвитку є цільові регіональні програми, що фінансуються за рахунок національного бюджету і національних позабюджетних засобів, централізовані кредитні ресурси, особливо важливі структуровані інвестиційні проекти, розміщення замовлень на постачання продукції для загальнодержавних потреб. Важливим джерелом стимулювання припливу приватних вітчизняних і іноземних інвестицій для акумуляції фінансових ресурсів міг би стати фонд регіонального розвитку.

Регіональні програми охоплюють довгостроковий період передбачення розвитку території і зміни умов життєдіяльності населення. За рахунок цього процес державного регулювання звільняється від обмежень, що накладаються на соціальний розвиток регіону, вікової і технологічної структур робочих місць, обсягів незавершеного будівництва і т. д., з'являється можливість планомірного подолання диспропорцій у розвитку соціальної інфраструктури регіону, які виникли в останні десятиліття.

Доцільне використання програмно-цільового підходу в механізмі регіонального управління, який дозволяє здійснити централізацію дій як при формуванні стратегії рішення соціально-економічних проблем, так і при визначенні ресурсного забезпечення її виконання [4, с. 483].

Розробка будь-якої регіональної програми спрямована на забезпечення пріоритетного рішення соціальних проблем, подолання диспропорцій в розвитку соціальної інфраструктури, створення системи дієвого соціального захисту населення району і досягнення в перспективному періоді соціально-значущих результатів, що забезпечують необхідні життєві умови для розвитку населення регіону. Розробка такої програми забезпечує реалізацію принципу планування від кінцевої первинної мети розвитку суспільства, які знаходять своє практичне втілення у концепції розвитку регіону.

Успішна реалізація регіональної програми припускає концентрацію ресурсів, достатніх для виконання заходів, складання і реалізацію відповідних програм на нижчих рівнях управлінської ієрархії, які виступають підпрограмами цієї програми [5, с. 63]. Ці умови можна передбачити за рахунок формування, зокрема, системи балансів (натуральних, вартісних, трудових і фінансових), що дозволяють виявити джерела поповнення ресурсів і визначити комплекс заходів з розвитку власної діяльності регіону і підвищенню ефективності роботи суб'єктів господарювання.

Цільові регіональні програми класифікуються за декількома ознаками: характером і специфікою проблем і цілей (соціальні, економічні, інноваційні, інвестиційні, виробничо-технологічні, екологічні, організаційно-господарські); тимчасовістю періоду (довгострокові, середньострокові, короткострокові); видами економічної

діяльності національного господарства – блокові (виробництво товарів, надання послуг, сільськогосподарська, транспорт, лісова та ін.); конкретними проектами (розвитку підприємництва у сфері послуг, житлово-комунального господарства, підготовки до ювілеїв міст і багато інших залежно від конкретних потреб розвитку різних регіонів).

Концепція, прогнози розвитку соціально-економічної діяльності населення регіону, а також основні розділи регіональної програми характеризуються системою показників. До їх числа належать: задоволення потреб у житлі; динаміка рівня задоволення потреб населення в освіті, підготовці і перепідготовці кадрів; можливості соціального захисту дітей і незаможних верств населення; тенденції в динаміці здоров'я населення і розвитку матеріально-технічної бази охорони здоров'я; можливості освоєння населенням досягнень культури, мистецтва, створення умов для туризму, відпочинку і спорту; динаміка стану і оздоровлення довкілля; забезпечення високого рівня задоволення потреб населення у вироблюваних в регіоні товарах народного споживання.

Регіональні програми спираються на розробку цілого ряду передпланових документів: соціальних паспортів регіону, міста, району і мікрорайонів, стабілізаційних програм розвитку підприємств і організацій, а також результатів вивчення громадської думки і соціологічних опитувань населення.

Успішна реалізація програми припускає узгодженість «по вертикалі», тобто з державними органами регіонального управління, а також узгодженість «по горизонталі», тобто з іншими програмами, що розробляються в регіоні (науково-технічного, транспортного розвитку і т. д.).

ВИСНОВКИ

Для досягнення основних цілей програми розвитку соціального комплексу регіону необхідно забезпечити рішення таких основних блоків завдань: створення в соціальному комплексі регіону ефективної ринкової інфраструктури; реалізація заходів антимонопольної спрямованості, розвиток конкуренції, створення служб правової підтримки і захисту економічної діяльності соціального комплексу; посилення боротьби зі злочинами у сфері економіки і управління; забезпечення режиму найбільшого сприяння для розвитку видів діяльності соціального комплексу; створення системи адаптації широкого кола населення до ринкових стосунків, навчання і підготовка кадрів для підприємництва в соціальному комплексі; розширення підприємництва за рахунок роздержавлення і приватизації власності місцевих органів влади, об'єктів соціальної інфраструктури; прискорення реалізації земельної реформи, сприяння розвитку підприємництва в соціальному комплексі сільської місцевості регіону; формування в регіоні організаційно-економічного механізму ефективної взаємодії і державного регулювання та інших умов розвитку видів діяльності соціального комплексу.

Архіактуальною стає конкретизація функцій органів підтримки реалізації регіональних програм роз-

витку соціального комплексу, що сприяє ефективному використанню обмежених ресурсів, які виділяються на його розвиток, виключає дублювання владних повноважень. Це можливо на основі сучасної технології реінжинірингу бізнес-процесів, що дозволяє різко поліпшити показники діяльності. Нами рекомендується орієнтувати діяльність органів підтримки реалізації регіональних програм розвитку соціального комплексу не на функції, а на процеси. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Куценко В. І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) / В. І. Куценко. – Ніжин: Вид-во «Аспект-поліграф», 2008. – 818 с.

2. Пакуліна А. А. Взаємодія державних владних структур і господарюючих суб'єктів при управлінні сталим соціальним розвитком / А. А. Пакуліна, С. Л. Пакулін // *Materiały VIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji* [«Strategiczne pytania światowej nauki – 2012»] (07 – 15 lutego 2012 roku). Volume 9. Ekonomiczne nauki.: Przemysł. Nauka i studia, 2012. – S. 22 – 25.

3. Пакуліна А. А. Національна модель формування регіональної соціальної економіки та політики / А. А. Пакуліна, С. Л. Пакулін // *Матеріали за 5-а міжнародна научна практична конференція, «Край на научното развитие»*. – 2010 (17 – 25 януари 2010 год). – Том 8. Икономики. София. – «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2010. – С. 42 – 44.

4. Пакуліна А. А. Розвиток матеріально-технічної бази соціальної сфери регіону / А. А. Пакуліна, С. Л. Пакулін // *Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць*. Випуск 248: В 6 т. – Том III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 482 – 486.

5. Пакуліна А. А. Підвищення ефективності державного регулювання розвитку сектора соціальних послуг / А. А. Пакуліна // *Materiály VIII mezinárodní vědecko-praktická konference* [«Vznik moderní vědecké – 2012»], 27.09.12 – 05.10.12. – Díl 5. Ekonomické vědy. – Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o., 2012. – S. 62 – 64.

УЗАГАЛЬНЕННЯ ПОНЯТЬ «ПАСАЖИРСЬКІ ЗАЛІЗНИЧНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ» ТА «ПІЛЬГОВІ ПАСАЖИРСЬКІ ЗАЛІЗНИЧНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ» У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

КОТИК В. В., ГУЛАЙ О. С.

УДК 656.23: 656.224

Котик В. В., Гулай О. С. Узагальнення понять «пасажирські залізничні перевезення» та «пільгові пасажирські залізничні перевезення» у контексті соціально-економічних перетворень

У статті узагальнено, конкретизовано та дано визначення понять «пасажирські залізничні перевезення» та «пільгові пасажирські залізничні перевезення», які не були запропоновані та загальноприйняті до цих пір. Це дозволить розширити категоріальний апарат, надасть змогу оперувати більш точними, визначеними, уніфікованими поняттями у подальших дослідженнях, що є актуальним в умовах реформування залізничної галузі в цілому та при реформуванні механізму надання пільг у пасажирському секторі залізничних перевезень зокрема.

Ключові слова: пасажирські залізничні перевезення, пільгові пасажирські залізничні перевезення.

Бібл.: 16.

Котик Віталій Вікторович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки залізничного транспорту, Українська державна академія залізничного транспорту (пл. Фейєрбаха, 7, Харків, 61050, Україна)

Гулай Олена Сергіївна – аспірант, кафедра економіки залізничного транспорту, Українська державна академія залізничного транспорту (пл. Фейєрбаха, 7, Харків, 61050, Україна)

E-mail: elenka-1985.2011@mail.ru

УДК 656.23: 656.224

Котик В. В., Гулай Е. С. Обобщение понятий «пассажи́рские железнодорожные перевозки» и «льготные пассажирские перевозки» в контексте социально-экономических преобразований

В статье обобщено, конкретизировано и дано определение понятий «пассажи́рские железнодорожные перевозки» и «льготные пассажирские железнодорожные перевозки», которые не были предложены и общеприняты до сих пор. Данные определения позволят расширить категориальный аппарат, предоставят возможность оперировать более точными, определенными, унифицированными понятиями в последующих исследованиях, что представляется актуальным в условиях реформирования железнодорожной отрасли в целом и при реформировании механизма предоставления льгот в пассажирском секторе железнодорожных перевозок в частности.

Ключевые слова: пассажирские железнодорожные перевозки, льготные пассажирские железнодорожные перевозки.

Библ.: 16.

Котик Виталий Викторович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики железнодорожного транспорта, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Фейєрбаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

Гулай Елена Сергеевна – аспирант, кафедра экономики железнодорожного транспорта, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Фейєрбаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

E-mail: elenka-1985.2011@mail.ru

UDC 656.23: 656.224

Kotik V. V., Gulay Y. S. Generalization of Concepts «Passenger Railway Transportations» and «Privileges Passenger Railway Transportations» in the Context of Socio- and Economic Transformations

In the article are generalized, specified and given determination of concepts «Passenger railway transportations» and «privileges passenger railway transportations» which were not offered and bocce accepted until now. The determination will allow extend a category vehicle, will give possibility to operate more exact, certain, compatible concepts in subsequent researches, that appears actual in the conditions of reformation of railway industry on the whole, and at reformation of mechanism of grant of privileges in the passenger sector of railway transportations.

Key words: passenger railway transportations, privileges passenger railway transportations.

Bibl.: 16.

Kotik Vitaliy V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economy of Railway Transport, Ukrainian State Academy of Railway Transport (pl. Feyerbakha, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

Gulay Yelena S. – Postgraduate Student, Department of Economy of Railway Transport, Ukrainian State Academy of Railway Transport (pl. Feyerbakha, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

E-mail: elenka-1985.2011@mail.ru

На підставі чітко визначених та узагальнених понять формується всебічне бачення будь-якого устрою існуючої або вдосконаленої системи. Тому своєрідний опис понять «пасажирські залізничні перевезення» та «пільгові пасажирські залізничні перевезення» дозволить логічно структурувати та узагальнити зв'язок між уже існуючими об'єктами господарювання. Комплексне узагальнення існуючих напрацювань у сфері залізничного транспорту дозволить оперувати більш точними, визначеними, уніфікованими поняттями в подальших дослідженнях.

На даний час проводиться реформування системи проїзду пільговими категоріями громадян, що регла-

ментується завданням Стратегії упорядкування системи надання пільг окремим категоріям громадян до 2012 року, затвердженої Кабінетом Міністрів України (розпорядженням від 3 червня 2009 р. № 594-р) [1].

Поняття «пасажирські перевезення» характеризується в дослідження Л. О. Позднякової [2] та В. О. Котик [3], «сфера пасажироперевезень» як узагальнююча соціально-економічна категорія визначена у праці В. П. Гудкової [4]. Поняття «залізничний транспорт» є часто вживаними, тому використовується та характеризується в багатьох джерелах і наукових працях, серед яких роботи О. М. Гудкова [5], О. М. Якименко [7], А. А. Авдовського, [11],

М. Н. Беленького [12], О. М. Громової [13], П. О. Яновського [14], Є. М. Сича [15], І. М. Аксьонова [16] та ін.

Сьогодні часто вживаним залишається поняття «пасажирські перевезення», яким оперують при визначенні основного завдання залізничних пасажирських перевезень – задоволенні потреб людей у переміщенні за допомогою різних видів транспорту. Але конкретизації цього поняття досі не зустрічалось у системному описі. Тоді як поняття «пільгові залізничні перевезення» є менш вживаним через свою вузьку спрямованість, що теж не було описано та охарактеризовано. Тому в умовах реформування існуючої системи надання пільг дане поняття повинно бути визначено для полегшення використання у подальшому дослідженні.

Мета статті – узагальнити та конкретизувати поняття «пасажирські залізничні перевезення» та «пільгові пасажирські залізничні перевезення» для подальшого використання в дослідженнях.

Економічна та соціальна інтеграція суспільства в глобальну національну систему економічних процесів зумовлюють розвиток пасажирських перевезень. З одного боку, йдеться про загальні інтеграційні процеси, завдяки яким відбувається економічний розвиток і зростання рівня життя у країні, а з іншого – відбувається розширення вільного соціального простору між країнами, що обумовлює повну свободу пересування.

В умовах соціально-економічних перетворень в країні задоволення платоспроможного попиту населення в перевезеннях, дотримання безпеки руху, збільшення швидкості пересування між економічними регіонами країни, перехід до ринкових відносин – це складові, які відображають сутність пасажирських залізничних перевезень в економіці України.

На сьогоднішній день практично кожна розвинена країна світу організовує пасажирські залізничні перевезення через їх масовість, регулярність, зручність для населення, технічну озброєність, провізну та пропускну спроможність, особливості розвитку та функціонування.

Визначення пасажирського транспорту трактується багатьма джерелами, найпоширенішим є визначення транспорту (від лат. *trans* – *через* і *portare* – *нести*) як сукупності засобів, призначених для переміщення людей, вантажів, сигналів та інформації з одного місця в інше [8].

Із Закону України «Про транспорт», Розділу I, статті 1 [9]: «Транспорт є однією з найважливіших галузей суспільного виробництва і покликаний задовольняти потреби населення та суспільного виробництва в перевезеннях». Тобто, транспорт являється одним із стратегічних галузей країни.

Також у Розділі I, статті 3[9]: «Місце і роль транспорту у суспільному виробництві визначає необхідність його пріоритетного розвитку, державної підтримки в задоволенні його потреб у транспортних засобах, матеріально-технічних і паливно-енергетичних ресурсах».

Із Закону України «Про залізничний транспорт», Розділу I, статті 1 [9]: «залізничний транспорт – виробничо-технологічний комплекс організацій і підприємств залізничного транспорту загального користування, призна-

чений для забезпечення потреб суспільного виробництва і населення країни в перевезеннях у внутрішньому і міжнародному сполученнях та надання усім споживачам без обмежень за ознаками форми власності та видів діяльності тощо». Згідно із статтею 2 цього Закону сутність залізничного транспорту визначено так: «Залізничний транспорт є однією з важливих базових галузей економіки України, забезпечує її внутрішні та зовнішні транспортно-економічні зв'язки і потреби населення в перевезеннях. Діяльність залізничного транспорту як частини єдиної транспортної системи країни сприяє нормальному функціонуванню всіх галузей суспільного виробництва, соціальному і економічному розвитку та зміцненню обороноздатності держави, міжнародному співробітництву України».

У Статуті залізниць України, Розділ VI [11] «Перевезення пасажирів, багажу, вантажобагажу і пошти» надано визначення задачі пасажирських перевезень: залізниці повинні забезпечувати потреби населення у пасажирських перевезеннях. Також повинні виконувати зобов'язання стосовно: безпеки користування залізничним транспортом; надання необхідної зручності, якості обслуговування пасажирів на вокзалах і в поїздах; своєчасне перевезення і збереження багажу і вантажобагажу. Також у Законі України «Про транспорт» Розділі I, статті 3 визначено ціль пасажирських перевезень: «...своєчасне, повне та якісне задоволення потреб населення і суспільного виробництва в перевезеннях та потреб оборони України».

У роботі [11], зазначається, що пасажирський транспорт має велике соціально-економічне значення, оскільки відіграє важливу роль в життєзабезпеченні суспільства. На думку авторів, головним завданням цих перевезень є максимальне задоволення попиту на них населення при раціональному і економічному використанні технічних засобів. Беленький М. Н. [12], Громова О. М. [13], Яновський П. О. [14], визначають поняття «пасажирські перевезення» як механізм задоволення потреб населення у перевезенні. Сич Є. М. [15], Аксьонов І. М. [16] використовують ознакоутворююче поняття «пасажирських залізничних перевезень».

За результатом конвент-аналізу публікацій на тему визначення поняття «пасажирські залізничні перевезення» зроблено висновок, що у науковому аспекті це поняття ідентифікуються із закінченим технологічним процесом, який бере початок з необхідності задоволення існуючих потреб населення у переміщеннях, використовуючи спеціальне технічне обладнання залізничного транспорту. При цьому у жодному джерелі не було спроби отримання чіткого визначення поняття.

Таким чином, з вищезазначеного, *пасажирські залізничні перевезення* – це вагомий рушійний механізм забезпечення соціального, економічного та інноваційного розвитку держави, який має безпосередній вплив на злагоджене її функціонування та включає в себе: сукупність цілей і методів злагодженої транспортної і тарифної політики держави та самостійних компаній-перевізників; розробку чітких заходів, спрямованих на утримання залізничної транспортної інфраструктури для здійснення суб'єктом транспорт-

ної мережі покладених на нього функцій; отримання та утримання безпечних та ефективних транспортних засобів для здійснення пасажирських перевезень у відповідності до зростаючих потреб швидкості та комфортабельності; досягнення основної загальнодержавної та суспільної мети – підтримки стабільного функціонування всієї транспортної системи та задоволення потреб населення у переміщенні.

Поняття *пільгових пасажирських перевезень* зустрічаються у роботі В. П. Гудкової [4] та характеризуються змогою розвивати та розширювати економічну, соціальну та культурну активність регіонів, областей, міст, забезпечувати перевезення пасажирів до місць роботи, навчання, лікування, відпочинку. Яновський П. О. описує саме забезпечення пільгових тарифів на низькому соціальному рівні (меншими навіть за собівартість відповідних перевезень) для населення протягом усього часу існування перевезень. Котик В. О. зазначає, що пільгова перевезення – це гарант стабільної економічної, політичної ситуації в країні. Взагалі, надання соціальних пільгових перевезень – це впевненість громадян у державі, в її керівництві, у завтрашньому дні та в стабільності існування й економічного зростання всієї країни, що значно підвищує довіру людей та формує почуття захищеності з боку держави.

Відповідно до «Правил перевезення пасажирів, багажу, вантажобагажу та пошти залізничним транспортом України» Розділ 5, п 5.1 [11]: «До пільгових перевезень належить безплатний проїзд та проїзд зі знижкою вартості проїзду, що надаються відповідно до міжнародних угод, законів України, постанов Кабінету Міністрів України тощо».

Згідно із Законом України «Про транспорт», стаття 1 [9]: «...транспорт є однією з найважливіших галузей суспільного виробництва, покликаний задовольняти потреби населення та суспільного виробництва в перевезеннях»; згідно зі статтею 3 цього ж закону державне управління діяльністю транспорту здійснюється шляхом проведення та реалізації економічної (податкової, фінансово-кредитної, тарифної, інвестиційної) та соціальної політики, включаючи надання дотацій на пасажирські перевезення. Тобто, соціальна політика держави складається з багатьох елементів, один з основних – забезпечення пільгових перевезень населення.

З вищезазначеного: пільгові перевезення пасажирів залізничним транспортом – це складний процес, який відображає політику держави суспільного соціального спрямування, що базується на підтримці життєвого рівня населення країни та формуванні довіри серед населення до держави і дозволяє безкоштовно або зі встановленою знижкою, на підставі пільгового проїзного документа, здійснювати проїзд тій чи іншій особі, згідно з діючим законодавством.

ВИСНОВКИ

Таким чином, залізничний транспорт – це одна з найважливіших галузей економіки країни, що виявляє суттєвий вплив на ефективність транспортно-економічних зв'язків у внутрішніх та міждержавних відно-

синах, що зумовлює динамічність та ефективність суспільного виробництва, є однією з основних виробників загальнодержавного ВВП та відображає економічний рівень розвитку народного господарства кожної розвинутої країни світу.

Натомість, пасажирські залізничні перевезення покликані задовольняти потреби населення у переміщенні, та разом з тим впливати на коефіцієнт рухливості населення, що відображає внутрішні та зовнішні економічні зв'язки держави.

Тоді *пільгові залізничні перевезення* – основа соціальної політики держави, що має велике значення для суспільства та держави в цілому, мета яких ґрунтується на багатьох факторах, серед яких основні: підтримка життєвого рівня населення країни та формування довіри серед населення до держави.

Тому пільгові перевезення пасажирів залізничним транспортом – це складний процес, який відображає політику держави суспільного соціального спрямування, що дозволяє безкоштовно або зі встановленою відповідною знижкою, на підставі пільгового документа здійснювати проїзд на пільгових умовах тій чи іншій особі, яка потребує державної підтримки, згідно з діючим законодавством. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегія упорядкування системи надання пільг окремим категоріям громадян до 2012 року, затверджено Кабінетом Міністрів України (розпорядження від 3 червня 2009 р. № 594-р) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
2. **Позднякова Л. О.** Соціально-економічна модель розвитку залізничного транспорту України : дис... д-ра екон. наук.: 08.02.03 / Л. О. Позднякова. – Х., 2002. – 426 с.
3. **Котик В. О.** Державне регулювання підвищення ефективності функціонування пасажирських перевезень : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / В. О. Котик; ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2008. – 20 с.
4. **Гудкова В. П.** Сфера пасажироперевезень як узагальнююча соціально-економічна категорія / В. П. Гудкова : Збірник наукових праць ДЕДУТ. – (Серія «Економіка і управління»). – К., 2012. Вип.19. – С. 20 – 30.
5. **Гудков О. М.** Організаційно-економічні проблеми приміських пасажирських перевезень залізничним транспортом / О. М. Гудков // Проблеми економіки і управління на ж/д транспорті : Матеріали Междунар. научно-практич. конференції. КУЕТТ. – 2007. – Т. 2. – С. 109 – 111.
6. **Якіменко О. М.** Економічні наслідки пільгових перевезень на залізничному транспорті України / О. М. Якіменко // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук.-практ. ст. – Випуск 34. – Харків. – 2011. – С. 28.
7. Векипедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,9999999/catid,109/id,2253/
8. Закон України «Про транспорт» згідно з Постановою Верховної Ради України від 10 листопада 1994 року № 233/94-ВР. – К. : ТОВ «ЛІГА ЗАКОН», 2007. – 201 с.
9. Закон України «Про залізничний транспорт» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996 «40, ст.183; Вводиться в дію Постановою ВР № 274/96-ВР від 04.07.96, ВВР,

196, № 40, СТ.184 зі змінами та доповненнями, Закон України «Про залізничний транспорт» м. Київ 23 лютого 2012 р. № 4443-І [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.Zakon1.rada.gov.ua

10. Статут залізниць України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.railsystem.info/doc/Statut.shtml>

11. Организация железнодорожных пассажирских перевозок / Под ред. В. А. Кудрявцева / А. А. Авдовский, А. С. Бадаев, К. А. Белов и др. – 2-е изд., стер. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 256 с.

12. Беленький М. Н. Экономика железнодорожного транспорта / М. Н. Беленький. – М., 1985. – С. 239.

13. Громова О. В. Підвищення економічної ефективності залізничних пасажирських перевезень у сучасних умовах : дис. ... канд. екон. наук, спеціальності 08.07.04 / О. В. Громова. – УкрДАЗТ. – Харків, 2002. – 174 с.

14. Яновський П. О. Пасажирські перевезення : навчальний посібник / П. О. Яновський. – Київ : НАУ, 2008. – 469 с.

15. Сич Є. М. Пасажирський комплекс залізничного транспорту: розвиток та ефективність : монографія / Є. М. Сич, В. П. Гудкова. – Київ : Видавництво «Аспект-поліграф», 2004. – 245 с.

16. Аксьонов І. М. Ефективність пасажирських залізничних перевезень : монографія / І. М. Аксьонов. – К. : Транспорт України, 2004. – 284 с.

УДК 658.012.32

СИСТЕМНО-ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

ОМАРОВ ШАХИН АНВЕР ОГЛЫ

УДК 658.012.32

Омаров Шахин Анвер Оглы. Системно-динамическая модель устойчивого развития региона

В статье представлены результаты исследования, направленного на разработку системно-динамической модели устойчивого развития региона. Доказано, что управление устойчивым развитием региона должно базироваться на обоснованном прогнозе будущего. Однако в современных условиях, характеризующихся высоким уровнем нестабильности, существует множество возможных вариантов будущего, поэтому сделан вывод о том, что при моделировании регионального развития целесообразным является использование сценарного подхода, позволяющего сформировать возможные его сценарии. В статье предложена разработанная имитационная (системно-динамическая) модель развития Харьковской области, которая включает следующие укрупненные блоки: «Социальная сфера», «Бюджет», «Экономика», «Инвестирование», «Внешнеэкономическая деятельность», «Инновации» и «Экология». Рассмотрена структура блоков и приведены диаграммы потоков и причинно-следственных связей в них.

Ключевые слова: модель, регион, устойчивое развитие, сценарное моделирование, системно-динамическая модель.

Рис.: 10. **Формул:** 4. **Библ.:** 6.

Омаров Шахин Анвер Оглы – кандидат экономических наук, соискатель Научно-исследовательского центра промышленных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

УДК 658.012.32

Омаров Шахин Анвер Оглы. Системно-динамична модель сталого розвитку регіону

У статті представлено результати дослідження, спрямованого на розробку системно-динамічної моделі сталого розвитку регіону. Доведено, що управління сталим розвитком регіону повинне базуватися на обґрунтованому прогнозі майбутнього. Однак у сучасних умовах, що характеризуються високим рівнем нестабільності, існує безліч можливих варіантів майбутнього, тому зроблено висновок про те, що при моделюванні регіонального розвитку доцільним є використання сценарного підходу, що дозволяє сформулювати можливі його сценарії. У статті запропоновано розроблену імітаційну (системно-динамічну) модель розвитку Харківської області, що включає такі укрупнені блоки: «Соціальна сфера», «Бюджет», «Економіка», «Інвестування», «Зовнішньоекономічна діяльність», «Інновації» та «Екологія». Розглянуто структуру блоків і наведено діаграми потоків і причинно-наслідкових зв'язків у них.

Ключові слова: модель, регіон, стійкий розвиток, сценарне моделювання, системно-динамічна модель.

Рис.: 10. **Формул:** 4. **Бібл.:** 6.

Омаров Шахин Анвер Оглы – кандидат економічних наук, здобувач Науково-дослідного центру промислових проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

UDC 658.012.32

Omarov Shaheen Anver ogly. System Dynamics Model of Sustainable Development in the Region

The paper presents the results of a study aimed at developing a system dynamics model of sustainable development in the region. It is proved that the management of sustainable development in the region should be based on a reasonable forecast of the future. However, under current conditions, with a high level of instability, there are many possible futures. Therefore it was concluded that the modeling of regional development is appropriate to use a scenario approach, engendering possible scenarios. The paper proposed the development of a simulation (system dynamic) model of the Kharkiv region, which includes the following basic block: «Social services», «Budget», «Economy», «Investment», «Foreign Trade», «Innovation» and «Ecology». The article describes the structure of the blocks and provides flow diagrams and cause-effect relationships in them.

Keywords: model, management, risk management, scenario simulation, system dynamics model.

Pic.: 10. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 6.

Omarov Shaheen Anver ogly – Candidate of Sciences (Economics), Applicant of the Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

Устойчивое развитие страны во многом зависит от устойчивого развития ее регионов, которое, в свою очередь, обеспечивается продуманной и обоснованной региональной политикой.

Несмотря на длительную, по современным меркам, историю, обсуждение проблемы реализации идеи

устойчивого развития не привело пока к появлению целостной системы научных взглядов на механизм ее решения на региональном уровне. Тем не менее, региональной составляющей обеспечения перехода общества к устойчивому развитию и возможностям применения концепции устойчивого развития для решения про-

196, № 40, СТ.184 зі змінами та доповненнями, Закон України «Про залізничний транспорт» м. Київ 23 лютого 2012 р. № 4443-І [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.Zakon1.rada.gov.ua

10. Статут залізниць України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.railsystem.info/doc/Statut.shtml>

11. Организация железнодорожных пассажирских перевозок / Под ред. В. А. Кудрявцева / А. А. Авдовский, А. С. Бадаев, К. А. Белов и др. – 2-е изд., стер. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 256 с.

12. Беленький М. Н. Экономика железнодорожного транспорта / М. Н. Беленький. – М., 1985. – С. 239.

13. Громова О. В. Підвищення економічної ефективності залізничних пасажирських перевезень у сучасних умовах : дис. ... канд. екон. наук, спеціальності 08.07.04 / О. В. Громова. – УкрДАЗТ. – Харків, 2002. – 174 с.

14. Яновський П. О. Пасажирські перевезення : навчальний посібник / П. О. Яновський. – Київ : НАУ, 2008. – 469 с.

15. Сич Є. М. Пасажирський комплекс залізничного транспорту: розвиток та ефективність : монографія / Є. М. Сич, В. П. Гудкова. – Київ : Видавництво «Аспект-поліграф», 2004. – 245 с.

16. Аксьонов І. М. Ефективність пасажирських залізничних перевезень : монографія / І. М. Аксьонов. – К. : Транспорт України, 2004. – 284 с.

УДК 658.012.32

СИСТЕМНО-ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

ОМАРОВ ШАХИН АНВЕР ОГЛЫ

УДК 658.012.32

Омаров Шахин Анвер Оглы. Системно-динамическая модель устойчивого развития региона

В статье представлены результаты исследования, направленного на разработку системно-динамической модели устойчивого развития региона. Доказано, что управление устойчивым развитием региона должно базироваться на обоснованном прогнозе будущего. Однако в современных условиях, характеризующихся высоким уровнем нестабильности, существует множество возможных вариантов будущего, поэтому сделан вывод о том, что при моделировании регионального развития целесообразным является использование сценарного подхода, позволяющего сформировать возможные его сценарии. В статье предложена разработанная имитационная (системно-динамическая) модель развития Харьковской области, которая включает следующие укрупненные блоки: «Социальная сфера», «Бюджет», «Экономика», «Инвестирование», «Внешнеэкономическая деятельность», «Инновации» и «Экология». Рассмотрена структура блоков и приведены диаграммы потоков и причинно-следственных связей в них.

Ключевые слова: модель, регион, устойчивое развитие, сценарное моделирование, системно-динамическая модель.

Рис.: 10. **Формул:** 4. **Библ.:** 6.

Омаров Шахин Анвер Оглы – кандидат экономических наук, соискатель Научно-исследовательского центра промышленных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

УДК 658.012.32

Омаров Шахин Анвер Оглы. Системно-динамична модель сталого розвитку регіону

У статті представлено результати дослідження, спрямованого на розробку системно-динамічної моделі сталого розвитку регіону. Доведено, що управління сталим розвитком регіону повинне базуватися на обґрунтованому прогнозі майбутнього. Однак у сучасних умовах, що характеризуються високим рівнем нестабільності, існує безліч можливих варіантів майбутнього, тому зроблено висновок про те, що при моделюванні регіонального розвитку доцільним є використання сценарного підходу, що дозволяє сформулювати можливі його сценарії. У статті запропоновано розроблену імітаційну (системно-динамічну) модель розвитку Харківської області, що включає такі укрупнені блоки: «Соціальна сфера», «Бюджет», «Економіка», «Інвестування», «Зовнішньоекономічна діяльність», «Інновації» та «Екологія». Розглянуто структуру блоків і наведено діаграми потоків і причинно-наслідкових зв'язків у них.

Ключові слова: модель, регіон, стійкий розвиток, сценарне моделювання, системно-динамічна модель.

Рис.: 10. **Формул:** 4. **Бібл.:** 6.

Омаров Шахин Анвер Оглы – кандидат економічних наук, здобувач Науково-дослідного центру промислових проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

UDC 658.012.32

Omarov Shaheen Anver ogly. System Dynamics Model of Sustainable Development in the Region

The paper presents the results of a study aimed at developing a system dynamics model of sustainable development in the region. It is proved that the management of sustainable development in the region should be based on a reasonable forecast of the future. However, under current conditions, with a high level of instability, there are many possible futures. Therefore it was concluded that the modeling of regional development is appropriate to use a scenario approach, engendering possible scenarios. The paper proposed the development of a simulation (system dynamic) model of the Kharkiv region, which includes the following basic block: «Social services», «Budget», «Economy», «Investment», «Foreign Trade», «Innovation» and «Ecology». The article describes the structure of the blocks and provides flow diagrams and cause-effect relationships in them.

Keywords: model, management, risk management, scenario simulation, system dynamics model.

Pic.: 10. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 6.

Omarov Shaheen Anver ogly – Candidate of Sciences (Economics), Applicant of the Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

Устойчивое развитие страны во многом зависит от устойчивого развития ее регионов, которое, в свою очередь, обеспечивается продуманной и обоснованной региональной политикой.

Несмотря на длительную, по современным меркам, историю, обсуждение проблемы реализации идеи

устойчивого развития не привело пока к появлению целостной системы научных взглядов на механизм ее решения на региональном уровне. Тем не менее, региональной составляющей обеспечения перехода общества к устойчивому развитию и возможностям применения концепции устойчивого развития для решения про-

блем управления государством уделяется все большее внимание.

Управление устойчивым развитием региона должно базироваться на обоснованном прогнозе будущего. Однако в современных условиях нарастающей нестабильности и неопределенности выработка стратегии на основе одного единственного прогноза представляется рискованной, поскольку существует множество возможных вариантов будущего. В таком случае целесообразным является использование сценарного подхода, который позволяет определить возможные тенденции, взаимосвязи и ситуации, которые складываются под влиянием внешних (глобальных, макроэкономических) и внутренних (региональных) факторов [1]. Сценарное моделирование в последнее время находит все более широкое применение: от прогнозирования на уровне отдельных предприятий, корпораций до разработки стратегий развития отраслей и регионов [2 – 4].

При разработке стратегий устойчивого развития региона как социально-экономической системы регион необходимо рассматривать как динамическую управляемую систему, все основные переменные которой меняются во времени. Таким образом, необходимо задать правила и законы, по которым осуществляется переход из одного состояния в другое, т. е. уравнения перехода.

Следовательно, моделирование на основе концепции системной динамики представляется наиболее целесообразным для цели исследования, поскольку позволяет представить регион в виде совокупности непрерывно взаимодействующих материальных и информационных потоков. В этом случае модель региона – это модель ресурсного типа, в которой ресурсы (трудовые, финансовые, природные и др.) исчерпываются, пополняются и могут быть описаны как сеть разнородных потоков [5]. Состояние региональной экономической системы описывается переменными (количество населения различных категорий, производственные фонды, расходующие ресурсы и т. п.). Внутренние законы функционирования отдельных элементов региона, внешние воздействия и управленческие решения определяют темпы моделируемой системы: скорость производства и изъятия ресурсов всех видов.

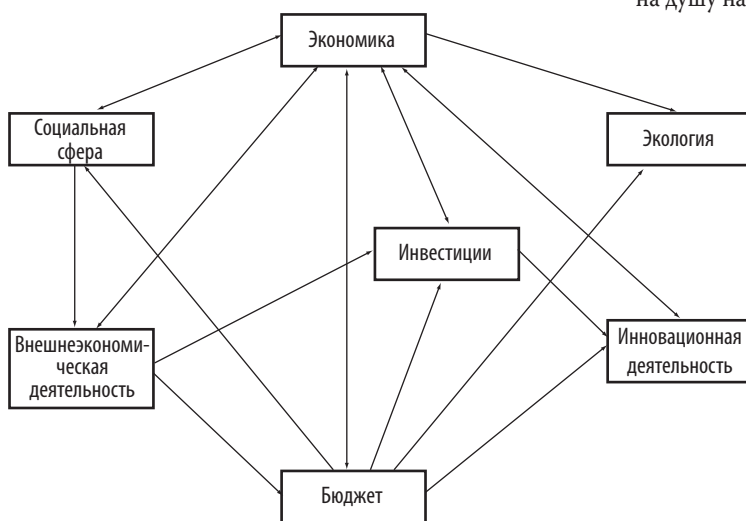


Рис. 1. Схема взаимосвязей блоков имитационной модели устойчивого развития региона

В рамках проведенного исследования были выделены направления устойчивого развития Харьковской области и построена имитационная модель, которая включает следующие укрупненные блоки:

1. Блок «Социальная сфера», отражающий социально-демографические процессы, динамику численности населения, занятость, формирование доходов расходов населения и обеспеченность жильем.

2. Блок «Бюджет», отражающий формирование и расходование Государственного и регионального бюджетов с учетом отчислений из региона, субсидий, целевых вложений в экономику региона.

3. Блок «Экономика», моделирующий динамику валового регионального продукта в разрезе основных отраслей, источников формирования и направлений использования, динамику малого предпринимательства в области.

4. Блок «Инвестирование», включающий внутрирегиональные инвестиции, внешние инвестиции из других регионов, иностранные инвестиции, целевое государственное финансирование в разрезе основных отраслей.

5. Блок «Внешнеэкономическая деятельность», отражающий экспортно-импортные операции региона.

6. Блок «Инновации», включающий динамику инвестиционно-инновационной деятельности региона.

7. Блок «Экология», отражающий динамику основных показателей качества экологической составляющей развития региона.

Каждый из блоков включает как внутренние региональные переменные, так и переменные, отражающие воздействие внешней среды.

Схема взаимосвязи блоков модели представлена на рис. 1.

Рассмотрим подробно каждый из блоков имитационной модели развития региона.

Блок «Социальная сфера» (рис. 2) включает переменную уровня «Население региона», переменные-темпы «Естественный прирост» и «Миграционный прирост», а также вспомогательные переменные, связывающие численность населения с блоками «Экономика» и «Бюджет». Выходным показателем модели является средний доход на душу населения, который складывается из заработной

платы во всех видах экономической деятельности, субсидий и трансфертов и прочих доходов. В свою очередь доходы населения, субсидии и трансферты участвуют в расчете переменных блока «Бюджет», а занятое население – в блоке «Экономика».

Отдельная составляющая этого блока формирует показатель обеспеченности жильем, который определяется объемом инвестирования в жилищное строительство.

Параметры сценариев представлены коэффициентами естественного и миграционного прироста, коэффициентом занятости в регионе, коэффициентами, регулируемыми взаимоотношения региона с бюджетом, коэффициентом повышения уровня инвестиций в жилищное строительство.

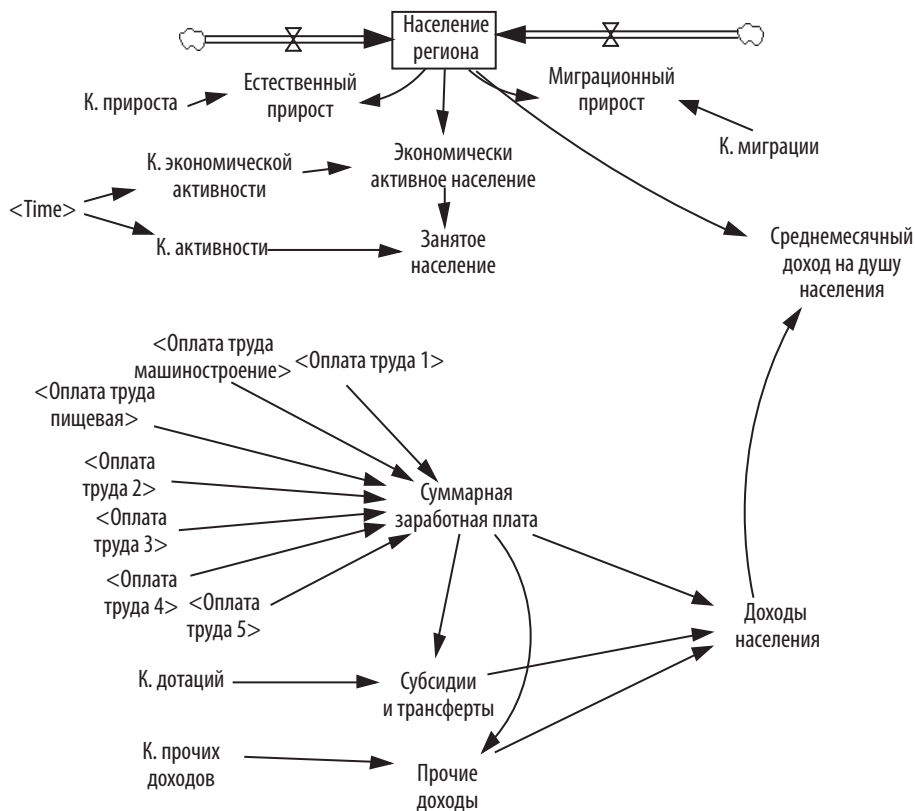


Рис. 2. Диаграмма потоков и причинно-следственных связей блока «Социальная сфера»

Базовые значения коэффициентов соответствуют базовому сценарию, т. е. текущему положению дел. Формальные оценки адекватности модели по количеству населения в регионе, объему ввода нового жилья, уровню средней заработной платы составляют: средняя процентная ошибка – от 1,8 до 2,3%, коэффициент Тейла – 0,98. Следовательно, модель можно считать адекватной по всем критериям и использовать для построения базового сценария.

В блоке, моделирующем динамику бюджета, выделяется два основных уровня: Государственный бюджет и местный бюджет региона, связанные темпами с блоками «Социальная сфера», «Экономика», «Инвестиции». При построении модели блока «Бюджет» выделялись основные укрупненные элементы формирования и расходования бюджетных средств.

Источниками формирования Государственного бюджета являются налог на добавленную стоимость (в полном объеме), частично налог на прибыль предприятий, частично прочие источники, которые объединяют акцизный сбор, неналоговые поступления и другие источники. Направления использования средств Государственного бюджета сгруппированы в пять переменных: общегосударственные функции, включая расходы на оборону, охрану правопорядка, охрану окружающей среды; социальные направления, включая расходы на здравоохранение, образование, духовное развитие, социальное обеспечение; экономическая деятельность, включая кредитование; суммарные выплаты регионам на обеспечение социальных направлений и охрану окружающей среды.

Диаграмма потоков модели динамики Государственного бюджета и его взаимоотношений с региональным бюджетом показана на рис. 3.

Взаимоотношения Государственного и регионального бюджетов регулируются долевыми коэффициентами участия государства в расходах, ставками налоговых отчислений и долевыми коэффициентами поступления налогов каждого вида в Государственный бюджет. Таким образом, все коэффициенты этого блока являются управляемыми параметрами сценариев.

Источниками формирования регионального бюджета являются подоходный налог, малой частью налог на прибыль предприятий, частично прочие налоги и доходы, а также суммарные выплаты региону из Государственного бюджета.

Расходы регионального бюджета объединены в две группы: расходы на жилищно-коммунальное хозяйство и социальные направления в том же смысле, как и для Государственного бюджета, инвестиции в основной капитал региона.

Диаграмма потоков регионального бюджета показана на рис. 4.

Для анализа взаимоотношений бюджетов в модель введены несколько выходных показателей: доходы Государственного бюджета, обеспечиваемые регионом, сальдо регионального бюджета и коэффициент зависимости от бюджетных средств, коэффициент финансирования региона.

Структура имитационной модели блока «Экономика» основывается на следующих предположениях.

1. Анализ долей укрупненных отраслей в создании ВРП и тенденций последних лет позволил выделить в

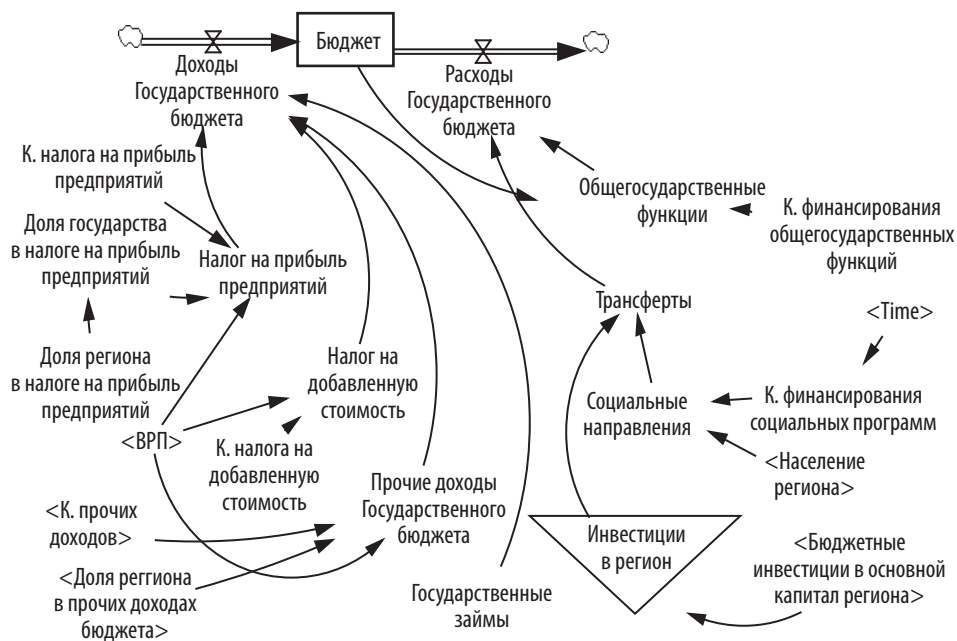


Рис. 3. Диаграмма потоков Государственного бюджета в имитационной модели

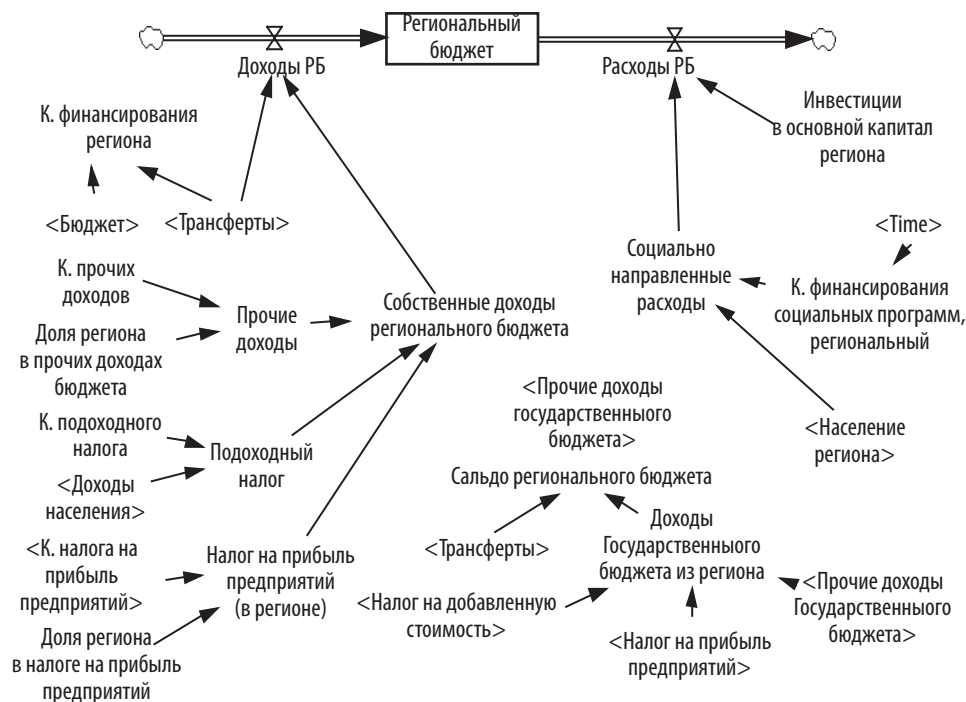


Рис. 4. Диаграмма потоков модели регионального бюджета

экономике региона пять укрупненных видов экономической деятельности: 1) сельское хозяйство (включая рыболовство, лесное и охотничье хозяйство); 2) промышленность (кроме выделенных отраслей) и строительство; 3) торговля (оптовая и розничная торговля, торговля автомобилями, услуги по ремонту, деятельность гостиниц и ресторанов); 4) транспорт и связь; 5) прочие виды деятельности (финансовая деятельность, операции с недвижимостью, государственное управление, образование, охрана здоровья и социальная помощь, коллективные, общественные и личные услуги, услуги домашней прислуги; экстерриториальная

деятельность). В силу особой роли в экономике региона и обеспечении устойчивого развития Харьковского региона отдельно выделены машиностроение и производство пищевых продуктов. Следует, однако, отметить падение доли сельского хозяйства и частично транспорта и повышение доли остальных отраслей (в основном, группы прочих отраслей за счет повышения доли финансовой деятельности), что может привести в дальнейшем к пересмотру отраслевой структуры.

Структура блока «Экономика» показана на рис. 5.

2. Технологические взаимосвязи между отраслями в виде межотраслевых потоков продукции не учиты-

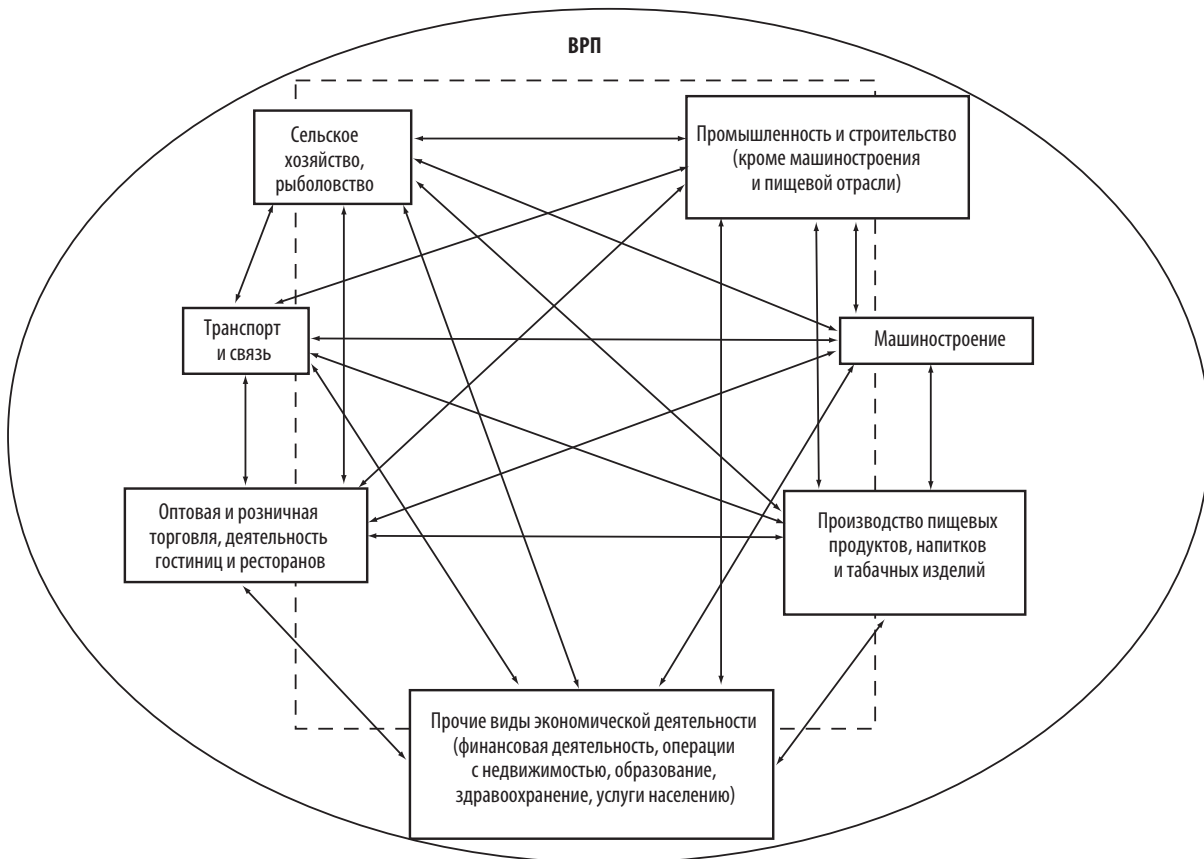


Рис. 5. Структура блока «Экономика» имитационной модели

ваются. Главным показателем работы отрасли региона является ее ВРП, темп его роста, а для машиностроения также его доля в продукции промышленности.

3. Моделирование динамики ВРП отраслей опирается на предположение о взаимосвязи прироста ВРП и инвестирования в основной капитал. Теоретическую основу для определения зависимости показателей ВРП от инвестиций составили модели акселератора и мультипликатора в виде, представленном в [6], а именно, модель акселератора (Дж. Б. Кларк) постулирующая зависимость между валовыми капиталовложениями (I_t) в момент времени t и национальным доходом (Y_t):

$$I_t = \alpha \cdot \Delta Y_t,$$

где $\Delta Y_t = Y_t - Y_{t-1}$;

α – коэффициент акселерации.

Последнее соотношение можно переписать в виде, принятом в концепции системной динамики:

$$Y_t = Y_{t-1} + \frac{1}{\alpha} \cdot I_t,$$

где инвестиции также определяются достигнутым уровнем дохода (ВРП).

Таким образом, основными уровнями блока «Экономика» являются уровни, отражающие объем ВРП в разрезе выделенных отраслей.

4. Объем инвестирования в отрасль формируется за счет части ВРП в предшествующем периоде в соответствии с коэффициентом склонности к инвестированию, внешних инвестиций со стороны государства, части доходов населения и иностранных инвестиций.

Объемы инвестиций в отрасли определяются управляемыми коэффициентами. Формирование инвестиционного фонда региона отражено в блоке «Инвестиции».

5. Суммарный ВРП расходуется на конечное потребление (всех видов) в соответствии с коэффициентом склонности к потреблению и внешний экспорт, включая инвестиции из региона. Недостаток ВРП покрывается за счет импорта. Коэффициент склонности к потреблению является параметром сценариев деятельности региона. Коэффициент экспортной ориентации является выходной переменной активных сценариев. Зависимость региона от импорта оценивается коэффициентом импортозависимости.

6. Отчисления в Государственный и местный бюджеты регулируются суммарным коэффициентом налоговой нагрузки, который является управляемым параметром активных сценариев.

7. Суммарная заработная плата определяется заданным темпом роста на уровне среднего темпа роста ВРП и количеством занятых в отрасли региона. Темп роста средней заработной платы является управляемым параметром активных сценариев, а количество занятых – неуправляемым параметром.

Фрагмент диаграммы потоков блока «Экономика» показан на рис. 6, всем выделенным видам экономической деятельности соответствуют аналогичные блоки.

Неуправляемыми параметрами пассивных сценариев являются коэффициент склонности к потреблению и количество занятых в отраслях. К управляемым параметрам активных сценариев относятся: коэффици-

енты инвестирования в отрасли, коэффициент инвестирования в регион, коэффициент склонности к инвестированию, коэффициент налоговых отчислений, средняя заработная плата в отрасли.

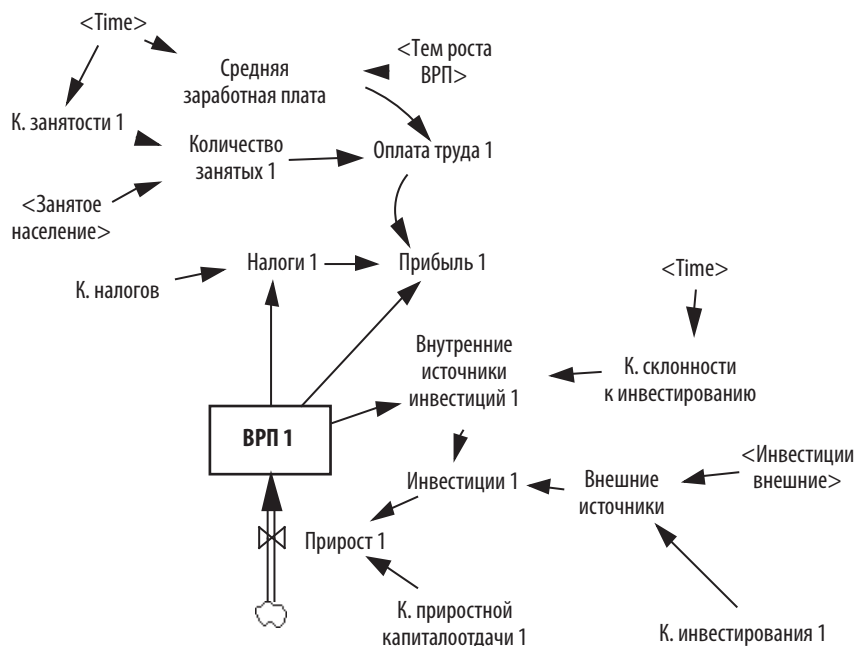


Рис. 6. Диаграмма потоков и причинно-следственных связей блока «Экономика» имитационной модели

Коэффициенты приростной капиталоотдачи в пассивных сценариях отражают состояние технологий отраслей, а в активных могут являться элементом инновационной стратегии развития региона.

Для оценки параметров базового сценария использовались данные в разрезе видов деятельности о валовом региональном продукте, инвестициях в основной капитал, средней занятости, средней заработной плате, налоговых поступлениях.

Основную проблему при оценке параметров базового сценария составляли оценки коэффициентов приростной капиталоотдачи. Для оценки части коэффициентов приростной капиталоотдачи (k_{pko}) использовалось экспоненциальное сглаживание.

Результаты оценки коэффициентов приростной капиталоотдачи для всех отраслей по региону оценивались по критерию минимизации средней процентной ошибки, которая во всех случаях не превышала критического значения 10% и составляла от 0,9 до 8,5%.

Аналогичный блоки в модели отвечают и за развитие малого предпринимательства в разрезе тех же видов деятельности.

Внешнеэкономическая деятельность региона характеризуется суммарными объемами экспорта, импорта, вели-

чиной и знаком сальдо экспорта-импорта, коэффициентом зависимости от импорта и объемами иностранных инвестиций в экономику региона в блоке «Инвестиции». Причинно-следственные связи этого блока показаны на рис. 7.

Коэффициент экспорта может рассматриваться и как управляемый параметр активного сценария, и как неуправляемый параметр пассивного сценария, поскольку он частично ограничен возможностями реализации продукта региона на внешних рынках.

Как было сказано выше, в данном блоке отражен процесс формирования и распределения инвестиционных ресурсов государства и региона (рис. 8).

При этом предполагается, что инвестиционный фонд региона состоит из четырех частей: инвестиций отраслей, бюджетных инвестиций, иностранных инвестиций, а также прочих источников (включая кредиты банков, средства населения и др.). Бюджетные инвестиции формируются из средств Государственного и местного бюджетов.

Инвестиционный фонд региона расходуется на осуществление инвестиций в отрасли региона, включая поддержку малых предприятий. Инвестиции в отрасли регулируются управляемыми параметрами – коэффициентами инвестирования.

Управляемыми параметрами сценариев в этом блоке являются также коэффициенты склонности к инвестированию отраслей, коэффициент внешних инвестиций, средства местного и Государственного бюджетов, средства бюджетов, направляемые на поддержку малого предпринимательства. Эти параметры являются элементами стратегии инвестирования.

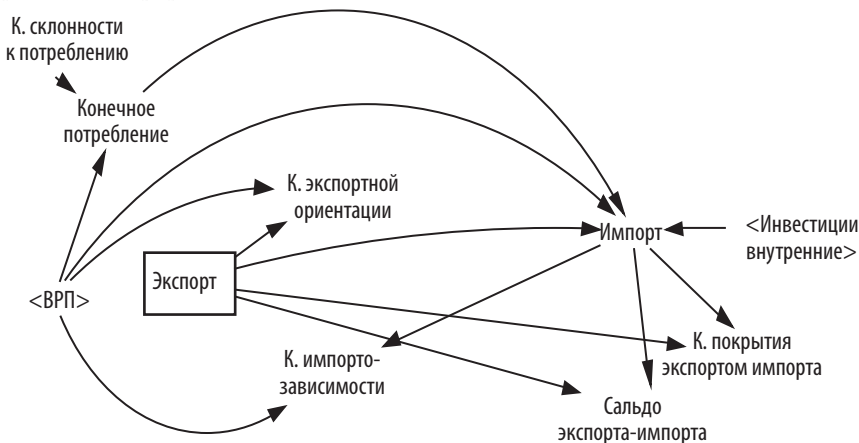


Рис. 7. Диаграмма потоков и причинно-следственных связей блока внешнеэкономической деятельности региона в имитационной модели

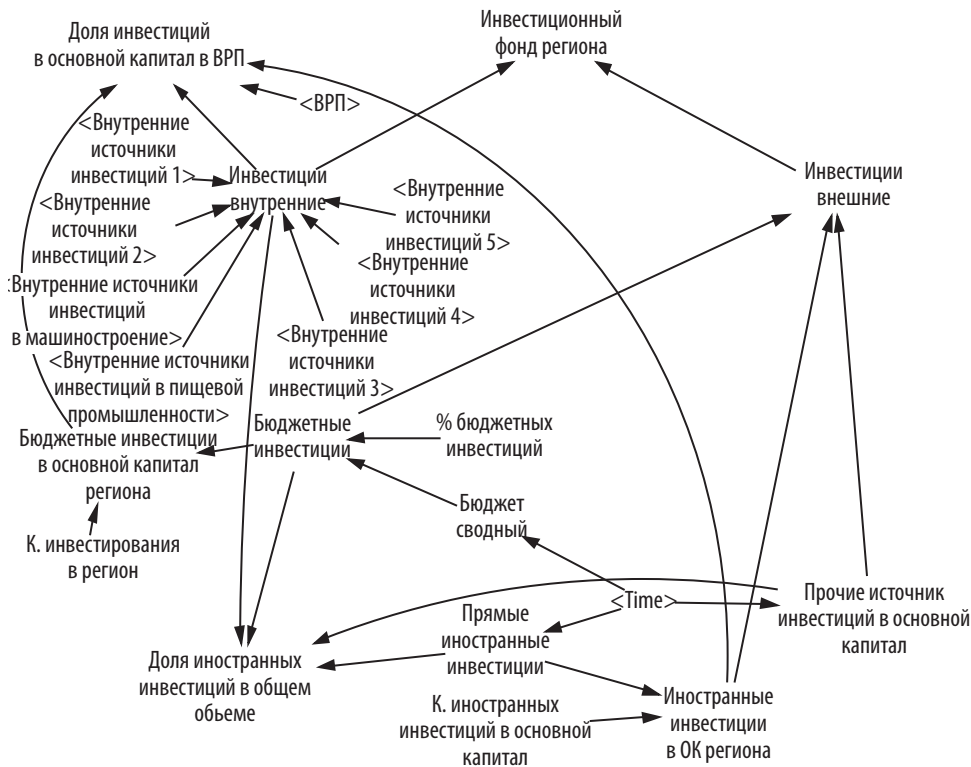


Рис. 8. Диаграмма потоков и причинно-следственных связей формирования инвестиционного фонда региона в имитационной модели

Неуправляемыми параметрами пассивных сценариев являются коэффициенты склонности населения к инвестированию, иностранные инвестиции, объемы кредитов и прочие источники. Однако в активных сценариях они могут рассматриваться как частично управляемые, т. е. такие, изменение которых не может осуществляться непосредственно в модели, а для этого необходимо предпринять дополнительные шаги, связанные с повышением доверия со стороны населения, банков и иностранных инвесторов к инвестиционным процессам в стране.

Управляемые параметры блока включают: долю инвестиций в основной капитал региона в общем объеме расходов бюджета, долю региона в общем объеме инвестируемых средств, коэффициент иностранных инвестиций в основной капитал региона.

Выходными переменными, характеризующими устойчивость развития региона, в блоке выбраны отношения инвестиций в основной капитал к ВРП, доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций.

Особая роль в развитии региона отводится внедрению инновационных технологий во всех сферах его функционирования. Устойчивость развития подразумевает и активное развитие технологической составляющей, поэтому блок инноваций выделен в модели отдельно, он обеспечивает выпуск инновационной продукции и положительные изменения в технологиях сельского хозяйства и промышленности.

В блоке «Инновации» (рис. 9) моделируется динамика объемов реализованной инновационной продукции в зависимости от объема затрат на инновационную деятельность в разрезе машиностроения и пищевой промышленности, на которые приходится более 80% реализации инновационной продукции.

Объемы реализации инновационной продукции зависят от объемов затрат на инновации в соответствующей отрасли, при этом лаг запаздывания, связанный с внедрением новых технологий, началом выпуска продукции и др., составляет в пищевой промышленности – 3 года, а в машиностроении – 5 лет.

Результирующим показателем блока является доля инновационной продукции в объеме реализации промышленной продукции.

Блок «Экология». При моделировании экологической составляющей было сделано основное предположение о зависимости показателей загрязнения от ВРП и количества населения. Последнее предположение не подтвердилось. Кроме того, для показателя загрязнения водных ресурсов никаких влияний не выявлено. Диаграмма причинно-следственных связей блока «Экология» показана на рис. 10.

Для моделирования динамики выбросов вредных веществ в атмосферу использовалась логарифмическая функция:

$$\text{Выбросы} = 0.4998 \cdot \text{LN}(\text{ВРП} / 1000) + 4.2647 \text{ (т/км}^2\text{)}, \\ R^2 = 0.89,$$

а для динамики опасных отходов – линейная:

$$\text{Опасные отходы} = 0,00002.6 \cdot \text{ВРП} / 1000 + 1.9604 \text{ (т/км}^2\text{)}, \\ R^2 = 0.93.$$

Основные показатели эффективности стратегии управления региональным развитием должны быть согласованы с общим подходом к обеспечению устойчивого развития, поэтому предлагается выбрать следующие основные выходные переменные сценарной модели: ВРП на душу населения, темп роста ВРП, степень экспортно-импортной зависимости региона, степень зависимости от бюджетных дотаций.

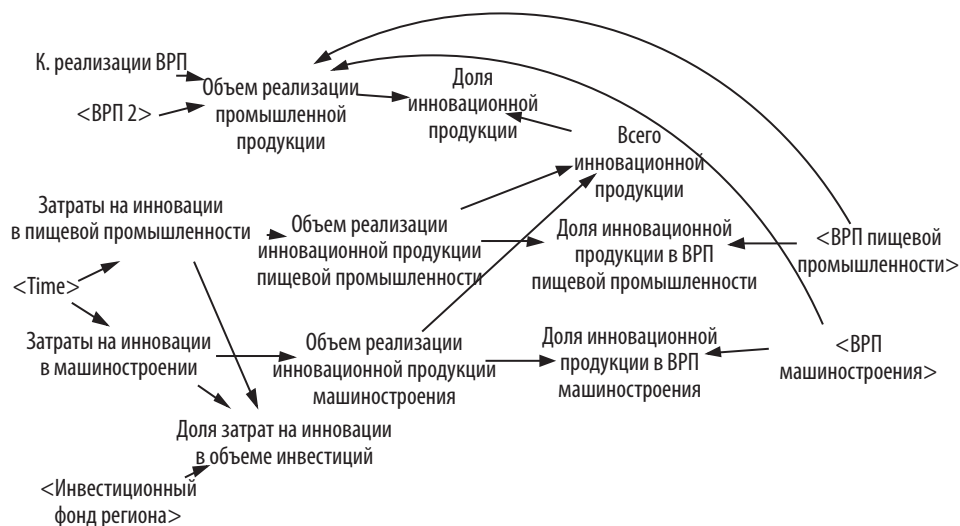


Рис. 9. Диаграмма потоков и причинно-следственных связей блока «Инновации» имитационной модели

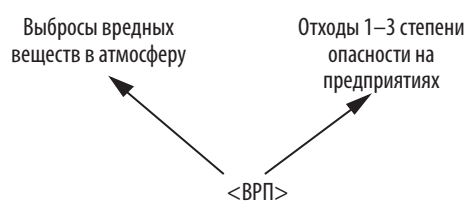


Рис. 10. Диаграмма потоков и причинно-следственных связей блока «Экология» имитационной модели

Построенная модель деятельности региона является основой для проведения сценарного исследования. В каждом сценарии будут изменяться один или несколько параметров из различных блоков, что позволяет всесторонне исследовать динамику деятельности региона.

На основании разработанной модели были спрогнозированы перспективы развития Харьковской области и построено несколько сценариев, отражающих возможные направления развития экономики региона: базовый, неинновационный, инновационный, развития малого предпринимательства. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Механизмы и модели управления кризисными ситуациями : монография / Под ред. Т. С. Клебановой. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2007. – 200 с.
2. Данников В. Е. Применение сценариев в нефтегазовом бизнесе / В. Е. Данников // Экономические стратегии. – 2004. – № 5-6. – С. 86 – 89.
3. Кузнецов В. В. Сценарное моделирование будущих состояний социально-экономической системы (СЭС) / В. В. Кузнецов // Информационные технологии моделирования и управления : Междунар. сб. науч. тр. / Под ред. д. т. н. О. Я. Кравца. – Вып. 16. – Воронеж : Изд-во «Научная книга», 2004. – С. 92 – 98.
4. Давлетов Р. Р. Концептуальные подходы к разработке инструментария моделирования экономики региона / Р. Р. Давлетов, М. М. Низамутдинов // II Всероссийская науч.-практич. Internet-конференция «Проблемы функционирования и развития территориальных социально-

экономических систем» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://isei.communityhost.ru>

5. Форрестер Дж. Динамика развития города / Дж. Форрестер. – М. : Прогресс, 1974. – 288 с.

6. Гафарова Е. А. Многоуровневые модели зависимости экономического роста от инвестиций: эконометрический подход : автореф. дис. ... канд. эконом. наук / Спец. 08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики (математические методы) / Е. А. Гафарова. – Уфа, 2007. – 20 с.