

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 12 '2013 г. (431)

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

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

ВИДАВЕЦЬ:
ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

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

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

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

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

- Ulrichsweb Global Serials Directory (США);
- Research Papers in Economics (США);
- Російський індекс наукового цитування (Росія);
- Index Copernicus (Польща);
- Directory of Open Access Journals;
- CiteFactor (США);
- Academic Journals Database (Швейцарія);
- Research Bible (Японія);
- Соціонет (Росія);
- Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського (Україна)

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

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

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

Бюлетень ВАК України, № 1, 2010

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

- Вожков А. П., Гринько О. А., Черемисінова Д. В.** Трансформація грошового обігу та зміна парадигми стимулювання економічного зростання: історичний аспект і вимоги сучасності..... 8
- Шульгіна Л. М., Мельничук В. М.** Теоретичні засади визначення сутності механізму формування споживчої цінності товару..... 17
- Патлатой О. Є.** Ірраціональна форма продукту наукової праці в сучасній економіці..... 22

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

- Антоненко Л. А., Ван Ц.** Вплив науково-технічного прогресу на паливно-енергетичний комплекс України до 2050 г.: методологія оцінки довгострокових прогнозів..... 27
- Болгарова Н. К., Паневник Т. М.** Транснаціоналізаційні процеси в економіці України 33
- Педченко Н. С., Лугівська А. А.** Критерії та показники вивчення ефективності боргової політики держави..... 39
- Цимбал Л. І.** Напрями вдосконалення державного регулювання ринку освітніх послуг..... 45
- Семирак О. С.** Теоретичні основи формування ефективної державної економічної політики..... 51
- Сизранцев Г. О.** Управління державним боргом України: проблеми та напрями оптимізації 56

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- Кузьмін О. Є., Кравченко Є. В.** Нормативно-правове забезпечення транскордонного співробітництва промислових підприємств..... 61
- Кавун О. О.** Провідні торговельні мережі у контексті глобалізації роздрібної торгівлі світу..... 66
- Александрова Б. В.** Зарубіжний досвід діяльності торгово-промислових палат та перспективи його застосування в Україні..... 73
- Стеблянко М. Д.** Оцінка, проблеми та шляхи вдосконалення технічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності у світі..... 77
- Пінчук А. К.** Теорія оптимальних валютних зон: від класиків до сьогодення..... 81

Яренко Г. М. Сутність багатства та його оподаткування в країнах Євросоюзу 88

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Погребницька Г. М., Ільясова М. К. Когнітивний підхід у дослідженні деяких аспектів стратегічного потенціалу економічної системи Кримського регіону 93

Бібікова В. В. Аналіз рівня розвитку соціально-трудова сфери регіонів України 99

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Солнцев С. О., Овчиннікова А. В. Модель оцінювання маркетингових ризиків в інвестиційних проектах 105

Кузніченко В. М. Безперервна модель фінансової взаємодії підприємств у виконанні інвестиційного проекту 110

Полякова О. Ю., Булкін С. М. Формування конкурентної стратегії комерційного банку на основі методології теорії ігор 115

Ємець М. С. Побудова економіко-математичної моделі впливу інтеграційних процесів на розвиток міжнародного туризму в Україні 119

Поспелова Л. Я. Оцінка ступеня несуперечності системи нечітких правил 124

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бочуля Т. В. Методологія адаптивної інтегрованої облікової системи в інформаційному середовищі 130

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Рамський А. Ю. Фінанси домогосподарств і їх роль у забезпеченні попиту та пропозиції на ринку інвестицій 136

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Гудзь П. В., Науменко Р. П. Аналіз бюджетного управління на підприємстві хімічної промисловості 144

Ачкасова О. В. Набір стратегій вітчизняних машинобудівних підприємств у сучасних умовах 150

Юринець О. В., Том'юк О. Я. Критерії аналізу продукції автомобілебудівних підприємств у процесі стратегічного маркетингового забезпечення її конкурентоспроможності 155

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Волощук Т. Г. Тенденції розвитку експортного потенціалу олійно-жирової галузі 160

Росляков А. А. Вплив світових ф'ючерсних ринків кукурудзи на формування цін в Україні 164

Козак А. В. Операційна ефективність як чинник формування стратегій позиціонування продукції аграрних підприємств в Україні 171

Абдураїмова Е. Д. Удосконалення методики оцінки ефективності використання сільськогосподарських земель 179

Кулинич Ю. М. Планування зміни типу економічного розвитку підприємств молочної промисловості з урахуванням впливу конкурентного середовища 183

ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ ТА ЗВ'ЯЗКУ

Захарченко Л. А., Колесник О. А. Бенчмаркінг у визначенні пріоритетних напрямів розвитку телекомунікаційних операторів 187

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Гросул В. А., Филипенко О. М. Структуризація ресурсного потенціалу підприємств торгівлі 192

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 № 5 від 23.12.2013 р.
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
№ 12 від 27.12.2013 р.

Здано до набору 25.11.2013 р.

Підписано до друку 27.12.2013 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 49,2. Обл.-вид. арк. 63,9.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 703. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2013



Стойка С. О. Інновації в туризмі як чинник стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу.....	197
Найдюк В. С. Методологічні засади управління інноваційним розвитком підприємств ресторанного господарства.....	201

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Дарченко Н. Д. Мотиваційний моніторинг як інструмент управління плаінністю кадрів.....	208
Крюкова О. М., Черкашина Т. С. Проблеми соціального розвитку найманих працівників на підприємствах легкої промисловості.....	214
Малахова А. В. Економічний зміст глобальної продовольчої проблеми з точки зору відтворення робочої сили.....	219
Цимбалюк С. О. Проектування основної заробітної плати на українських підприємствах: аналіз підходів.....	223
Ромашова Я. В. Когнітивні технології як засіб дослідження та регулювання освітньої міграції в Україні.....	229
Тарасенко Ю. В. Аналіз здатності домогосподарств здійснювати фінансування вищої освіти.....	236
Саленков А. В. Соціальні гарантії як стабілізуючий інститут в умовах глобальної невизначеності.....	241

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Гриньова В. М., Гребнева Ю. І. Дослідження сутності управління змінами в забезпеченні циклічного розвитку підприємств.....	249
Юхименко В. В. Процесний підхід до формування стратегії інноваційного розвитку підприємств.....	254
Ільчук П. Г. Основні етапи інтернаціоналізації та показники, що їх характеризують, відповідно до інноваційних теорій інтернаціоналізації підприємств.....	259
Колодизєва Т. О., Панасьянц Г. С. Проектний підхід до організаційно-методичного забезпечення формування та функціонування логістичних систем підприємств.....	265

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Хорунжак Н. М. Організаційні засади розвитку системи обліку бюджетних установ у сучасних умовах.....	269
Ніколенко Н. В. Особливості відображення інформації щодо орендних операцій в національному та міжнародному стандартах.....	275

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Азаренкова Г. М. Шляхи удосконалення державного фінансового контролю в Україні: окреслення та обґрунтування.....	280
Самородов Б. В., Гойхман М. І. Аналіз та оцінка фінансових показників банків у контексті забезпечення функціонування банківської системи.....	284
Корнеев М. В. Фактори впливу на ефективність розвитку фінансового сектора.....	292
Кульпінська Л. К. Стимулювання інвестиційного розвитку через трансформацію діяльності державних банків.....	297
Мельниченко О. В. Аудит систем електронних грошей на основі інтегрованої звітності банків.....	301
Погореленко Н. П., Остроушко М. В. Забезпечення фінансової стабільності банківського сектора України в сучасних умовах.....	306
Боженко А. С. Аналіз кон'юнктури ринку перестраховання в умовах волатильності світової економіки.....	312
Леус Д. В. Аналіз науково-методичних підходів до портфельного інвестування як інструменту фінансового забезпечення сталого розвитку економіки.....	318

Ольховик В. В. Оцінка ефективності оподаткування банків і підприємств реального сектора економіки України.....	322
Ружицький А. В., Хринюк О. С. Взаєморозрахунки в підвищенні рівня економічної безпеки енергогенеруючих підприємств.....	327
Ткачик А. П. Особливості функціонування корпоративного податкового менеджменту.....	333

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Виноградова О. В., Пілігрим К. І. Сутність мотивації персоналу як основи розвитку підприємства.....	339
Прохорова В. В., Дружиніна Ю. О. Напрями оцінки ефективності функціонування інтегрованих бізнес-структур підприємств машинобудування.....	348
Антонюк О. І. Стрес-тестування як інструмент банківського ризик-менеджменту.....	353
Кучумова І. Ю. Інтелектуальний капітал в системі управління підприємством.....	357
Мирошниченко Ю. В., Надолько А. В. Управління підприємницькими ризиками в умовах нестабільності економічного середовища.....	364
Чечетова-Терашвілі Т. М. Раціоналізація управління стратегічним вибором підприємства.....	368
Цюрко І. А. Модель ідеального керівника відділу персоналу.....	372
Столярук Х. С. Розробка рольового сценарію діяльності фахівця з управління персоналом.....	378
Шкурупська І. О. Поведінкові мотиви придбання геліоенергетичного обладнання.....	383
Яневич М. М. Удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного маркетингового управління кондитерськими підприємствами.....	389

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Вожжов А. П., Гринько Е. Л., Черемисинова Д. В.** Трансформация денежного обращения и изменение парадигмы стимулирования экономического роста: исторический аспект и требования современности.....8
- Шульгина Л. М., Мельничук В. Н.** Теоретические основы определения сущности механизма формирования потребительской ценности товара.....17
- Патагой А. Е.** Иррациональная форма продукта научного труда в современной экономике22

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

- Антоненко Л. А., Ван Ц.** Влияние научно-технического прогресса на топливно-энергетический комплекс Украины до 2050 г.: методология оценки долгосрочных прогнозов.....27
- Болгарова Н. К., Паневник Т. Н.** Транснационализационные процессы в экономике Украины.....33
- Педченко Н. С., Луговская Л. А.** Критерии и показатели исследования эффективности долговой политики государства.....39
- Цымбал А. И.** Направления совершенствования государственного регулирования рынка образовательных услуг45
- Семирак О. С.** Теоретические основы формирования эффективной государственной экономической политики.....51
- Сызранцев Г. О.** Управление государственным долгом Украины: проблемы и направления оптимизации56

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

- Кузьмин О. Е., Кравченко Е. В.** Нормативно-правовое обеспечение трансграничного сотрудничества промышленных предприятий61
- Кавун О. А.** Ведущие торговые сети в контексте глобализации розничной торговли мира66
- Александрова Б. В.** Зарубежный опыт деятельности торгово-промышленных палат и перспективы его внедрения в Украине73
- Стеблянюк М. Д.** Оценка, проблемы и пути усовершенствования технического регулирования внешнеэкономической деятельности в мире.....77
- Пинчук А. К.** Теория оптимальных валютных зон: от классиков до сегодня.....81
- Яренко А. Н.** Сущность богатства и его налогообложение в странах Евросоюза88

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Погребницкая А. М., Ильясова М. К.** Когнитивный подход в исследовании некоторых аспектов стратегического потенциала экономической системы Крымского региона.....93
- Бибикова В. В.** Анализ уровня развития социально-трудовой сферы регионов Украины99

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

- Солнцев С. А., Овчинникова А. В.** Модель оценивания маркетинговых рисков в инвестиционных проектах 105
- Кузниченко В. М.** Непрерывная модель финансового взаимодействия предприятий в выполнении инвестиционного проекта..... 110

- Полякова О. Ю., Булкин С. М.** Формирование конкурентной стратегии коммерческого банка на основе методологии теории игр 115
- Емец М. С.** Построение экономико-математической модели влияния интеграционных процессов на развитие туризма в Украине 119
- Поспелова Л. Я.** Оценка степени непротиворечивости системы нечетких правил..... 124

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

- Бочуля Т. В.** Методология адаптивной интегрированной учетной системы в информационной среде 130

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- Рамский А. Ю.** Финансы домохозяйств и их роль в обеспечении спроса и предложения на рынке инвестиций..... 136

ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

- Гудзь П. В., Науменко Р. П.** Анализ бюджетного управления на предприятии химической промышленности..... 144
- Ачкасова О. В.** Набор стратегий отечественных машиностроительных предприятий в современных условиях..... 150
- Юрынец О. В., Томьок О. Я.** Критерии анализа продукции автомобилестроительных предприятий в процессе стратегического маркетингового обеспечения ее конкурентоспособности 155

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

- Волощук Т. Г.** Тенденции развития экспортного потенциала масложировой отрасли..... 160
- Росляков А. А.** Влияние мировых фьючерсных рынков кукурузы на цены в Украине..... 164
- Козак Л. В.** Операционная эффективность как фактор формирования стратегий позиционирования продукции аграрных предприятий в Украине..... 171
- Абдураимова Э. Д.** Совершенствование методики оценки эффективности использования сельскохозяйственных земель 179
- Кулинич Ю. М.** Планирование изменения типа экономического развития предприятий молочной промышленности с учетом влияния конкурентной среды.... 183

ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

- Захарченко Л. А., Колесник О. А.** Бенчмаркинг в определении приоритетных направлений развития телекоммуникационных операторов 187

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

- Гросул В. А., Филипенко Е. М.** Структуризация ресурсного потенциала предприятий торговли..... 192
- Стойка С. А.** Инновации в туризме как фактор стимулирования развития малого и среднего бизнеса..... 197
- Найдюк В. С.** Методологические основы управления инновационным развитием предприятий ресторанного хозяйства 201

ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- Дарченко Н. Д.** Мотивационный мониторинг как инструмент управления текучестью кадров 208

Крюкова О. Н., Черкашина Т. С. Проблемы социального развития наемных работников на предприятиях легкой промышленности.....	214
Малахова А. В. Экономическое содержание глобальной продовольственной проблемы с точки зрения воспроизводства рабочей силы.....	219
Цимбалюк С. А. Проектирование основной заработной платы на украинских предприятиях: анализ подходов.....	223
Ромашова Я. В. Когнитивные технологии как средство исследования и регулирования образовательной миграции в Украине.....	229
Тарасенко Ю. В. Анализ способности домохозяйств осуществлять финансирование высшего образования.....	236
Саленков А. В. Социальные гарантии как стабилизирующий институт в условиях глобальной неопределенности.....	241

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Гринева В. Н., Гребнева Ю. И. Исследование сущности управления изменениями в обеспечении циклического развития предприятий.....	249
Юхименко В. В. Процессный подход к формированию стратегии инновационного развития предприятий.....	254
Ильчук П. Г. Основные этапы интернационализации и показатели, которые их характеризуют, согласно инновационным теориям интернационализации предприятий.....	259
Колодизева Т. А., Панасьянц А. С. Проектный подход к организационно-методическому обеспечению формирования и функционирования логистических систем предприятий.....	265

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Хорунжак Н. М. Организационные основы развития системы учета бюджетных учреждений в современных условиях.....	269
Николенко Н. В. Особенности отображения информации относительно арендных операций в национальном и международном стандартах.....	275

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Азаренкова Г. М. Пути совершенствования государственного финансового контроля в Украине: определение и обоснование.....	280
Самородов Б. В., Гойхман М. И. Анализ и оценка финансовых показателей банков в контексте обеспечения функционирования банковской системы.....	284
Корнеев М. В. Факторы влияния на эффективность развития финансового сектора.....	292
Кульпинская А. К. Стимулирование инвестиционного развития через трансформацию деятельности государственных банков.....	297
Мельниченко А. В. Аудит систем электронных денег на основе интегрированной отчетности банков.....	301
Погореленко Н. П., Остроушко М. В. Обеспечение финансовой стабильности банковского сектора Украины в современных условиях.....	306
Боженко А. С. Анализ конъюнктуры рынка перестрахования в условиях волатильности мировой экономики.....	312
Леус Д. В. Анализ научно-методических подходов к портфельному инвестированию как инструменту финансового обеспечения устойчивого развития экономики.....	318
Ольховик В. В. Оценка эффективности налогообложения банков и предприятий реального сектора экономики Украины.....	322

Ружицкий А. В., Хринюк А. С. Взаиморасчеты в повышении уровня экономической безопасности энергогенерирующих предприятий.....	327
Ткачик А. П. Особенности функционирования корпоративного налогового менеджмента.....	333

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Виноградова Е. В., Пилигрим Е. И. Сущность мотивации персонала как основы развития предприятия.....	339
Прохорова В. В., Дружинина Ю. А. Направления оценки эффективности функционирования интегрированных бизнес-структур предприятий машиностроения.....	348
Антонюк О. И. Стресс-тестирование как инструмент банковского риск-менеджмента.....	353
Кучумова И. Ю. Интеллектуальный капитал в системе управления предприятием.....	357
Мирошниченко Ю. В., Надолько А. В. Управление предпринимательскими рисками в условиях нестабильности экономической среды.....	364
Чечетова-Терашвили Т. М. Рационализация управления стратегическим выбором предприятия.....	368
Цюрко И. А. Модель идеального руководителя отдела персонала.....	372
Столярук К. С. Разработка ролевого сценария деятельности специалиста по управлению персоналом.....	378
Шкурупская И. А. Поведенческие мотивы приобретения гелиоэнергетического оборудования.....	383
Яневич М. Н. Совершенствование информационно-аналитического обеспечения стратегического маркетингового управления кондитерскими предприятиями.....	389

CONTENT

ECONOMIC THEORY

- Vozhzhov A. P., Grinko O. L., Cheremysynova D. V.** Transformation of Money Circulation and Change of the Paradigm of Stimulation of Economic Growth: Historical Aspect and Modern Requirements 8
- Shulgina L. M., Melnychuk V. M.** Theoretical Grounds of Determination of the Essence of the Mechanism of Formation of the Consumption Value of a Commodity 17
- Patlatoy O. Y.** Irrational Form of a Scientific Product in Modern Economy 22

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

- Antonenko L. A., Wang Q.** Influence of the Scientific and Technical Progress upon the Fuel and Energy Complex of Ukraine until 2050: Methodology of Assessment of Long-term Forecasts 27
- Bolharova N. K., Panevnyk T. M.** Trans-nationalisation Processes in the Ukrainian Economy 33
- Pedchenko N. S., Luhivska L. A.** Criteria and Indicators of Study of Efficiency of the State Debt Policy 39
- Tsymbal L. I.** Directions of Improvement of State Regulation of the Market of Educational Services 45
- Semyrak O. S.** Theoretical Grounds of Formation of the Efficient State Economic Policy 51
- Syzrantsev H. O.** Managing State Debt of Ukraine: Problems and Directions of Optimisation 56

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Kuzmin O. Y., Kravchenko I. V.** Regulatory and Legal Provision of Trans-border Co-operation of Industrial Enterprises 61
- Kavun O. O.** Leading Trade Networks in the Context of Globalisation of the World Retail Trade 66
- Alexandrova B. V.** Foreign Experience of Activity of Chambers of Commerce and Industry and Prospects of its Introduction in Ukraine 73
- Steblianko M. D.** Assessment, Problems and Ways of Improvement of Technical Regulation of Foreign Economic Activity (FEA) in the World 77
- Pinchuk A. K.** Theory of Optimal Currency Zones: from Classics until Today 81
- Iarenko G. M.** Essence of Wealth and its Taxation in European Union Countries 88

REGIONAL ECONOMY

- Pohrebytska G. M., Ilyasova M. K.** Cognitive Approach in Study of Some Aspects of the Strategic Potential of the Economic System of the Crimean Region 93
- Bibikova V. V.** Analysis of the Level of Development of the Socio-labour Sphere of Ukrainian Regions 99

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

- Solntsev S. O., Ovchynnikova A. V.** Model of Assessment of Marketing Risks in Investment Projects 105
- Kuznichenko V. M.** Continuous Model of Financial Interaction of Enterprises when Carrying out an Investment Project 110

- Polyakova O. Y., Bulkin S. M.** Formation of the Competitive Strategy of a Commercial Bank on the Basis of the Methodology of the Game Theory 115
- Yemets M. S.** Building an Economic and Mathematical Model of Influence of Integration Processes Upon Development of Tourism in Ukraine 119
- Pospelova L. Y.** Assessment of the Degree of Consistency of the System of Fuzzy Rules 124

INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

- Bochulya T. V.** Methodology of Adaptive Integrated Accounting System in Information Environment 130

INVESTMENT PROCESSES

- Ramskiy A. Y.** Finances of Homesteads and Their Role in Ensuring Demand and Supply in the Investment Market.. 136

INDUSTRIAL ECONOMICS

- Gudz P. V., Naumenko R. P.** Analysis of Budget Management at a Chemical Enterprise 144
- Achkasova O. V.** A set of Strategies of Domestic Engineering Enterprises Under Modern Conditions 150
- Yurynets O. V., Tomyuk O. Y.** Criteria of Analysis of Products of Automakers in the Process of Strategic Marketing Provision of its Competitiveness 155

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

- Voloshchuk T. H.** Tendencies of Development of Export Potential of the Fat-and-oil Industry 160
- Roslyakov A. A.** Influence of the World Futures Markets of Corn upon the Prices in Ukraine 164
- Kozak L. V.** Operational Efficiency as a Factor of Formation of Strategies of Positioning of Products of Agrarian Enterprises in Ukraine 171
- Abduraimova E. D.** Improvement of Methods of Assessment of Efficiency of Use of Agricultural Lands 179
- Kulynych Y. M.** Planning Change of the Type of Economic Development of Enterprises of the Dairy Industry with Consideration of Influence of the Competitive Environment 183

ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

- Zaharchenko L. A., Kolesnyk O. A.** Benchmarking in Identifying Priority Directions of Development of Telecommunication Operators 187

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

- Grosul V. A., Fylypenko O. M.** Structuring the Resource Potential of Trade Enterprises 192
- Stoyka S. O.** Innovations in Tourism as a Factor of Stimulation of Development of Small and Medium Business 197
- Naidiuk V. S.** Methodological Grounds of Managing Innovation Development of Restaurants 201

LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

- Darchenko N. D.** Motivational Monitoring as a Tool of Managing Fluctuation of Personnel 208

Kryukova O. M., Cherkashyna T. S. Problems of Social Development of Wage Earners at Light Industry Enterprises.....	214
Malakhova L. V. Economic Content of the Global Food Problem in the Context of Reproduction of Labour.....	219
Tsimbalyuk S. A. Planning Basic Wages at Ukrainian Enterprises: Analysis of Approaches.....	223
Romashova Y. V. Cognitive Technologies as Means of Study and Regulation of Educational Migration in Ukraine.....	229
Tarasenko Y. V. Analysis of Capability of Households to Finance Higher Education.....	236
Salenkov A. V. Social Guarantees as a Stabilisation Institution under Conditions of Global Uncertainty.....	241

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Hrynyova V. M., Hrebnyeva Y. I. Study of Essence of Managing Changes in Ensuring Cyclic Development of Enterprises.....	249
Yukhymenko V. V. Process Approach to Formation of the Strategy of Innovation Development of Enterprises.....	254
Ilchuk P. H. Basic Stages of Internationalisation and Indicators that Characterise Them Pursuant to Innovation Theories of Internationalisation of Enterprises.....	259
Kolodizeva T. O., Panasyants H. S. Planning Approach to Organisational and Methodical Provision of Formation and Functioning of Logistic Systems of Enterprises.....	265

ACCOUNTING AND AUDITING

Khorunzhak N. M. Organisational Grounds of Development of the Accounting Systems of Budget Institutions under Modern Conditions.....	269
Nicolenko N. V. Specific Features of Reflection of Information Regarding Lease Operations in the National and International Standards.....	275

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Azarenkova H. M. Ways of Improvement of State Finance Control in Ukraine: Definition and Justification.....	280
Samorodov B. V., Goykhman M. I. Analysis and Assessment of Financial Indicators of Banks in the Context of Ensuring Functioning of the Banking System.....	284
Kornieiev M. V. Factors of Influence upon Efficiency of Development of the Financial Sector.....	292
Kulpinska L. K. Stimulating Investment Development through Transformation of State Banks Activity.....	297
Melnychenko O. V. Audit of Systems of Electronic Money on the Basis of Integrated Bank Reporting.....	301
Pogorelenko N. P., Ostroushko M. V. Ensuring Financial Stability of the Banking Sector of Ukraine under Modern Conditions.....	306
Bozhenko A. S. Analysis of the Reinsurance Market Situation under Conditions of Volatility of the World Economy.....	312
Leus D. V. Analysis of Scientific and Methodical Approaches to Portfolio Investment as a Tool of Financial Provision of Sustainable Economic Development.....	318
Oikhovyk V. V. Assessing Efficiency of Taxation of Banks and Enterprises of the Real Sector of Economy of Ukraine.....	322
Ruzhytskyi A. V., Khrynyuk O. S. Mutual Payments in Increase of the Level of Economic Security of Energy Generating Enterprises.....	327

Tkachyk L. P. Specific Features of Functioning of the Corporate Tax Management.....	333
--	-----

MANAGEMENT AND MARKETING

Vynogradova O. V., Piligrim K. I. Essence of Personnel Motivation as the Basis of Enterprise Development.....	339
Prokhorova V. V., Druzhynina Y. O. Direction of Assessment of Efficiency of Functioning of Integrated Business Structures of Engineering Enterprises.....	348
Antonyuk O. I. Stress Testing as a Tool of Bank Risk Management.....	353
Kuchumova I. Y. Intellectual Capital in the System of Enterprise Management.....	357
Miroshnichenko Y. V., Nadolko A. V. Managing Entrepreneurial Risks under Conditions of Instability of Economic Environment.....	364
Chechetova-Terashvili T. M. Rationalisation of Management of Strategic Option of an Enterprise.....	368
Tsyurko I. A. Model of an Ideal Head of the Personnel Department.....	372
Stolyaruk K. S. Development of the Role Scenario of the Personnel Management Specialist Activity.....	378
Shkurupska I. O. Behavioural Motives of Acquisition of Solar-driven Equipment.....	383
Yanevych M. M. Improvement of Information and Analytical Support of Strategic Marketing Management of Confectioneries.....	389

ТРАНСФОРМАЦІЯ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕННЯ І ЗМІНЕННЯ ПАРАДИГМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧЕСЬКОГО РОСТА: ІСТОРИЧЕСЬКИЙ АСПЕКТ І ТРЕБОВАВАННЯ СОВРЕМЕННОСТІ

ВОЖЖОВ А. П., ГРИНЬКО Е. Л., ЧЕРЕМИСИНОВА Д. В.

УДК 336.71

Вожжов А. П., Гринько Е. Л., Черемисинова Д. В. Трансформація денежного обращения и изменение парадигмы стимулирования экономического роста: исторический аспект и требования современности

В статті проведено об'єктивний науковий аналіз і системне осмислення закону денежного обращения – основи кількісного вираження процесів, зв'язаних з функціонуванням грошей, який дозволяє виявляти складові закономірності в денежном обращении, розробляти відповідні рішення та впливати на економічний розвиток. Розглядається зміна закономірностей грошового обігу та трансмісійного механізму в сучасній економіці, його вплив на збалансованість економічної системи. Виявлено сутнісні аспекти, протиріччя і наслідки еволюції методів стимулювання економічного розвитку. Досліджується вплив політики кількісного пом'якшення (QE) як нового методу регулювання економічного зростання та її вплив на трансформацію грошового обігу в сучасних умовах. Представлено математичні залежності, що описують основні еволюційні етапи зміни законів грошового обігу.

Ключевые слова: економічний ріст, кількісне з'ясування економічного зростання, QE, монетарне стимулювання, денежное обращение.
Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 23.

Вожжов Анатолій Павлович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту, Севастопольський національний технічний університет (вул. Університетська, 33, Севастополь, 99053, Україна)

E-mail: vozzhov_ap@mail.ru

Гринько Елена Леонидовна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та кредиту, Севастопольський національний технічний університет (вул. Університетська, 33, Севастополь, 99053, Україна)

Черемисинова Диана Валеріївна – старший викладач, кафедра фінансів та кредиту, Севастопольський національний технічний університет (вул. Університетська, 33, Севастополь, 99053, Україна)

E-mail: obsidian78@mail.ru

УДК 336.71

Вожжов А. П., Гринько О. Л., Черемисинова Д. В. Трансформація грошового обігу та зміна парадигми стимулювання економічного зростання: історичний аспект і вимоги сучасності

У статті проведено об'єктивний науковий аналіз і системне осмислення закону грошового обігу – основи кількісного вираження процесів, пов'язаних із функціонуванням грошей, який дозволяє виявляти закономірності, що складаються, у грошовому обігу, розробляти відповідні рішення та впливати на економічний розвиток. Розглядається зміна закономірностей грошового обігу та трансмісійного механізму в сучасній економіці, його вплив на збалансованість економічної системи. Виявлено сутнісні аспекти, протиріччя і наслідки еволюції методів стимулювання економічного зростання. Досліджується вплив політики кількісного пом'якшення (QE) як нового методу регулювання економічного зростання та її вплив на трансформацію грошового обігу в сучасних умовах. Представлено математичні залежності, що описують основні еволюційні етапи зміни законів грошового обігу.

Ключові слова: економічне зростання, кількісне пом'якшення економічного зростання, QE, монетарне стимулювання, грошовий обіг.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 23.

Вожжов Анатолій Павлович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту, Севастопольський національний технічний університет (вул. Університетська, 33, Севастополь, 99053, Україна)

E-mail: vozzhov_ap@mail.ru

Гринько Елена Леонидовна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та кредиту, Севастопольський національний технічний університет (вул. Університетська, 33, Севастополь, 99053, Україна)

Черемисинова Диана Валеріївна – старший викладач, кафедра фінансів та кредиту, Севастопольський національний технічний університет (вул. Університетська, 33, Севастополь, 99053, Україна)

E-mail: obsidian78@mail.ru

UDC 336.71

Vozzhov A. P., Grinko O. L., Cheremysynova D. V. Transformation of Money Circulation and Change of the Paradigm of Stimulation of Economic Growth: Historical Aspect and Modern Requirements

The article conducts an objective scientific analysis and system comprehension of the law of circulation of money – the basis of the quantitative expression of the processes that are connected with functioning of money, which allows revelation of the established regularities in circulation of money, development of relevant solutions and influencing economic development. It considers changing of the regularities of money circulation and the transmission mechanism in modern economy, its influence upon balancing of the economic system. It reveals the essential aspects, contradictions and consequences of the evolution of methods of stimulation of economic development. It studies influence of the policy of quantitative easing (QE) as a new method of regulating the economic growth and its impact on transformation of money circulation under modern conditions. It presents mathematic dependencies that describe main evolution stages of changing the laws of circulation of money.

Key words: economic growth, quantitative easing of economic growth, QE, monetary stimulation, money circulation.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 23.

Vozzhov Anatoliy P. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Finance and Credit, Sevastopol National Technical University (vul. Universytetska, 33, Sevastopol, 99053, Ukraine)

E-mail: vozzhov_ap@mail.ru

Grinko Olena L. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Sevastopol National Technical University (vul. Universytetska, 33, Sevastopol, 99053, Ukraine)

Cheremysynova Diana V. – Senior Lecturer, Department of Finance and Credit, Sevastopol National Technical University (vul. Universytetska, 33, Sevastopol, 99053, Ukraine)

E-mail: obsidian78@mail.ru

Текущий период развития мировой экономики и цивилизации проходит под знаком революционных финансовых, технологических, информационных изменений, за которыми идут экономические, социальные и политические преобразования, что приводит к необходимости осмысления нового состояния экономики. Конец XX – начала XXI ст. характеризует активное развитие теорий и концепций, а также форм и методов регулирования экономики. В то же время до сих пор не выработано единой концепции в части механизма обеспечения и регулирования сбалансированного ускоренного экономического роста, построения адекватной монетарной. Остро стоит вопрос обоснования новой парадигмы стимулирования экономического роста, а также исследования изменений закономерностей денежного обращения и его влияния на сбалансированность роста экономической системы. Современные научные поиски проходят в свете тех проблем, которые существуют в поле зрения мировой экономической науки и по которым до сих пор не выработаны эффективные методы управления экономическим ростом.

Мировой финансовый кризис 2007 – 2009 гг. уже назван в современной литературе «Великой рецессией». Сложившиеся на тот момент монетарный трансмиссионный механизм и традиционные инструменты денежно-кредитной политики не могли использоваться для борьбы с угрозами и последствиями разразившегося кризиса. Существующие монетарная и финансовая теории требуют переосмысления основных закономерностей денежно-кредитного и финансового механизма и создания новой финансовой парадигмы, поскольку, как отмечает П. Лемещенко, «мир финансов стал практически самостоятельным автономным космосом, утратившим прямую зависимость от физической экономической реальности» [1].

Известными учеными исследуются предпосылки и последствия изменения политики стимулирования экономического роста в современных условиях. О необходимости и результатах использования монетарными властями США нетрадиционных инструментов борьбы с проявлениями и последствиями кризиса, получившими название «количественного смягчения» (QE), говорится в работах Б. Бернаке (B. Bernanke), К. Баумейстера (C. Baumeister) и Л. Бенати (L. Benati) и др. ученых и практиков [1, 2].

В ряде публикаций [3 – 6] рассматриваются отдельные каналы воздействия монетарных импульсов при проведении политики «количественного смягчения» ФРС США, Европейского Центробанка, Банка Англии и Банка Японии с применением авторегрессионных зависимостей (VAR-модели). Они доказывают эффективность применяемых антикризисных мер для экономик развитых стран, однако единого мнения о целесообразности дальнейшего продолжения раундов «количественного смягчения» и долгосрочных последствиях для всего мира у зарубежных исследователей не выработано. В то же время исследования воздействия политики QE для развивающихся стран, в частности, работы [4, 7, 8], приходят к противоречивым результатам и дают неоднозначную оценку воздействия монетарных импульсов на развивающиеся экономики.

Необходимо отметить, что большинство исследований, посвященных проблеме смены традиционных инструментов монетарного трансмиссионного механизма, носит описательный характер или исследуют с помощью авторегрессионных зависимостей влияние каналов монетарной трансмиссии на конкретные финансовые или ма-

кроэкономические показатели, однако это не уменьшает круг вопросов в части разработки новой парадигмы обеспечения стабильности глобальной и национальных экономик, обеспечения устойчивого экономического роста и требуют дополнительного исследования. На это указывает в своих работах И. Рыкова [9, 10] и настаивает на необходимости смены экономической парадигмы, «когда модели и инструменты реализуемой политики, а также методы их применения должны учитывать происходящие изменения в мировой финансовой системе, которая приобрела совершенно иное качество» [9].

Ученые пытаются ответить на важнейшие вопросы: как изменились закономерности денежного обращения, каковы причины финансового кризиса, какие методы должны прийти на смену кейнсианству и монетаризму, каковы последствия использования количественного смягчения экономики (QE) как новой парадигмы стимулирования экономического роста? Новые явления в мировой экономике вызывают настоятельную необходимость осмысления основных понятий и экономических процессов.

Целью статьи является изложение результатов исследований в части изменения закономерностей денежного обращения и его влияние на сбалансированность роста экономической системы, а также результатов трансформации парадигмы стимулирования экономического роста.

Закон денежного обращения как основа количественного выражения процессов, связанных с функционированием денег, позволяет выявлять складывающиеся закономерности в денежном обращении, разрабатывать соответствующие решения и воздействовать на экономическое развитие. Проблемам денежного обращения, стимулирования экономического роста, формированию новой монетарной парадигмы посвящены работы таких отечественных учёных, как В. Геец, А. Дзюблюк, Б. Дунаев, В. Козюк, В. Корнеев, Т. Кричевская, С. Кульпинский, В. Лагутин, В. Мищенко, П. Юхименко и др.

Закон денежного обращения дает количественную оценку денежной массы, которая необходима для производства и реализации товаров, а также обеспечения стабильного равновесия между количеством товаров и денег. Данная зависимость фиксируется либо с помощью уравнения обмена, либо формулой количества денег, необходимого для обращения товарной массы [11].

К. Маркс наиболее последовательно и аргументировано обосновывал товарную природу денег, доказывая внутреннее единство товаров и денег исходя из категории меновой стоимости [12]:

$$\text{масса денег} = \frac{\text{сумма цен товаров}}{\text{число оборотов одноименных денежных единиц}} \quad (1)$$

Такой подход к анализу сущности денег имел несомненное преимущество, которое заключалось в том, что деньги приобретали объективный характер и реальное содержание, благодаря чему они стали полноценными инструментами экономического оборота, что обеспечивало эквивалентность обмена. Однако абсолютизация товарной природы денег К. Марксом, а также учеными, разделявшими данный взгляд, имела негативные последствия при решении проблемы их стоимости, т. к. стоимость денег объяснялась трудовой стоимостью денежного материала и затратами на их изготовление [13].

Работы И. Фишера и Э. Кеммерера интегрировали количественную теорию и товарную природу денег. Э. Кеммерер пытался ответить на ключевой вопрос: как деньги и кредит взаимосвязаны и влияют на уровень цен [29, 30]. Научные разработки Э. Кеммерера, его уравнение обмена легли в основу работ И. Фишера, который развил теорию операционного спроса на деньги, где спрос на реальные остатки пропорционален реальному доходу и нечувствителен к изменениям в процентных ставках:

$$MV = PQ, \quad (2)$$

где M – денежная масса в обращении; V – скорость обращения денег; p_i – цена i -того товара, $i = 1, \dots, n$; P – уровень цен; Q – реальный объем производства.

Значение его теории заключается в том, что скорость обращения денег и темп обращения денег постоянные. Это генерирует количественную теорию денег, которая означает, что совокупные расходы определяются исключительно изменениями в количестве денег. Однако классический взгляд, принимающий скорость обращения денег как постоянную, не подтверждается фактическими данными. Нестабильность скорости обращения денег особенно ярко проявилась после резкого падения скорости в годы «Великой депрессии» [14].

Классический кембриджский подход старался ответить на вопрос, сколько денег индивиды хотят накапливать. Этот подход также рассматривал спрос на реальные остатки как пропорциональный к реальному доходу, но он отличается от анализа Фишера тем, что не исключает влияния процентных ставок на спрос на деньги.

Дж. Кейнс развивал кембриджский подход, предложив три основных мотива накопления денег: операционный (транзакционный), осмотрительности и спекулятивный. Обоснованная им теория преимущества ликвидности рассматривает операционный и сберегательный компоненты спроса на деньги как пропорциональные доходу. Однако спекулятивный компонент спроса на деньги рассматривается как чувствительный к процентным ставкам, а также к ожиданиям относительно будущей динамики процентных ставок. Эта теория означает, что скорость обращения денег очень нестабильна и не может рассматриваться как постоянная. Впоследствии, однако, было выявлено, что процентные ставки важны как для компонента осмотрительности и операционного компонента спроса на деньги, так и для спекулятивного.

Теория спроса на деньги М. Фридмана основывалась на подходе, используемом в теории Дж. Кейнса и классических кембриджских экономистов. Рассматривая деньги как любой другой актив, Дж. Фридман использовал теорию спроса на активы, чтобы определить спрос на деньги, что является функцией ожидаемых доходов на другие активы относительно ожидаемого дохода на деньги и постоянный доход. В отличие от Дж. Кейнса М. Фридман считал, что спрос на деньги является нестабильным и нечувствительным к изменениям процентной ставки. Ученый доказывал, что скорость оборота денег прогнозируема, хотя не всегда. Это вело к выводу количественной теории – деньги являются основным детерминантом совокупных расходов [14].

Во второй половине XX века появляются теории спроса на деньги, которые делают акцент на их роли как средства обращения – теории транзакционного спроса. Транзакционные остатки денежных средств накапливаются

для поддержания заданного уровня денежного дохода. Наиболее известными моделями функции спроса на деньги относительно транзакционной теории являются модели У. Баумоля и Д. Тобина, разработанные независимо и параллельно друг от друга. Спрос на деньги состоит в прекарщении индивидуумов сохранять определенную часть богатства в денежной форме как запас денег, состояние которого определяется суммой определенных транзакционных операций за определенный период. В данном случае деньги как представительская стоимость для удовлетворения текущих нужд и владения активами в будущем, то есть деньги используются как средство накопления стоимости. Согласно модели У. Баумоля запасы денег должны увеличиваться пропорционально квадратному корню от объема соглашений [15, 16].

В 70-е гг. прошлого века появились новые направления изучения спроса на деньги, среди которых модели буферного запаса денег (*buffer stock model, BSM*), а также модели коррекции ошибок (*error correction model, ECM*). Первая использует эффекта адсорбции шоков денежного спроса для объяснения нестабильности функции спроса на деньги. Вторая сосредоточилась на неверной спецификации функции спроса как основной причине ее нестабильности [15].

В сформулированных на настоящий момент законах денежного обращения экономическая наука фактически исходит из признания производности, зависимости потребности в денежной массе от массы товарной [11]. Однако современная экономика перешагнула эти рамки. Потребности в денежной массе уже не ограничиваются только массой товаров, которая все также является базовым реальным активом, но включают большее широкий спектр «нетоварных» активов, создаваемых финансовым рынком.

Новые явления в мировой экономике вызывают настоятельную необходимость пересмотра основных понятий [17]. Используемые монетарные методы регулирования экономики и обеспечения экономического роста приводят к изменениям закономерностей денежного обращения и трансмиссионного механизма, что отражено в табл. 1.

Рассматривая сущность и основу методов стимулирования экономического роста, необходимо отметить: первый экономический кризис разразился в Англии, наиболее развитой капиталистической стране того времени, в 1825 г. и выразился в том, что товары не могли быть проданы вследствие недостатка платежеспособного спроса, что вызвало остановку производства и расстройство всей экономической системы. Достижение цели капиталистического производства каждого индивидуального предприятия требовало максимального увеличения объема производства и реализации продукции и минимизации затрат на производство, а также повышения производительности труда. Внедрение прогрессивной техники и новых технологий приводило к постепенному уменьшению доли живого труда в стоимости продукции. В силу этого возникал и увеличивался разрыв между совокупной стоимостью создаваемой продукции и платежеспособным спросом. Возникновение кризиса являлось следствием того, что платежеспособный спрос, или количество денег, направляемое на приобретение товаров, становилось меньше суммы их цен, или суммы цен базовых активов. С развитием экономики состав этих базовых активов расширился включением недвижимости, средств производства, а условие стабильного

развития выражалось как равенство денег и товаров или реальных активов (РА). Общая величина активов при этом равна сумме реальных активов¹:

$$M' \sim P_i Q_i \sim PA, \quad (3)$$

где M – спрос на деньги активы (в табл. 1 обозначено как $M_{\text{кап}}$ деньги, необходимые для поддержания спроса на реальные – товары); P_i – цена i -того товара, $i = 1, \dots, n$; Q_i – масса i -того товара в обращении; PA – сумма цен реализуемых реальных активов (товаров).

Первая Великая депрессия началась с биржевого фондового кризиса в США (1929 г.). Для противодействия потерям на фондовом рынке финансовому сектору понадобились дополнительные денежные средства, которые в итоге

¹ Для упрощения скорость денежного обращения принимается равной единице.

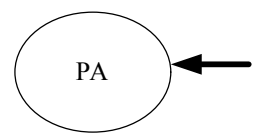
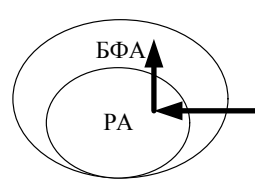
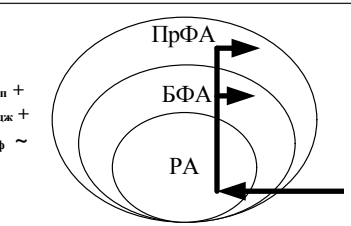
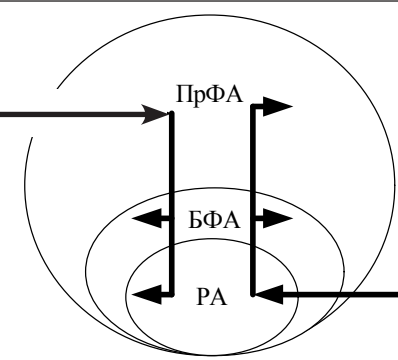
перетекли через банковскую сферу из реального сектора производства, уменьшая доходы предприятий и населения и сокращая платежеспособность субъектов экономики.

Кейнсианство использовало адресное бюджетное финансирование приоритетных отраслей и проектов с использованием в т. ч. льготного кредитования и смягчения фискальной нагрузки. Для инвестиций использовались средства бюджета, полученные в т. ч. и за счет денежной эмиссии. Цель – борьба с инфляцией и безработицей, развитие экономики за счет мультипликации инвестиций, а также получение предпринимательского дохода.

Первоначально кейнсианство привело к значительным позитивным результатам. Однако по истечении определенного времени административное регулирование, неэффективное использование инвестиций, отсутствие ответственности за неэффективное инвестирование средств

Таблица 1

Эволюция методов стимулирования экономического развития

Количество денег в обращении и величина противостоящих активов	Трансмиссионный механизм	Признаки
$M_{\text{кап}} \sim P_i Q_i \sim PA$. Количество денег в экономике определяется величиной реальных активов	$M_{\text{кап}} \sim$  Экстенсивное инвестирование за счет капитализации прибыли	Экстенсивный рост с соответствующим увеличением реальных активов. Итог: Великая депрессия
$M_{\text{кап}} + M_{\text{бюдж}} \sim PA + БФА, БФА = ЦБ_{\text{мс}}$ Количество денег в обращении определяется величиной реальных активов и базовых финансовых активов (БФА)	$M_{\text{кап}} + M_{\text{бюдж}} \sim$  Интенсивное бюджетное финансирование проектов	Кейнсианство: бюджетное финансирование , в т. ч. за счет эмиссии ЦБ, льготное налогообложение. Итог: стагфляция
$M_{\text{кап}} + M_{\text{бюдж}} + M_{\text{реф}} \sim PA + БФА + ПрФА$. Количество денег в обращении определяется величиной реальных активов, базовых и производных финансовых активов (ПрФА)	$M_{\text{кап}} + M_{\text{бюдж}} + M_{\text{реф}} \sim$  Интенсивное финансирование проектов через рефинансирование – кредитование	Монетаризм: регулирование экономики изменением цены денег через кредитный рынок. Итог: мировой финансовый кризис
$M_{\text{кап}} + M_{\text{бюдж}} + M_{\text{реф}} + QE \sim PA + БФА + ПрФА$. Количество денег в обращении определяется величиной реальных активов, базовых и производных финансовых активов, а также эмиссией денег, опережающей рост активов (QE)	$M_{\text{кап}} + M_{\text{бюдж}} + M_{\text{реф}} + QE \sim$  Финансирование всех направлений посредством бюджетного, кредитного, фондового, трансмиссионного механизмов	Теория количественного смягчения: QE – направление эмитированных денег через фондовый рынок во все сферы экономики и финансов. Итог: новый финансовый кризис, мировой валютный кризис?

привели в итоге к дисбалансам на рынках экономической системы к стагфляции (инфляции и безработице).

Примерно в данный период времени сформировался значительный фондовый рынок как рынок ценных бумаг – титулов собственности и долговых ценных бумаг. Ценные бумаги становятся существенным активом рыночной экономической системы, уже не отражая стоимость базовых активов, а дополняя их, увеличивая общую стоимость активов рыночной системы. Количество денег, необходимое для обращения, для поддержания стабильности в экономике, увеличивается на величину, соответствующую цене этих новых активов. В то же время за данными активами в виде ценных бумаг не всегда стоит реальное обеспечение в виде конкретных товаров. Общая величина активов при этом равна сумме реальных активов и ценных бумаг – титулов собственности и долговых ценных бумаг. Количество денег в обращении при этом определяется величиной реальных активов и базовых финансовых активов (БФА):

$$\begin{aligned} M' &\sim PA + БФА, \\ БФА &= ЦБ_{мс}, \end{aligned} \quad (4)$$

где M' – спрос на деньги (в табл. 1 обозначено как $M_{\text{кап}}$ + $M_{\text{бюдж}}$, деньги, финансирующие экстенсивный рост экономики при капиталистическом производстве и бюджетное финансирование экономики); БФА – базовые финансовые активы (долевые и долговые ценные бумаги); ЦБ_{мс} – ценные бумаги – титулы собственности.

Классический монетаризм разрешил основные проблемы кейнсианства. Регулирование экономики изменением цены ссудного капитала с финансированием на рыночной, конкурентной основе, в соответствии с рыночными ориентирами посредством рефинансирования деловых банков Центральными банками и последующего кредитования ими СПД под свою экономическую ответственность. Основу ресурсов составляли средства кредитно-денежной эмиссии. Цель – интенсивное развитие экономики, стабильный и управляемый рост, получение предпринимательского и процентного дохода. При этом развитие экономики происходит за счет кредитно-инвестиционной мультипликации.

Дальнейшее развитие финансовой системы привело к созданию новых финансовых инструментов в виде производных ценных бумаг, секьюритизированных активов, структурированных финансовых активов и других новых финансовых инструментов и технологий. Инновационные финансовые продукты, в особенности секьюритизированные ценные бумаги, деривативы стоят еще дальше от реальных активов экономики, чем ценные бумаги – титулы собственности. Общая величина активов, которые должны быть обеспечены деньгами, будет равна сумме реальных (базовых) активов, ценных бумаг – титулов собственности, долговых инструментов, а также инновационных финансовых инструментов. Основное условие стабильного развития, которое выражалось как равенство денег и товаров или реальных активов, $M \sim PA$, стало многокомпонентным и более сложным. Количество денег в обращении определяется величиной реальных активов, базовых и производных финансовых активов (ПрФА):

$$\begin{aligned} M'' &\sim PA + БФА + ПрФА, \\ M_{\text{кап}} + M_{\text{бюдж}} + M_{\text{реф}} &\sim PA + БФА + ПрФА, \end{aligned} \quad (5)$$

где M'' – спрос на деньги (в табл. 1 обозначено как $M_{\text{кап}}$ + $M_{\text{бюдж}}$ + $M_{\text{реф}}$, деньги, финансирующие экстенсивный рост

экономики при капиталистическом производстве, бюджетное финансирование экономики, деньги, направляемые в экономику за счет механизма рефинансирования); ПрФА – производные финансовые активы (ценные бумаги на основе механизма секьюритизации, деривативы).

Создавалось впечатление, что удалось решить вопросы государственного регулирования экономики без непосредственного вмешательства государства – вплоть до 2008 года. Впоследствии дисбаланс в финансовой системе привел к мировому финансовому кризису. Кейнсианство и монетаризм выработали свой ресурс.

На ведущих мировых финансовых рынках происходит множественная мультипликация долгов вследствие как выпуска новых ценных бумаг, так и в результате погашения текущей задолженности новыми долговыми активами (секьюритизация, структурированные активы). В свою очередь, эти процессы дали мощный импульс развитию «облегченного» кредитования, что явилось одной из причин увеличения неплатежеспособного спроса на активы, роста их стоимости и, таким образом, еще большего раздувания финансовых пузырей. Для поддержания столь значительных объемов долгов, естественно, требуется все большее количество денег. Длительный дисбаланс между активами и количеством денег, непропорциональный рост финансовых активов и ликвидности приводит к невозможности их погашения в полном объеме и необходимости дополнительной монетизации, нарушает основные финансовые законы.

Внастоящее время огромные объемы финансовых активов в виде долговых ценных бумаг, секьюритизированного долга, деривативов требуют поддержания их соответствующими объемами денежной массы, что, в свою очередь, не позволяет эффективно «транспортировать» деньги в реальный сектор экономики. Кейнсианский канал удовлетворения спроса через реальный сектор производства не ликвидирует дисбаланс на финансовых рынках. Монетарный канал удовлетворения спроса на деньги напрямую через финансовые рынки не позволяет в нужных объемах доставить деньги до сектора реального производства. Возникновение финансовых «пузырей» гипертрофирует каналы трансмиссии, и денежная масса, дополнительно направляемая на удовлетворение денежного спроса, остается циркулировать в рамках финансового рынка, поддерживая таким образом разрастание «пузырей». Альтернативным способом борьбы с последствиями мирового экономического кризиса 2008 г. стал метод количественного смягчения, или QE.

Сущность стимулирования экономического развития единая – направление дополнительных денежных средств в экономику. В отличие от экстенсивного роста, который происходит в результате простого наращивания факторов роста – средств производства и рабочей силы, интенсивный рост предполагает совершенствование и развитие путем создания новых возможностей, комбинации организации человеческой деятельности, поиска новых средств и технологий.

QE (*quantitative easing*) – количественное смягчение – такой вид монетарной политики, при которой экономика насыщается денежными средствами за счет дополнительной денежной эмиссии в значительных объемах через фондовый рынок путем покупки финансовых активов – облигаций и деривативов. Использование QE предполагает в 2013 г. ФРС США ежемесячные объемы покупки облига-

ций на 45 млрд долл. США и деривативов на 45 млрд долл. США, т. е. в годовом исчислении – на 1 трлн долл. США.

Количественное смягчение (*QE – quantitative easing*) первоначально предполагалось использовать как разовый, не системный метод смягчения ситуации в экономике и финансовой сфере посредством пополнения денежными средствами, для восполнения нехватки ликвидности. Однако в США стало использоваться систематически.

QE получило также название посткризисного нетрадиционного монетаризма. Его цель – вывести экономику из финансового кризиса за счет средств денежной эмиссии в значительных объемах через фондовый рынок – выкуп гособлигаций и деривативов (ипотечных закладных). Будущие проблемы – вероятность новых финансовых пузырей, обвал доллара США и трансформация мировой валютной системы. Количество денег в обращении при этом виде монетарной поддержки экономики определяется величиной реальных активов, базовых и производных финансовых активов, а также эмиссией денег, опережающей рост активов (*QE*):

$$\begin{aligned} M''' &\sim PA + БФА + ПрФА, \\ M_{\text{кап}} + M_{\text{бюдж}} + M_{\text{реф}} + QE &\sim \\ &\sim PA + БФА + ПрФА, \end{aligned} \quad (6)$$

где M''' – спрос на деньги (в табл. 1 обозначено как $M_{\text{кап}} + M_{\text{бюдж}} + M_{\text{реф}} + QE$, деньги, финансирующие экстенсивный рост экономики, бюджетное финансирование экономики, деньги, направляемые в экономику за счет механизма рефинансирования, а также эмиссия денег, опережающей рост активов – *QE*).

Закон денежного обращения определяет количество денег, необходимых для обращения и функционирования экономики. Нарушение равновесия между спросом и предложением, между количеством денег в обращении и величиной противостоящих активов приводит к кризису. Понимая это, правительства многих стран во время последнего мирового финансового кризиса использовали все доступные методы для насыщения экономики деньгами (*рис. 1*).

Учетные ставки Центробанков стран с развитой экономикой снизились практически до нулевых значений: в США – 0 – 0,25%; ЕС – 0,5%; в Великобритании – 0,75%; Японии – 0,1%. В противоположность этому в Украине и

России в данный период наоборот наблюдался рост учетных ставок: Украина – 6,5% (с 13.08.2013 г.), Россия – 8,25% (с 14.09.2012 г.) в условиях достаточно жесткой монетарной политики, направленной на сдерживание инфляции и поддержание заданного валютного курса. Увеличение денежного предложения приводит к повышению спроса на иностранную валюту на валютном рынке как со стороны банков, так и населения, в результате чего регулятор будет вынужден провести интервенции в значительных объемах для поддержания стабильности национальной валюты, что наглядно подтверждают события сентября 2012 г., когда три банка, получившие 31.08.2012 г. годовые кредиты на сумму 3,8 млрд грн под 7,5% годовых для стимулирования отечественных товаропроизводителей, направили данные средства на валютный рынок, вызвав его дестабилизацию, то есть использовали данные средства не по целевому назначению.

Возникает вопрос: оправдана ли такая политика НБУ в условиях падения производства и рынков? Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что снижение процентных ставок в развитых странах, напротив, связано с достаточно низким уровнем инфляции. Рост внутреннего потребления приводит к укреплению экономики и национальной валюты.

При проведении Центральными банками традиционной монетарной политики посредством управления краткосрочными номинальными процентными ставками оказывается влияние на экономику через различные каналы трансмиссионного механизма. Поскольку инфляционные ожидания не реагируют немедленно на изменения номинальных процентных ставок, Центральные банки могут также влиять на реальные процентные ставки в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Центральные банки при проведении классической монетарной политики покупают и продают долговые краткосрочные ценные бумаги для поддержания целевых значений краткосрочных номинальных процентных ставок. Эти покупки и продажи активов изменяют как краткосрочные процентные ставки, так и денежную базу (количество валюты и банковских резервов в экономике). Например, Центральный банк может увеличить денежную базу двумя сходными способами: путем приобретения облигаций от субъектов экономической системы, предоставляя им заемные средства. Такая

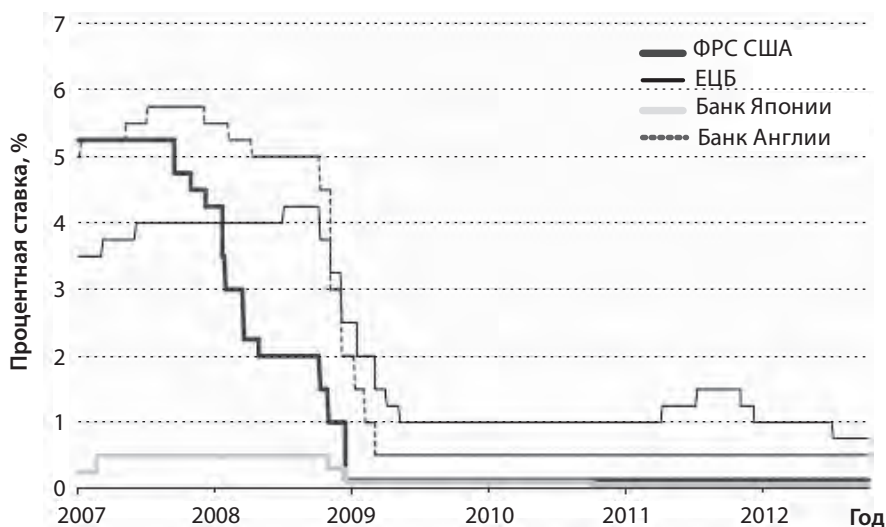


Рис. 1. Динамика учетных ставок США, Японии, Великобритании, Еврозоны в 2007 – 2012 гг. [18 – 21]

традиційна монетарна політика потенціально може стимулювати економіку завдяки двом типам каналів: каналу ціни активів (включаючи процентні ставки) і кредитному каналу.

Викупая краткосрочные ценные бумаги, расширяя денежную базу и снижая краткосрочные реальные процентные ставки, Центральные банки могут влиять на цены различных активов, в том числе на валютные курсы и стоимость акций. Изменения цен на активы влияют на экономические решения агентов. Высокая стоимость акций может непосредственно стимулировать потребление и инвестиции в бизнес за счет увеличения потребительского богатства, что делает эмиссию новых акций более прибыльной. Более низкий курс национальной валюты делает отечественные товары более конкурентоспособными по сравнению с иностранными товарами. Таким образом, снижение процентных ставок стимулирует заимствования для потребления и инвестиций, т. е. непосредственно влияет на уровень производства и занятости.

Тем не менее, покупка краткосрочных ценных бумаг не может привести к снижению процентных ставок, когда они находятся на нулевой отметке. Таким образом, увеличение денежной базы не может само по себе рассматриваться в качестве эффективного стимула. Так как денежные средства и облигации стали близкими субститутами, общественность может просто выбрать хранение валюты в наличной форме при проведении Центральным банком денежных инъекций, что препятствует созданию дополнительных денег при стимулировании экономической актив-

ности. Такая ситуация, известная как ловушка ликвидности, может мотивировать центральные банки сосредоточиться на конкретных рынках и/или процентных ставках, а не просто на расширении количества денег.

Нулевые ставки по краткосрочным кредитам подтолкнули Центральные банки к нетрадиционной политике, которая позволяет значительно увеличить их денежную базу с целью стимулирования своей экономики в форме «количественного смягчения». Некоторые меры этой нетрадиционной политики связаны с непосредственным кредитованием на конкретных, проблемных краткосрочных кредитных рынках, тогда как другие включают покупку долгосрочных активов, предназначенных для уменьшения реальной, долгосрочной процентной ставки.

Глава ФРС США Б. Бернанке назвал долгосрочное крупномасштабное приобретение активов ФРС «смягчением условий кредитования» [22], поскольку ФРС стремится улучшить функционирование долгосрочных рынков облигаций и снизить долгосрочные процентные ставки, а не просто увеличить денежную базу. Член правления Лоренцо Б. Смаги описывает QE аналогично: «Когда центральный банк решает увеличить размер своего баланса, он должен выбрать, какие активы покупать. В теории, это может быть покупкой любого актива от кого угодно» [23].

Основными причинами перехода к новой парадигме регулирования экономики явились:

- ✦ невозможность регулирования экономики изменением учетных ставок (цены денег);
- ✦ необходимость привлечения в экономику денежных средств в значительных объемах, что могло

Таблица 2

Экономические и финансовые индикаторы Украины и зарубежных стран на 01.01.2013 г.

Страна, год	Эмиссия денежных средств, трлн долл. США	Темп роста ВВП, %	Темп инфляции, %	Учётная ставка, %
США				
2009	1	-3,5	1,3	0(0,25)
2010	1	3	0,7	0(0,25)
2011	1	2,8	2,2	0(0,25)
2012	1	2,6	1,7	0(0,25)
Евросоюз				
2009	н/д	-4,1	0,8	1
2010	н/д	1,9	1,8	1 – 1,5
2011	н/д	1,6	2,9	1,5 – 1
2012	н/д	-0,2	2,3	1 – 0,75
Россия				
2009	-	-7,9	2	13 – 8,75
2010	-	4	10,3	8,75 – 7,75
2011	-	4,3	15,4	7,75 – 8
2012	-	3,4	8,5	8 – 8,25
Украина				
2009	-	-15,1	13,0	13 – 10,25
2010	-	4,2	13,8	10,25 – 7,75
2011	-	4,7	15,7	7,75
2012	-	0,2	8,0	7,5

бы обеспечить только эмиссионный метод генерации ресурсов экономического роста;

- ✦ изменение направленности денежных потоков при воздействии на экономику. Экономика насыщается денежными средствами за счет дополнительной денежной эмиссии в значительных объемах через фондовый рынок путем покупки финансовых активов;
- ✦ изменение главного интереса Центробанка – это уже не только процентный доход, а в основном эмиссионный доход – сеньораж.

В то же время политика «количественного смягчения» сопряжена с рисками:

- ✦ риск инфляции.

Самую большую обеспокоенность многих экономистов вызывает перспектива инфляции вследствие реализации политики «количественного смягчения». Огромное количество денег, которое циркулирует в экономике, может привести к неконтролируемому росту цен;

- ✦ экспорт инфляции в развивающиеся экономики.

Эмитированные денежные средства могут быть использованы правительством и потребителями для импорта новых товаров и услуг из других стран. В краткосрочной перспективе последствия данной политики неочевидны. Проблема заключается в том, что рано или поздно другие страны откажутся от данных валют, в частности, доллара США, поскольку его реальная стоимость окажется значительно ниже. Так, Китай прекратил экспорт ценных минералов в США из-за его программы количественного смягчения;

- ✦ мировой валютный кризис.

Статус доллара США в качестве мировой резервной валюты находится под угрозой срыва, поскольку возможность правительства США обеспечить государственный долг ограничена;

- ✦ краткосрочный эффект.

Многие экономисты высказывают опасения, что «велосипед движется, пока крутят педали», то есть восстановление экономики возможно только при постоянном насыщении экономики денежными средствами. Как только этот процесс прекратится, возможен обратный эффект. Объявление о сокращении или прекращении программы «количественного смягчения» может привести к сокрушительному обвалу фондового рынка;

- ✦ генерация избыточного неоправданного долга.

Увеличение предложения денег и низкие процентные ставки поощряют потребителей и компании к новым займам. Рост чрезмерной задолженности может еще больше усугубить хрупкое равновесие в экономике. Кроме того, количественное смягчение может привести к увеличению дефицита государственного бюджета (например, США или Японии).

Программы количественного смягчения могут подпитывать экономику, в то же время они также могут ввергнуть страну в долговой кризис и привести к значительным разрушительным последствиям.

ВЫВОДЫ

Таким образом, невозможность регулирования экономики методами классического монетаризма привела к необходимости формирования новой парадигмы обеспечения экономического роста. Этому способствовали следующие основные тенденции в мировой экономике:

1. Снижение учетных ставок до «нулевых» значений – попытки Центральными банками противодействовать кризису монетарными методами.

2. Политика «количественного смягчения» – эмиссия значительной денежной массы и ее направление в финансовую сферу и реальную экономику через фондовый рынок – новый подход к монетарному регулированию экономики.

3. В условиях, когда показатель монетизации низкий и экономика недокредитована – кредитная эмиссия является ключевым инструментом в запуске экономического роста.

4. Учетная ставка устанавливается исходя из здравого смысла и необходимости практического противодействия кризису.

5. Интерес Центрального банка от получения процентного дохода сместился к получению эмиссионного дохода, или сеньоража.

В то же время в современных условиях изменение денежного обращения и развитие финансовых инструментов регулирования экономики привело к соответствующему изменению закона денежного обращения, без учета которых невозможно эффективное управление экономическим ростом и обеспечение его сбалансированности. Регулирование спроса и предложения денег должно обеспечивать сбалансированность денег и активов как реальной экономики, так и финансового рынка. Решение данных вопросов должно стать существенным фактором преодоления многих жизненно важных экономических и социальных вопросов общества. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Лемещенко П. Институциональная теория денег / П. Лемещенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bsu.by/Cache/pdf/351633.pdf>

2. Bernanke B. Conducting monetary policy at very low short-term interest rates / B. Bernanke, V. Reinhart // *American Economic Review*. – 2004. – № 94(2). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://econ.ucdenver.edu/beckman/Finance/bernanke-lowinterest.pdf>

3. Baumeister C. Unconventional Monetary Policy and the Great Recession: Estimating the Macroeconomic Effects of a Spread Compression at the Zero Lower Bound / C. Baumeister, L. Benati [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ijcb.org/journal/ijcb13q2a9.pdf>

4. Chen Q. International spillovers of central bank balance sheet policies / Q. Chen, D. Filardo, He F. Zhu // *BIS Papers* 2011. – No 66 [Электронный ресурс] – Режим доступа : [http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3_e.nsf/%28ynDK_contentByKey%29/ANES-8TFGBN/\\$FILE/E-Publication%20Volz.pdf](http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3_e.nsf/%28ynDK_contentByKey%29/ANES-8TFGBN/$FILE/E-Publication%20Volz.pdf)

5. Ugai H. Effects of the Quantitative Easing Policy: A Survey of Empirical Analyses / H. Ugai [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.boj.or.jp/en/research/wps_rev/wps_2006/data/wp06e10.pdf

6. Kapetanios G. Assessing the Economy-wide Effects of Quantitative Easing / G. Kapetanios, H. Mumtaz, I. Stevens, K. Theodoridis // *The Economic Journal* Volume. – 2011. – № 122, November 2012. – Issue 564. – Pp. F316 – F347 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1992952

7. Скрыпник Д. В. Оценка трансграничных эффектов политики количественного смягчения для российской экономики [Текст] / Д. В. Скрыпник. – М. : Институт экономики РАН, 2013. – 60 с.

8. Ефимова Ю. Мировые волны количественного смягчения [Текст] / Ю. Ефимова, А. Ананьев // *Рынок ценных бумаг*. – 2013. – № 6. – С. 16 – 19.

9. Рыкова И. А. Формирование денежной теории и ее взаимосвязь с современной теорией финансовых рынков [Текст] / И. А. Рыкова // Финансы и кредит. – 2013. – 19(547). – С. 10 – 18.

10. Рыкова И. А. Модернизация современных экономических инструментов через призму меняющегося финансового рынка [Текст] / И. А. Рыкова // Финансы и кредит. – 2011. – № 44. – С. 47 – 54.

11. Деньги. Кредит. Банки : Учебник [Текст] / Г. Е. Алпатов, Ю. В. Базулин и др.; Под ред. В. В. Иванова, Б. И. Соколова. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 624 с. – ISBN 5-98032-237-X.

12. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии [Текст] / К. Маркс. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. – М. : Политиздат, 1998. – 891 с. – ISBN 5-250-00155-6.

13. Гроші та кредит : підручник. – 4-те вид., перероб. і доп. [Текст] / М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазебко та ін.; за заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2006. – 744 с. – ISBN 966-574-896-3.

14. Мишкін Ф. С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків [Текст] / Ф. С. Мишкін ; [пер. з англ. С. Панчишин, А. Сташишин, Г. Стеблій]. – К.: Основи, 1999. – 963 с. – ISBN 966-500-150-7.

15. Єрешко Ю. О. Попит на гроші та методи його оцінювання [Текст] / Ю. О. Єрешко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – К. : ВПІ ВПК «Політехніка». – 2009. – № 6. – С. 3 – 6.

16. Baumol W. J. The transactions demand for cash: an inventory theoretic approach [Текст] / W. J. Baumol // Quarterly journal of economics. – 1952. – Vol. 66. – № 4.

17. Вожжов А. П. Изменение закономерностей денежного обращения и его влияние на сбалансированность экономической системы [Текст] / А. П. Вожжов, Е. Л. Гринько // Экономика и регион. Науковий вісник Полтавського національного університету імені Юрія Кондратюка. – Полтава, травень 2011. – С. 181 – 186.

18. Monetary Policy Report to the Congress, 26 February 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/20130226_mprfullreport.pdf

19. Long-term interest rate statistics for EU Member States [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecb.eu/stats/money/long/html/index.en.html>

20. Changes in Bank rate, minimum lending rate, minimum band dealing rate, REPO rate and official bank rate [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bankofengland.co.uk/statistics/Documents/rates/baserate.xls>

21. The Basic Discount Rate and Basic Loan Rate [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.boj.or.jp/en/statistics/boj/other/discount/cdab0101.csv>

22. Bernanke B. Monetary Policy Since the Onset of the Crisis: Presented at a symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, "The Changing Policy Landscape".- August 31, 2012 / B. Bernanke [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20120831a.htm

23. Smaghi L. Conventional and Unconventional Monetary Policy: Keynote speech at the International Center for Monetary and Banking Studies, Geneva, Switzerland, April 28, 2009 / L. Smaghi [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.bis.org/review/r090429e.pdf?frames=0

REFERENCES

Alpatov, G. E., and Bazulin, Yu. V. *Dengi. Kredit. Banki* [Money. Credit. Banks]. Moscow: Velbi; Prospekt, 2003.

Bernanke, B., and Reinhart, V. "Conducting monetary policy at very low short-term interest rates". <http://econ.ucdenver.edu/beckman/Finance/bernanke-lowinterest.pdf>

Benati, C. Baumeister L. "Unconventional Monetary Policy and the Great Recession: Estimating the Macroeconomic Effects of a Spread Compression at the Zero Lower Bound". <http://www.ijcb.org/journal/ijcb13q2a9.pdf>

Baumol, W. J. "The transactions demand for cash: an inventory theoretic approach". *Quarterly journal of economics*, vol. 66, no. 4 (1952).

Bernanke, B. "Monetary Policy Since the Onset of the Crisis: Presented at a symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, "The Changing Policy Landscape". www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20120831a.htm

Chen, Q., Filardo, D., and He, F. Zhu. "International spillovers of central bank balance sheet policies". [http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3_e.nsf/%28ynDK_contentByKey%29/ANES-8TFGBN/\\$FILE/E-Publication%20Volz.pdf](http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3_e.nsf/%28ynDK_contentByKey%29/ANES-8TFGBN/$FILE/E-Publication%20Volz.pdf)

"Changes in Bank rate, minimum lending rate, minimum band dealing rate, REPO rate and official bank rate". <http://www.bankofengland.co.uk/statistics/Documents/rates/baserate.xls>

Efimova, Yu., and Ananov, A. "Mirovye volny kolichestvennogo smiagcheniia" [Global wave of quantitative easing]. *Rynok tsennykh bumag*, no. 6 (2013): 16-19.

Kapetanios, G. and others. "Assessing the Economy-wide Effects of Quantitative Easing". http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1992952

Lemeshchenko, P. "Institutsionalnaia teoriia deneg" [Institutional theory of money]. <http://www.bsu.by/Cache/pdf/351633.pdf>

"Long-term interest rate statistics for EU Member States". <http://www.ecb.eu/stats/money/long/html/index.en.html>

Marks, K. Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii [Capital. Critique of Political Economy]. Moscow: Politizdat, 1998.

Myshkin, F. S. *Ekonomika hroshei, bankivskoi spravy i finansovykh rynkiv* [Economics of Money, Banking and Financial Markets]. Kyiv: Osnovy, 1999.

"Monetary Policy Report to the Congress, 26 February 2013". http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/20130226_mprfullreport.pdf

Rykova, I. A. "Formirovanie denezhnoy teorii i ee vzaimosviaz s sovremennoy teoriey finansovykh rynkov" [Formation of monetary theory and its relationship with the modern theory of financial markets]. *Finansy i kredit*, no. 19(547) (2013): 10-18.

Rykova, I. A. "Modernizatsiia sovremennykh ekonomicheskikh instrumentov cherez prizmu meniaiushchegosia finansovogo rynka" [Modernization of modern economic tools through the prism of changing financial market]. *Finansy i kredit*, no. 44 (2011): 47-54.

Savluk, M. I., Moroz, A. M., and Lazebko, I. M. *Hroshti ta kredyt* [Money and credit]. Kyiv: KNEU, 2006.

Skrypnik, D. V. *Otsenka transgranichnykh effektov politiki kolichestvennogo smiagcheniia dlia rossiyskoy ekonomiki* [Assessment of transboundary effects of the quantitative easing policy of the Russian economy]. Moscow: Institut ekonomiki RAN, 2013.

Smaghi, L. "Conventional and Unconventional Monetary Policy: Keynote speech at the International Center for Monetary and Banking Studies". www.bis.org/review/r090429e.pdf?frames=0

"The Basic Discount Rate and Basic Loan Rate". <http://www.boj.or.jp/en/statistics/boj/other/discount/cdab0101.csv>

Ugai, H. "Effects of the Quantitative Easing Policy: A Survey of Empirical Analyses". http://www.boj.or.jp/en/research/wps_rev/wps_2006/data/wp06e10.pdf

Vozhzhov, A. P., and Hrynko, E. L. "Yzmeneniye zakonomenosti denezhnoho obrashcheniya y eho vlyaniye na sbalansirovannost ekonomicheskoi systemy" [Changing patterns of money and its impact on the balance of the economic system]. *Ekonomika y rehyon* (2011): 181-186.

Yereshko, Yu. O. "Popyt na hroshti ta metody ioho otsiniuvania" [Money demand and methods of evaluation]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI»*, no. 6 (2009): 3-6.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ ТОВАРУ

ШУЛЬГІНА Л. М., МЕЛЬНИЧУК В. М.

УДК 330.132

Шульгіна Л. М., Мельничук В. М. Теоретичні засади визначення сутності механізму формування споживчої цінності товару

У статті на основі розгляду сутності понять «категорія», «економічна категорія» і «споживча цінність товару» доведено економічну природу споживчої цінності й запропоновано її авторське визначення. З метою визначення сутності поняття «споживча цінність товару» систематизовано наукові підходи та розглянуто його з позиції класичної політичної економії, психології та маркетингу. Запропоновано власну дефініцію споживчої цінності товару, а також на основі уточнених понять корисності, якості та вартості запропоновано узагальнену модель взаємодії основних чинників формування споживчої цінності товару. Розроблено механізм формування споживчої цінності товару, що базується на ціннісно-орієнтованому управлінні, а також враховує диференціатори цінності та особливості її складових з точки зору всіх учасників її створення.

Ключові слова: споживча цінність, корисність, якість, механізм формування споживчої цінності товару.

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 10.

Шульгіна Людмила Михайлівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: shulm@ukr.net

Мельничук Віра Миколаївна – аспірантка, кафедра менеджменту, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: vm_melnychuk@ukr.net

УДК 330.132

Шульгина Л. М., Мельничук В. М. Теоретические основы определения сущности механизма формирования потребительской ценности товара

В статье на основании рассмотрения сущности понятий «категория», «экономическая категория» и «потребительская ценность товара» доказана экономическая природа потребительской ценности и предложено ее авторское определение. С целью определения сущности понятия «потребительская ценность товара» систематизированы научные подходы, и оно рассматривается с позиции классической политической экономии, психологии и маркетинга. Предложена собственная дефиниция потребительской ценности товара, а также на основе уточненных понятий полезности, качества и стоимости предложена обобщенная модель взаимодействия основных факторов формирования потребительской ценности товара. Разработан механизм формирования потребительской ценности товара, который базируется на ценностноориентированном управлении, а также учитывающий дифференциаторы ценности и особенности ее составляющих с точки зрения всех участников ее создания.

Ключевые слова: потребительская ценность, полезность, качество, механизм формирования потребительской ценности товара.

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 10.

Шульгина Людмила Михайловна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: shulm@ukr.net

Мельничук Вера Николаевна – аспирантка, кафедра менеджмента, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: vm_melnychuk@ukr.net

UDC 330.132

Shulgina L. M., Melnychuk V. M. Theoretical grounds of determination of the essence of the mechanism of formation of the consumption value of a commodity

The article considers essences of the "category", "economic category" and "consumption value of a commodity" notions and proves the economic nature of the consumption value and offers authors' own definition. In order to identify the essence of the "consumption value of a commodity" notion, the article systemises scientific approaches and it is considered from the point of view of the classical political economy, psychology and marketing. The article offers own definition of the consumption value of a commodity and also, on the basis of the specified notions of usefulness, quality and cost, it offers a generalised model of interaction of main factors of formation of the consumption value of a commodity. It develops a mechanism of formation of the consumption value of a commodity based on the value-oriented management and also taking into account differentiators of value and specific features of its components from the point of view of all participants of its creation.

Key words: consumption value, usefulness, quality, mechanism of formation of consumption value of a commodity.

Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 10.

Shulgina Lyudmyla M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Management, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: shulm@ukr.net

Melnychuk Vira M. – Postgraduate Student, Department of Management, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: vm_melnychuk@ukr.net

Питання сутності споживчої цінності привертали увагу дослідників упродовж усього періоду існування економічної теорії, що підтверджено значною кількістю публікацій. Однак у науковій літературі недостатньо представлені роботи, присвячені визначенню основних факторів-компонентів формування споживчої цінності товару в їх взаємодії з позиції підприємства, що виробляє цей товар. Крім того, потребує розроблення підхід, що представляє споживчу цінність як результат функ-

ціонування своєрідного механізму, що формує необхідну цінність.

Проведений нами аналіз останніх публікацій засвідчив, що увагу науковців привертали питання створення цінності та управління її розвитком. Економічну сутність категорії «цінність» вивчали ще представники класичної політекономії В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, а також К. Маркс – з позиції трудової теорії цінності; Дж. С. Мілль, Дж. Мак Куллоха та ін. – ґрунтуючись на теорії витрат ви-

робництва; Ж. Б. Саєм і Ф. Бастіа – на теорії трьох факторів виробництва; М. Портер – у контексті ланцюга створення вартості. Б. Андерсен присвятив свої наукові праці аналізу доданої цінності; Ф. Котлер – вивченню споживчої цінності; К. Прахалад і В. Рамасвами – вивченню питань формування цінності, аналізу складових процесу її створення. Серед вітчизняних учених питання створення цінності досліджували Т. Артемова, яка вивчала цінність як єдність відношень граничної корисності та вартості; В. Вернадський – як якісний вимір значимості блага; Д. Волков – як його значимість для споживача; Ю. Захарова – як сукупність основних якісних показників; О. Зозульов – у контексті виявлення особливостей формування цінності на промисловому ринку; І. Кузнецова – з позиції впливу споживчої цінності на конкурентоспроможність підприємства; С. Подонський – купівельної спроможності споживачів; С. Помітов – ціннісноорієнтованого управління; М. Туган-Барановський – як граничну корисність товару; А. Шульгіна – маркетингу співпраці й відносин із споживачами.

Споживча цінність товару в теоретичному сенсі є похідною від взаємодії цілого комплексу елементів, що її формують, зокрема: корисність, якість, вартість, ціна та ін. Однак сутність, роль і межі участі кожного з цих елементів у процесі формування споживчої цінності товару, по-перше, дискутуються ще й сьогодні, а по-друге, досі не розглядалися як складові єдиного механізму, що зумовило вибір теми, мети і завдань дослідження.

Метою статті є розроблення теоретичних засад визначення сутності поняття механізму формування споживчої цінності товару.

Не зважаючи на значний період дослідження поняття споживчої цінності, серед науковців досі тривають дискусії щодо того, чи є цінність економічною категорією. Передусім нагадаємо визначення поняття «категорія», запропоноване Аристотелем: категорія – це основні класи та розряди буття і, відповідно, основні класи та розряди поняття про буття, його властивості та відносини [1]. Інакше кажучи, категорія є знаряддям пізнання сутності речей. Аристотель поділив прості дійсності матеріального визначення будь-якої речі: сутність, кількість, якість, відношення, дія, інерція, місце, стан, час і володіння.

За визначенням Феоктистова А., «економічна категорія» – це відображення у понятті реально існуючих економічних відносин [2; с. 195]. На наш погляд, це визначення одночасно є лаконічним, містким і не суперечить загальновідомій дефініції, сформульованій Марксом К. та Енгельсом Ф.: «економічна категорія – це теоретичне вираження, абстракція суспільних відносин, виробництва» [3]. Сутність економічної категорії визначається такими критеріями, як: 1) відображення не природних властивостей речей і предметів, а характерної властивості певної системи (елемента) економічних відносин між суб'єктами; 2) наявність об'єктивного характеру, оскільки значна частина категорій політичної економії на певному етапі розвитку суспільного виробництва відмирає [4].

Повернемося знову до поняття споживчої цінності. У ході дослідження поняття споживчої цінності ми систематизували наукові підходи і теорії, що дозволило визначити особливості досліджуваного поняття на кожному етапі його розвитку та встановити напрями змін його сутності та ролі. У результаті виділили *дві точки зору* щодо його кваліфікації.

Прихильники *першої* розглядали споживчу цінність у контексті класичної економічної теорії. Зокрема, Крюкова Ю. зазначила, що економічна сутність споживчої цінності пов'язана з категорією економічного багатства та обґрунтуванням важливості певних активів для економічного розвитку. Економічну цінність мають результати економічної та інституційної діяльності. Генетику цінності як економічної категорії розглядали, з одного боку, в історії економічної думки, а з іншого, – у сучасній науці – як наслідок повернення до наукових економічних традицій.

Репіна А., базуючись на твердженнях зарубіжних (П. Дойля, Г. Ешурта, П. Джеймса та ін.) і російських (Г. В. Плеханова, Т. П. Данько, Д. Л. Волкова та ін.) науковців стверджує, що поняття цінності має два значення: 1) як значимість товару, продукту та активу для споживача; 2) як єдність економічної корисності блага та економічних витрат на його виготовлення [5].

Такі твердження доводять економічну природу поняття «споживча цінність товару» (СЦТ), притаманність йому економічних і суспільних ознак, а отже, і доцільність його розгляду як економічної категорії.

Друга точка зору базується на тезі, що на сьогодні погляди науковців щодо понять цінності, вартості та ціни відрізняються залежно від того, представниками якої науки вони є: політичної економії, психології чи маркетингу. Деякі представники політичної економії споживчу цінність розглядають досі виключно як еквівалент у процесі обміну одного товару на інший. У психології – як інтелектуальне втілення глибинних потреб окремої людини та суспільства в цілому. Маркетологи – як додану цінність споживача та отримання додаткових вигод виробника, тобто з позиції взаємодії підприємства зі своїми споживачами. На наш погляд, представлена на *рис. 1* схема ілюструє, по-перше, узагальнення названих підходів, а по-друге, авторське визначення СЦТ: **споживча цінність товару** – це здатність матеріального чи нематеріального блага задовольняти потреби споживачів відповідно до їх очікувань, що позитивно впливає на їх купівельну поведінку, сприяє зростанню доданої вартості товару, завдяки чому покращує результати діяльності підприємства (виробника, продавця).

Запропонована нами модель дозволяє ідентифікувати такі поняття, як цінність, якість і корисність та встановити чіткі межі між ними. Базуючись на результатах досліджень точок зору представників різних напрямів вивчення поняття корисності, наголошуємо: на відміну від існуючих тверджень ми вважаємо, що задоволення ірраціональних потреб не може бути корисним. Тому у визначенні корисності акцентуємо саме на частині раціональних потреб індивіда і пропонуємо викласти його в такій редакції: **корисність** – це суб'єктивна міра задоволення, що його отримує індивід від споживання блага або набору благ, які задовольняють його раціональні потреби. Інакше кажучи, корисність визначає, якою мірою індивід задовольнив свої базові потреби, споживши певні блага.

Якість продукції – це сукупність усіх властивостей продукції, включаючи ті, які формують корисність і визначають ступінь придатності її для використання за призначенням [6].

Досліджуючи та визначаючи поняття об'єктивної та суб'єктивної якості, зазначимо, що у філософському розумінні під *об'єктивною якістю* розуміють незалежні від сприйняття суб'єкта характеристики об'єкта [7]. Відповідно

суб'єктивна якість – це сприйняті суб'єктом характеристики об'єкта. Однак, з позиції економічної думки, оскільки постає питання виміру якості, умовно виділяють **об'єктивну якість** як оцінку з позиції виробника продукту, оскільки саме він має доступ до найбільш повної інформації про продукт та має змогу надати йому більш адекватну оцінку. Водночас під **суб'єктивною якістю** розуміють оцінку продукту з позиції споживача, який хоч і не має повної інформації про продукт, однак керується комунікаційними повідомленнями підприємства, власним і чужим досвідом тощо [8].

Усі щойно описані поняття є базовими для розуміння сутності механізму формування СЦТ. На нашу думку, найбільш точними визначеннями механізму з точки зору еко-

номічних процесів є дефініції науковців – основоположників досліджуваного нами поняття – Ш. Роста та Л. Гурвіца, а також українських науковців І. О. Ілляшенка, А. А. Малицького та С. О. Тульчинської (табл. 1).

Базуючись на викладених визначеннях, запропоновано авторську дефініцію: **«механізм формування споживчої цінності товару»** – це система цілісної сукупності управлінських, маркетингових та економічних інструментів впливу на процеси створення спільної цінності товару, що сприяє розвитку відносин підприємства-виробника зі споживачами, зростанню їх лояльності та взаємної вигоди, що веде до покращення економічної результативності їх діяльності.

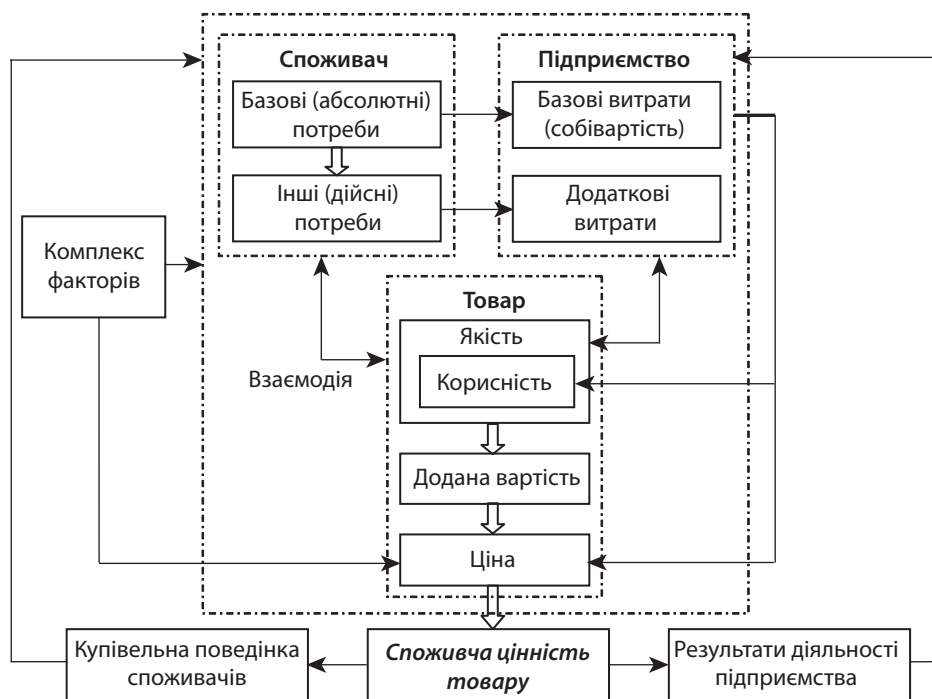


Рис. 1. Узагальнена модель взаємодії основних чинників формування споживчої цінності товару [авторська розробка]

Таблиця 1

Визначення поняття «економічний механізм» та «організаційно-економічний механізм» [систематизовано на основі 9; 10]

Автор	Визначення поняття механізму
Ріст Ш.	Економічний механізм виникає, коли певні початкові економічні явища зумовлюють виникнення ряду інших, без додаткових імпульсів. Ці явища відбуваються одне за одним у певній послідовності до конкретних результатів. Економічний механізм визначається або природою початкового явища, або кінцевим результатом серії явищ
Гурвіц Л.	Організаційно-економічний механізм задає множину виборів економічних суб'єктів, кожний із яких пов'язується з певним результатом
Ілляшенко І. О.	У широкому сенсі організаційно-економічний механізм – це система заходів, що стосуються гарантування безпеки населення, природокористування, охорони навколишнього середовища та означає наявність взаємопов'язаних організаційно-адміністративних та економічних заходів. У вузькому сенсі організаційно-економічний механізм включає тільки економічні заходи, без адміністративного впливу
Малицький А. А.	Організаційно-економічний механізм управління підприємством – це сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому
Тульчинська С. О.	Економічний механізм є динамічною і чутливою системою, ефективність реалізації якої залежатиме, по-перше, від здатності створювати відсутні у конкретний момент зв'язки й елементи; по-друге, ступеня участі виконавців, що його реалізують, у вирішенні питань функціонування або припинення механізму, тобто в управлінні даною системою

Виходячи з наведеного визначення, механізм формування споживчої цінності товару містить у собі такі компоненти, як принципи, рівні, послідовність та інструменти її розвитку, що обумовлює впровадження ціннісноорієнтованого управління підприємством, його організаційного забезпечення, структури управління, маркетингових методів, забезпечення необхідних внутрішніх і зовнішніх умов, які необхідно створити для ефективного функціонування цього механізму. Концептуальну схему механізму формування споживчої цінності товару представлено на рис. 2.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що у статті визначено поняття «споживча цінність товару», яке було предметом вивчення практично протягом усього часу дослідження економічних відносин між суб'єктами діяльності. Базуючись на запропонованому визначенні, на результатах його вивчення ученими, на розумінні визначень «категорія» та «економічна категорія», доведено, що споживча цінність є економічною категорією, якій властивий ряд економічних і суспільних ознак. Крім того, з метою уникнення неточностей розуміння, визначено сутності таких понять, як корисність (характеристики, що задовольняють тільки раціональні потреби) і якість (сукупність усіх характеристик продукції). Визначення цих понять є теоретичною базою вивчення механізму формування споживчої цінності продукції, який, передбачаючи впровадження управлінських і економічних принципів у діяльність виробників товарів, веде до підвищення рівня лояльності їх споживачів, а, відповідно, і до покращення результативності роботи підприємств.

Тому подальші дослідження споживчої цінності будуть спрямовані на вивчення умов і наслідків впровадження запропонованого механізму в роботу підприємств, у т. ч. і реакції на нього споживачів товару. ■

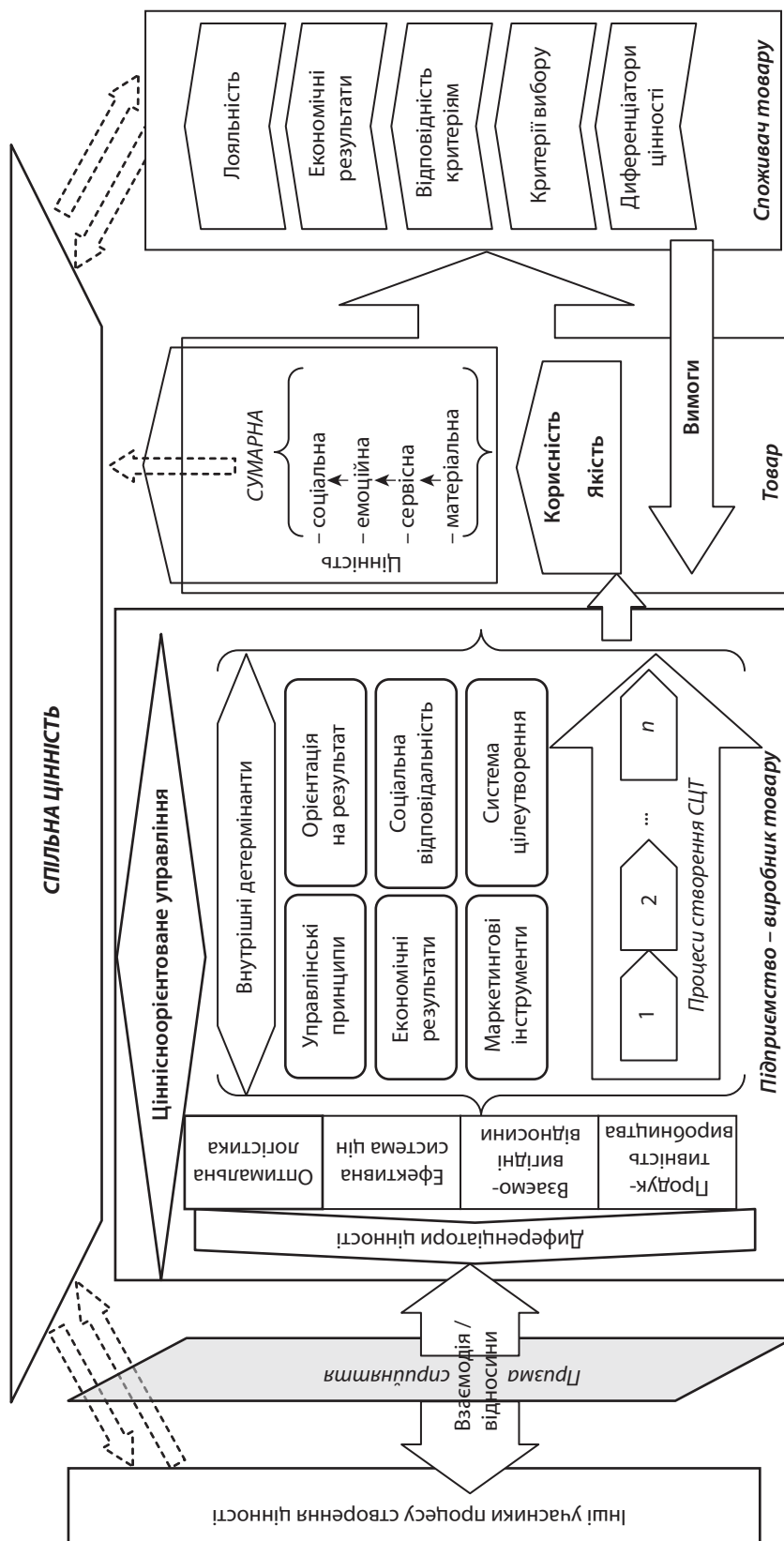


Рис. 2. Механізм формування споживчої цінності товару [авторська розробка]

ЛІТЕРАТУРА

1. Асмус В. Ф. Античная философия: Навчальний посібник / В. Ф. Асмус. – М.: Высшая школа, 1976. – 544 с.
 2. Феоктистов А. Г. Экономическая категория / А. Г. Феоктистов // Сайт программы «Энциклопедический фонд России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.russika.ru/t.php?t=3905> – Назва з екрану.

3. Экономические категории : сайт Экономика. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economics.pp.ua/ekonomicheskije-kategorii.html> – Назва з екрану.

4. Щетинін А. І. Політична економія : Підручник / А. І. Щетинін. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 480 с.

5. Репина А. В. Семантика и соотношение понятий ценности и стоимости в контексте маркетинговых исследований / А. В. Репина // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 3 (43) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4204> – Назва з екрану.

6. Мартиновський В. С. Теоретичні підходи до категорії якості в умовах ринку / В. С. Мартиновський, О. Л. Фрум, К. В. Ковгунова // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 2 (14) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2012_2/st7.pdf – Назва з екрану.

7. Ілющенко Б. М. Методика визначення рівня задоволеності замовників / Б. М. Ілющенко, І. А. Шаповал, С. М. Контурова // Вісник Доцецького національного університету, сер. В: Економіка і право. – 2010 р. – Вип. 1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VDU_ekon/2010_1/vdu1-2010/149.pdf – Назва з екрану.

8. Україна та її регіони на шляху до інноваційного суспільства : монографія / Л. Є. Довгань, В. І. Дубницький, Л. М. Шульгіна та ін. // Інститут економіки промисловості НАН України, Донецький економічно-гуманітарний інститут, Академія економічних наук України. – Т. 2 / Наук. ред. акад. НАНУ Амоши А. І. – Донецьк : Юго-Восток ЛТД, 2011. – 721 с. (С. 215 – 248).

9. Малицький А. А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура / А. А. Малицький // Дев'ята міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Сучасна наука в мережі Internet». – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://intkonf.org/malitskiy-aa-organizatsiyno-ekonomichniy-mehanizm-upravlinnya-pidpriemstvom-sutnist-ta-struktura/> – Назва з екрану.

10. Прокопенко О. В. Мотиваційний механізм інноваційного розвитку: складові та стан його ринкової структури / О. В. Прокопенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_1_167_175.pdf – Назва з екрану.

REFERENCES

Asmus, V. F. *Antychnaia fylosofiya* [Ancient philosophy]. Moscow: Vysshaya shkola, 1976.

Dovhan, L. Ie., Dubnytskyi, V. I., and Shulhina, L. M. *Ukraina ta ii rehiony na shliakhu do innovatsiinoho suspilstva* [Ukraine and its regions towards innovative society]. Donetsk: Yugo-Vostok LTD, 2011.

"Экономические категории" [Economic categories]. *Ekonomika*. <http://economics.pp.ua/ekonomicheskije-kategorii.html>

Feoktistov, A. G. "Экономическая категория" [Economic category]. <http://www.russika.ru/t.php?t=3905>

Iliushchenko, B. M., Shapoval, I. A., and Konturova, S. M. "Metodyka vyznachennia rivnia zadovolenosti zamovnykiv" [Method of determining the level of customer satisfaction]. http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VDU_ekon/2010_1/vdu1-2010/149.pdf

Martynovskiy, V. S., Frum, O. L., and Kovhunova, K. V. "Teoretychni pidkhody do katehorii yakosti v umovakh rynku" [Theoretical approaches to quality category in the marketplace]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2012_2/st7.pdf

Malyskiy, A. A. "Orhanizatsiyno-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia pidpriemstvom: sutnist ta struktura" [Organizational-economic mechanism of management of the enterprise: the nature and structure]. <http://intkonf.org/malitskiy-aa-organizatsiyno-ekonomichniy-mehanizm-upravlinnya-pidpriemstvom-sutnist-ta-struktura/>

Prokopenko, O. V. "Motyvatsiyni mekhanizm innovatsiinoho rozvytku: skladovi ta stan ioho rynkovoї struktury" [Motivation

Mechanism Innovation Development: composition and state of its market structure]. http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_1_167_175.pdf

Repina, A. V. "Semantika i sootnoshenie poniaty tsennosti i stoimosti v kontekste marketingovykh issledovaniy" [Semantics and the relationship between the concepts of value and cost in the context of marketing research]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4204>

Shchetynin, A. I. *Politychna ekonomiiia* [Political Economy]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2011.

ИРРАЦИОНАЛЬНАЯ ФОРМА ПРОДУКТА НАУЧНОГО ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ПАТЛАТОЙ А. Е.

УДК 330.341.1

Патлатой А. Е. Иррациональная форма продукта научного труда в современной экономике

В статье раскрывается иррациональный характер экономической формы реализации продукта научного труда в современной экономике. Сформулирована цепочка превращенных форм, отражающая движение научного труда и его продукта в системе общественного производства. Охарактеризованы особенности иррациональной экономической формы как научной категории. Обоснована иррациональность цены продукта научного труда как с точки зрения трудовой теории стоимости, так и с позиций неоклассической экономической теории. Выявлены барьеры, обуславливающие ограниченность экономического анализа научной сферы. Исходя из этого вполне оправданным представляется лишь локальный подход к определению цены на научную информацию как соотношения цены спроса и цены предложения. Анализ структуры и динамики венчурных инвестиций в экономике США как превращенной формы цены продукта научного труда в целом демонстрирует ее иррациональный характер. Практические выводы, вытекающие из данного исследования, указывают на необходимость сглаживания противоречивого характера экономической формы воплощения результатов научного труда в современной экономике. С одной стороны, это предполагает увеличение централизованного финансирования фундаментальной и части прикладной науки, с другой же – необходимость развития децентрализованных неформальных сетей научной коммуникации и обмена научно-техническими достижениями.

Ключевые слова: продукт научного труда, научная информация, цена продукта научного труда (научной информации), иррациональная экономическая форма, венчурные инвестиции, посевные инвестиции.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Библ.:** 10.

Патлатой Александр Евгеньевич – аспирант, кафедра общей экономической теории, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: palevg@i.ua

УДК 330.341.1

UDC 330.341.1

Патлатой О. Є. Ірраціональна форма продукту наукової праці в сучасній економіці

У статті розкривається ірраціональний характер економічної форми реалізації продукту наукової праці в сучасній економіці. Сформульовано ланцюжок перетворених форм, який відображає рух наукової праці та її продукту в системі суспільного виробництва. Охарактеризовано особливості ірраціональної економічної форми як наукової категорії. Обґрунтовано ірраціональність ціни продукту наукової праці як з точки зору трудової теорії вартості, так і з позицій неокласичної економічної теорії. Виявлено бар'єри, що зумовлюють обмеженість економічного аналізу наукової сфери. Виходячи з цього, цілком виправданим видається лише локальний підхід до визначення ціни наукової інформації як співвідношення ціни попиту та ціни пропозиції. Аналіз структури та динаміки венчурних інвестицій в економіці США як перетвореної форми ціни продукту наукової праці в цілому демонструє її ірраціональний характер. Практичні висновки, що випливають із даного дослідження, вказують на необхідність згладжування суперечливого характеру економічної форми втілення результатів наукової праці в сучасній економіці. З одного боку, це передбачає збільшення централізованого фінансування фундаментальної та частини прикладної науки, з іншого – необхідність розвитку децентралізованих неформальних мереж наукової комунікації та обміну науково-технічними досягненнями.

Ключові слова: продукт наукової праці, наукова інформація, ціна продукту наукової праці (наукової інформації), ірраціональна економічна форма, венчурні інвестиції, посівні інвестиції.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 10.

Патлатой Александр Евгеньевич – аспирант, кафедра загальної економічної теорії, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: palevg@i.ua

Patlatoy O. Y. Irrational Form of a Scientific Product in Modern Economy

The article explains the irrational character of the economic form of realization of a scientific product in the modern economy. It formulates a chain of transformed forms that reflects movement of scientific labour and its product in the system of public production. It characterises specific features of the irrational economic form as a scientific category. It justifies irrationality of the scientific product price both from the point of view of the labour theory of cost and from the point of view of neo-classical economic theory. It shows barriers that cause the limited nature of economic analysis of the scientific sphere. Due to this, the local approach to determination of price on scientific information as a correlation of demand price and supply price seems quite justified. Analysis of the structure and dynamics of venture investments in the USA economy as a transformed form of the scientific product price in general demonstrates its irrational character. Practical conclusions, drawn from this study, point out the necessity of smoothing the contradictory character of the economic form of introduction of scientific labour results in the modern economy. On the one hand, this envisages increase of centralised financing of the fundamental and a part of applied science, on the other hand, a necessity of development of decentralised informal networks of scientific communication and exchange of scientific and technical achievements.

Key words: scientific product, scientific information, price of the scientific product (scientific information), irrational economic form, venture investments, seed investments.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 10.

Patlatoy Oleksandr Ye. – Postgraduate Student, Department of General Economic Theory, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: palevg@i.ua

На протязі веков наука прошла долгий путь становления в качестве главной производительной силы общества. Впервые результаты научного прогресса способствовали коренной трансформации общественного способа производства во время промышленных революций конца XVIII – начала XIX вв. По проше-

ствии полутора столетий, в послевоенный период, научно-технический прогресс окончательно утвердился в качестве основного фактора экономического развития. В последние годы доля расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в США и ведущих странах Европы приблизилась к 3% ВВП, в Японии и Южной

Корею – превысила этот показатель; стремительно наращивает объёмы финансирования науки Китай¹.

Некоторые замечания относительно важности науки как фактора общественного производства можно встретить в работах представителей различных экономических школ первой половины XIX в., таких как Ж. Б. Сэй и Ф. Лист. Одним из первых исследователей, показавших роль науки в системе производительных сил общества, был К. Маркс. Им же была предложена трактовка научного труда как всеобщего и очерчены концептуальные аспекты его взаимодействия с совместным трудом, т. е. деятельностью, осуществляемой в непосредственной кооперации; в отличие от характерного для научного труда преимущественно опосредованного (в результате разницы во времени и месте его осуществления) и в то же время всеобщего типа кооперирования.

В XX веке в рамках различных концепций нового общества и экономики научному труду уделено внимание Дж. К. Гэлбрейт, Ф. Махлуп, Д. Белл, О. Тоффлер, А. Горц, В. Инноземец. Вопросы научного труда как элемента духовного производства в экономическом и философском измерениях рассматривались в советской литературе, в частности Н. В. Мотрошиловой, В. М. Межуевым, В. И. Толстых, Е. Я. Режабеком, А. И. Анчишкиным [1], П. Н. Завлиным, А. З. Алейником, а также современными российскими учёными – А. В. Бузгалиным, А. Н. Колгановым, В. М. Красильниковым и др. В современных западных экономических исследованиях роль научного фактора принимается во внимание в моделях эндогенного развития (П. Ромер), а также в теории эволюционной экономики (Р. Нельсон, С. Уинтер), разработки которой во многом основываются на идеях родоначальника современной инноватики Й. А. Шумпетера [6]. Попытку учёта инновационного фактора в микроэкономических моделях фирмы предпринимают и некоторые неортодоксальные (оспаривающие всеобщность максимизационного подхода) теоретики, крупнейший из которых – У. Баумоль [2]. Существует также «экономика науки», направление, изучающее процесс генерирования научного знания с экономической точки зрения (Дж. Р. Вайбл [10]).

Последняя концепция, близкая к неинституциональному течению, рассматривает деятельность учёного как максимизирующего субъекта, которая «связана с рациональным выбором между конкурирующими совокупностями фактов и теорий» [10, с. 84]. При этом принятие или критика исследователем тех или иных теоретических схем осуществляется исключительно путём сопоставления «выгод» и «издержек» с целью максимизации собственного благосостояния. Эта теория в известном смысле объясняет отношения учёных в научном сообществе (в соответствии с концепцией, изложенной Т. Куном в известной работе «Структура научных революций»), невольно иллюстрируя иррациональную форму научного труда, однако не раскрывает место науки и научного труда в системе общественного производства.

В то же время следует учитывать, что предметом экономической теории выступает научная деятельность, взятая не сама по себе, а в тесной взаимосвязи с процессом дальнейшего движения научного продукта: от фундаментальной и прикладной науки к опытно-конструкторским и проектно-конструкторским разработкам и, наконец, к освоению и производству новых видов продукции, модификации произ-

водственных процессов. В этих условиях происходит тесная кооперация всеобщего и совместного труда, переплетение экономических и неэкономических элементов общественного бытия, развитие и усложнение общественной формы экономической реализации результатов научного труда. Данный аспект требует более широкого освещения в рамках экономических исследований.

Одноточной чертой научного труда и его результатов является их двойственная природа. С одной стороны, наука – сфера духовного производства, элемент «третьего мира» К. Поппера, «мира объективного содержания мышления, прежде всего содержания идей, поэтических мыслей и произведений искусства» [5, с. 108]. Новое научное знание получает общественное признание исключительно как результат конкретного труда, в соответствии с определёнными исторически преходящими критериями научной рациональности. Кроме того, рынок принимает или отвергает тот или иной товар стихийно, и, не обладая общественной потребительной стоимостью, такой продукт не может стать товаром. В то же время, если определённый научный результат не был замечен и оценён, это ещё не свидетельствует о том, что он является ложным и ненаучным. В таком случае нереализованный продукт выбывает из мира товаров, в то время как нераспределённое знание всё равно остаётся в пределах «третьего мира».

С другой стороны, научная информация, генерируемая сферой прикладной науки и технических разработок, в качестве рыночного блага получает признание в процессе обмена. В отношении академических исследований процесс кругооборота научной информации начинается с её признания научным сообществом, в случае же с коммерциализируемым прикладным научным знанием первой ступенью его реализации, как правило, становится покупка лицензии, равно как и инвестиции в наукоёмкий стартап. Такая двойственность, специфичная для научного труда, по мере его движения в рамках общественного производства разворачивается в системе противоречий, порождающих как превращённые, так и иррациональные формы общественных отношений.

Целью данной статьи является обоснование иррационального характера рыночной формы, принимаемой результатами научного труда в современной экономике. Центральной категорией, посредством которой конкретизируется выдвинутая гипотеза, является цена продукта научного труда. Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи: выделение сущностной и превращённой формы научного труда; раскрытие иррационального характера цены продукта научного труда с точки зрения разных теоретических подходов; определение особенностей ценообразования на рынке научной информации; эмпирическое подтверждение иррациональности экономической оценки результатов научного труда в современной экономике.

В контексте обозначенных проблем представляется возможным сформулировать цепочку форм, отражающих содержание категории научного труда и эволюцию способов его проявления в системе производственных отношений: исходная / сущностная форма, превращённая форма, иррациональная форма, форма отчуждения / фетишизации (рис. 1). Сущность труда в сфере фундаментальной и прикладной науки отражается в научном открытии и изобретении. Само по себе открытие признаётся таковым лишь

¹ Рассчитано на основе статистических данных ОЭСР [8].

после принятия определённой общественной формы, которая позволяет ознакомиться с ним широкой общественности. Вновь добытое знание отчуждается от его создателя (не переставая при этом быть его достоянием), объективируется и опредмечивается, принимая форму информации. Таким образом рождается сущностная форма результатов научного труда – научная информация.

С точки зрения трудовой теории стоимости, иррациональность цены научного труда и его продукта достаточно очевидна. В отличие от репродуктивного труда (как простого, так и сложного), создающего стандартными методами с помощью известных средств производства заранее известный продукт, каждый акт труда творческого (в особенности научного, всеобщего) является по-своему уни-

	Исходная (сущностная) форма	Превращённая форма	Иррациональная форма	Форма отчуждения
Труд	Фундаментальная и прикладная наука	Опытно- и проектно-конструкторские работы	«Цена научного труда», интеллектуальная квазирента	Учёный как «максимизирующий субъект»
Продукт	Открытия и изобретения, представленные в форме научной информации	Инновация, патент, ноу-хау	Цена лицензий, ноу-хау; научно-инновационная рента и квазирента, венчурные инвестиции	Формы присвоения результатов научного труда

Рис. 1. Формы научного труда и его продукта

В некоторых случаях сущностную форму в качестве объекта теоретического познания можно выделить как самостоятельное явление, в других же – она реализуется только в виде превращённой формы (например, стоимость может проявиться только через цену). Следует выделить два свойства превращённой формы, характеризующие эту категорию как выражение объективного феномена и не позволяющие, вопреки распространённому мнению, сводить её к «превратной форме»:

- 1) превращённая форма сама по себе не оказывает обратного угнетающего воздействия на исходную форму;
- 2) в отношении научного труда превращённая форма характеризует реальный метаморфоз, заключающийся в превращении, преобразовании научного знания, которое, пройдя технический этап, воплощается в процессе общественного производства.

Превращённой формой научного труда в условиях развитой рыночной экономики является труд в сфере опытно-конструкторских и проектно-конструкторских работ, инновационный продукт которого принимает товарную форму: патента, ноу-хау.

По-иному обстоит дело с иррациональной формой, которая, с одной стороны, выступает как искажённо и противоречиво проявляющаяся сущность; с другой же – как результат подчинения господствующим (в данном случае – капиталистическим) отношениям, явлений и сфер, генетически противоречащих природе этих отношений. Противоречие между всеобщим характером научного труда и частной формой присвоения его результатов требует создания искусственной монополии и порождает такие иррациональные формы, как цена продукта научного труда, а также извлекаемая от его использования научно-инновационная рента и квазирента. Приведённые выше характеристики отражают диалектическое понимание иррационального. В свою очередь, в неоклассической экономической теории, явно или неявно основывающейся на философской методологии позитивизма, отсутствует иррациональность как всеобщая категория. Ниже будет показано, что иррациональный характер цены научной информации как частный феномен заключается в невозможности реализации ею информационной функции; на более глубоком уровне это означает, что в данном случае цена не сигнализирует об изменении пропорций общественного производства.

кальным, следовательно, результат такого труда заранее не известен и качественно отличен от всех остальных. Таким образом, не представляется возможным выделить научный труд «вообще», абстрактный научный труд. Существует и другая точка зрения, которая была сформулирована в 1980-е годы и до сих пор поддерживается отдельными исследователями. В соответствии с ней «стоимость научных знаний, так же, как и других продуктов труда, определяется затратами общественно необходимого абстрактного труда» [1, с. 64]. С этим мнением трудно согласиться. Хотя научный труд также предполагает расходование умственной и даже физической энергии, в условиях рынка отсутствует механизм принятия этими затратами специфически общественной формы. Следовательно, затраты всеобщего (в т. ч. научного) труда, взаимно несводимы ввиду отсутствия соответствующего эквивалента.

Исходя из совершенно других методологических предпосылок известный экономист У. Баумоль приходит к выводам, согласующимся с подходом трудовой теории стоимости: «инновация является целиком и полностью гетерогенным выпуском: производство того, что вчера было изобретением, сегодня представляет собой простое повторение. Отсюда вытекает отсутствие сравнимых по величине благ, которые мы могли бы суммировать или производить с ними другие численные манипуляции» [2, с. 102].

На первый взгляд, при анализе научного труда неоклассическая парадигма не сталкивается с подобными трудностями, а модель рыночного равновесия с лёгкостью объясняет специфику формирования цены на продукт научного труда. Но с самого начала обращает на себя внимание несоответствие такого особенного блага, как информация (в т. ч. научная) принципам маржинального анализа. Научная информация создаётся всего однажды (в дальнейшем может подвергаться лишь проверке или опровержению), не обесценивается физически, дальнейшие затраты труда на её распространение и воплощение осуществляются уже репродуктивным трудом. В то же время сама научная информация является неоднородным благом, поэтому её потребление (как производительное, так и непродуцируемое, личное) не подчиняется закону убывающей предельной полезности. Предельная полезность каждой следующей еди-

ницы товара, в котором воплощена та же научная информация, что и в предыдущей, для её потребителя равна нулю.

Ниже сформулированы главные моменты несоответствия неоклассической теории проблемам исследования производительного потребления научной информации:

а) *вариабельность количества видов и свойств благ* (каждый новый продукт научного труда отличается новыми свойствами; в этом и состоит суть научно-технического прогресса);

б) *неполнота предпочтений* (крайне сложно определить *ex ante* полезность различных наборов научной информации, поскольку, во-первых, до его приобретения продукт научного труда зачастую является коммерческой тайной, во-вторых, – все альтернативы коммерческого применения инновации раскрываются лишь в самом производственном процессе);

в) *нетранзитивность предпочтений* (по уже изложенной причине почти невозможно ранжировать предпочтения относительно производительного потребления разных научных достижений);

г) *взаимная обусловленность предпочтений* (система инновационных предпочтений фирмы напрямую зависит от рыночного поведения конкурентов);

д) *ограниченная экономическая* (недостаток информации для рациональной оценки коммерческих возможностей научной информации), а в отдельных случаях *неэкономическая рациональность*.

Противоположность между экономической и неэкономической рациональностью И. А. Шумпетер характеризует как «спор инженера и коммерческого руководителя»: «различие их суждений может основываться лишь на том, что каждый из них видит эту целесообразность по-своему...»; и приходит к выводу, «что в практической жизни чисто технические моменты должны отступать на задний план в сравнении с экономическими» [6, с. 70].

Многие из оспариваемых здесь постулатов давно подвергаются критике, однако по-прежнему остаются неизменными предпосылками многих микроэкономических моделей. Обобщая всё изложенное выше, следует признать проблематичность микроэкономического моделирования рынка научной информации. В соответствии с точкой зрения представителей ряда современных экономических теорий, «...кривые спроса на самом деле не существуют, а существуют лишь системы спроса, которые практически невозможно проверить опытным путём» [7, с. 114]. Однако если такой привычный методологический инструментарий оказывается нерелевантным для анализа спроса на сравнительно стандартизированные товары, ещё в меньшей степени он подходит для построения производственной функции столь индивидуализированного блага, как научная информация.

На рынках «когнитивных товаров», как утверждают видные российские специалисты в области эконометрики В. Л. Макаров и Г. Б. Клейнер, «индивидуализированы спрос и предложение товаров, индивидуализирован сам товар... Если же каждая сделка индивидуализирована, то теряет устоявшийся смысл и понятие «цена товара». Цена становится не массовым, а исключительно локальным понятием» [3, с. 39]. Спрос и предложение на такое специфическое благо, как продукт научного труда, в наименьшей степени подлежат агрегированию. Тем не менее, в каждом отдельном случае возможно определить его цену для продавца и покупателя.

Формула цены предложения ($P(s)$) продукта научного труда (шире – всякого информационного товара) на основе затратного подхода широко распространена и, в частности, приводится Л. Г. Мельником [4, с. 129]. Она может быть охарактеризована как сумма потреблённых факторов производства с учётом того или иного норматива рентабельности:

$$P(s) = \sum_i T_i \cdot q_i \cdot (1 + R), \quad (1)$$

где T – затраты i -тых трудовых, материальных, временных и т. д. ресурсов; q_i – стоимость каждого i -го ресурса, используемого при производстве информационного продукта; R – минимальная норма рентабельности

Цена спроса ($P(d)$), максимальная цена продукта научного труда, которую готов заплатить его покупатель, ограничена дисконтированным потоком ожидаемых выгод от его производительного потребления:

$$P(d) \leq \sum_{i=1}^t \frac{B_i(t)}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

где $B_i(t)$ – дисконтированный поток ожидаемых доходов от использования научной информации в период t ; r – ставка дисконтирования.

Выше были обозначены трудности определения ожидаемой полезности от производительного потребления инновации. Следовательно, и ожидаемый поток доходов от её внедрения может быть оценён лишь весьма приблизительно и далеко не всегда адекватно. Одним из важнейших компонентов ставки дисконтирования является уровень риска. Нетрудно предположить: чем более рискован характер носит инновация, тем, при прочих равных условиях, будет ниже её рыночная цена.

Вполне правомерно возразить, что в условиях развитой рыночной экономики эта проблема решается посредством широкого распространения венчурной системы финансирования. Однако эмпирические данные во многом опровергают это утверждение. Ниже будет проанализирована структура и динамика венчурных инвестиций в экономике США, которые по своей природе являются превращённой формой цены продукта научного труда в сфере прикладной науки и научно-технических разработок. В последние годы приоритетными областями вложения этих средств оказались программное обеспечение и биотехнологии. Среди традиционно выделяемых четырёх стадий венчурного финансирования особого внимания заслуживает начальная – посевная фаза, которая наиболее тесно связана с теоретической и прикладной наукой и потенциально способна генерировать наиболее значимые инновации. Одновременно этот этап характеризуется и наибольшим количеством неудавшихся проектов.

Как следует из *табл. 1*, доля посевных инвестиций (связанных с наибольшим уровнем риска) в структуре венчурных инвестиций США в среднем не превышала 5-6%, а в 2012 г. снизилась до уровня менее 3%. При этом средняя цена контракта на посевной стадии оказывалась значительно ниже средней цены контракта на всех четырёх стадиях венчурного финансирования (в 2012 г. – почти на 50%). Кроме того, в числе 10 крупнейших венчурных сделок в США за 2012 г. ни одной не было заключено на посевной стадии, 1 – на ранней стадии, 3 – в фазе экспансии, остальные 6 – на поздней стадии (наибольшая, на 238 млн долл. – в сфере электроники) [9].

Динамика венчурных инвестиций в экономике США, фактические цены

Год	Венчурные инвестиции, тыс. долл.	В т. ч. посевные инвестиции, тыс. долл.	Доля посевных инвестиций, %	Средняя цена контракта, тыс. долл.	
				Все стадии	Посевная стадия
2005	23593787,9	995571,6	4,22	7153,97	4723,76
2006	27593061,6	1287638,9	4,67	7095,16	4719,45
2007	31934442,1	1835152,9	5,75	7562,03	5372,64
2008	29965016,8	1923083,3	6,42	7173,81	5029,27
2009	20251608,5	1734190,8	8,56	6437,26	5036,95
2010	23286868,6	1666278,8	7,15	6411,58	4601,02
2011	29666719,1	1088822,7	3,67	7442,73	5578,53
2012	26959750,3	751982,5	2,79	7102,15	4761,15

Рассчитано по данным Национальной венчурной ассоциации США [9].

Приведённые данные согласуются с современными экономическими реалиями развитых стран: венчурные капиталисты в обмен на ценные бумаги малых инновационных фирм (зачастую представленных обособившейся группой учёных, изобретателей, инженеров) выделяют минимально необходимый объём средств для продолжения разработок. Таким образом, на ранних этапах научно-инновационного цикла почти всегда складывается рынок покупателя, а не продавца. Как правило, реализовав проект, упомянутые компании прекращают существование без сколь-нибудь значительной прибыли. В то же время их наиболее успешные разработки полностью покрывают потери, понесённые венчурным фондом в результате инвестиций в «провалившиеся» проекты, а дальнейшее производительное применение этих инноваций оказывается источником высокой нормы прибавочной стоимости.

Итак, если речь идёт о незначительных модификациях уже известных научно-технических решений, внедрение которых не сопряжено с высокими рисками, их рыночная оценка может в известной степени отражать понесённые затраты труда и потенциальный экономический эффект. Однако в случае появления на рынке разработок, способных кардинально изменить производительные силы общества (т. н. модифицирующие, а в исключительных случаях – базисные инновации), цена научного знания, лежащего в их основе, приобретает иррациональный характер. Данное явление вполне закономерно: ведь подавляющее большинство знаний, претендующих на эту роль, не оправдывает себя, и лишь небольшая их часть получает широкое распространение в общественном производстве. Единственным критерием в этом случае является общественная практика, необходимым элементом которой в условиях рыночной экономики выступает коммерциализация и сопутствующая ей иррациональная форма цены научного труда и его продукта.

Обоснование иррациональности категории цены продукта научного труда важно с нескольких точек зрения. Во-первых, оно отражает пределы и ограничения, с которыми сталкивается современная экономическая наука. Во-вторых, именно нетоварным характером фундаментальной и некоммерциализируемой части прикладной науки объясняется факт, что и в обществах с развитой рыночной экономикой подавляющая масса средств в сфере академических исследований формируется и распределяется цен-

трализованном путём. Более того, ввиду необходимости поддержания расширенного воспроизводства на уровне всего общества, постоянное возрастание государственных и межгосударственных расходов на науку оказывается безусловным императивом. В-третьих, отсюда следует необходимость поиска неэкономических средств координации сферы научного труда, а именно – содействие развитию неформальных сетей и объединений, предоставляющих исследователям и научным коллективам возможность свободного обмена научными достижениями. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Анчишкин А. И. Наука, техника, экономика / А. И. Анчишкин. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1989. – 383 с.
2. Баумоль У. Микротехнология инновационного предпринимательства / У. Дж. Баумоль / Пер. с англ. // Экономическая социология. – 2013. – Т. 14, №3, май 2013. – С. 96 – 108.
3. Макаров В. Л. Микроэкономика знаний / В. Л. Макаров, Г. Б. Клейнер. – М.: Экономика, 2007. – 208 с.
4. Мельник Л. Г. Информационная экономика / Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.
5. Поппер К. Р. Объективное знание. Эволюционный подход / К. Р. Поппер / Пер. с англ. Д. Г. Лахути. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 384 с.
6. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер / Пер. с англ. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 401 с.
7. Mirowski Ph. Why There Is (as Yet) No Such Thing as an Economics of Knowledge // The Oxford Handbook of Philosophy of Economics / Ed. by H. Kincaid and D. Ross. – NY: Oxford University Press, 2009. – P. 99 – 156.
8. OECD Stat Extracts // Organization for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – Access mode : <http://stats.oecd.org/>
9. Venture Capital Investments 2012 // National Venture Capital Association [Electronic resource]. – Access mode: http://www.nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=78&Itemid=102
10. Wible J. R. The Economics of Science. Methodology and epistemology as if economics really mattered / J. R. Wible. – NY: Routledge, 1998. – 271 p.

REFERENCES

Anchishkin, A. I. *Nauka, tekhnika, ekonomika* [Science, technology and economics]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Baumol, U. Dzh. "Mikroteoriia innovatsionnogo predprinimatelstva" [Microscopic theory of innovative enterprise]. *Ekonomicheskaia sotsiologiia*, vol. 14, no. 3 (2013): 96-108.

Makarov, V. L., and Kleynner, G. B. *Mikroekonomika znaniy* [Microeconomics knowledge]. Moscow: Ekonomika, 2007.

Melnik, L. G. *Informatsionnaia ekonomika* [The information economy]. Sumy: Universitetskaia kniga, 2003.

Mirowski, Ph. "Why There Is (as Yet) No Such Thing as an Economics of Knowledge" In *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*, 99-156. NY: Oxford University Press, 2009.

"OECD Stat Extracts" Organization for Economic Co-operation and Development. <http://stats.oecd.org/>.

Popper, K. R. *Obektivnoe znanie. Evoliutsionny podkhod* [Objective knowledge. An evolutionary approach]. Moscow: Editorial URSS, 2002.

Shumpeter, Y. A. *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia* [Theory of Economic Development]. Moscow: Direktmedia Publishing, 2008.

"Venture Capital Investments 2012" National Venture Capital Association. http://www.nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=78&Itemid=102

Wible, J. R. *The Economics of Science. Methodology and epistemology as if economics really mattered*. NY: Routledge, 1998.

УДК 330.341.1.021:005.521

ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС УКРАИНЫ ДО 2050 г.: МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ДОЛГОСРОЧНЫХ ПРОГНОЗОВ

АНТОНЕНКО Л. А., ВАН Ц.

УДК 330.341.1.021:005.521

Антоненко Л. А., Ван Ц. Влияние научно-технического прогресса на топливно-энергетический комплекс Украины до 2050 г.: методология оценки долгосрочных прогнозов

В статье сделана попытка с новых методологических исходных посылок по работам ведущих зарубежных авторов представить совокупность качественно других условий развития топливно-энергетического комплекса Украины до 2050 г. в контексте прогнозов развития США до 2100 г. Авторами обоснованы факторы, существенно различающие траектории будущего развития энергетики Украины и энергетики США, что предполагает разработку собственной методологии, реализации уже официально разработанных украинскими учеными прогнозов. На этой основе представлен авторский сравнительный анализ топливно-энергетических комплексов Украины и Китая.

Ключевые слова: ВВП на душу населения, циклично-волновая динамика, государственное влияние на энергетический сектор, стратегические инновации, методология оценки прогнозов, факторы экономического роста (замедления), глобализация.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Антоненко Леонид Анисимович – доктор экономических наук, профессор, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Ван Цюйши – аспирант, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

УДК 330.341.1.021:005.521

Антоненко Л. А., Ван Ц. Вплив науково-технічного прогресу на паливно-енергетичний комплекс України до 2050 г.: методологія оцінки довгострокових прогнозів

У статті зроблено спробу з нових методологічних вихідних посылок за роботами провідних закордонних авторів представити сукупність якісно інших умов розвитку паливно-енергетичного комплексу України до 2050 р. у контексті прогнозів розвитку США до 2100 р. Авторами обґрунтовано фактори, які істотно відрізняють траекторії майбутнього розвитку енергетики України та енергетики США, що припускає розробку власної методології реалізації вже офіційно розроблених українськими вченими прогнозів. На цій підставі подано авторський порівняльний аналіз паливно-енергетичних комплексів України та Китаю.

Ключові слова: ВВП на душу населення, циклічно-хвильова динаміка, вплив держави на енергетичний сектор, стратегічні інновації, методологія оцінки прогнозів, фактори економічного зростання (уповільнення), глобалізація.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Антоненко Леонід Анисимович – доктор економічних наук, професор, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Ван Цюйши – аспірант, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

UDC 330.341.1.021:005.521

Antonenko L. A., Wang Q. Influence of the Scientific and Technical Progress upon the Fuel and Energy Complex of Ukraine until 2050: Methodology of Assessment of Long-Term Forecasts

The article makes an attempt, using new methodological initial grounds by the works of leading foreign authors, to present an aggregate of qualitatively different conditions of development of the fuel and energy complex of Ukraine until 2050 in the context of forecasts of development of USA until 2100. The authors justify factors that significantly differentiate trajectories of future development of the Ukrainian energy sector and USA energy sector, which envisages development of own methodology and realisation of forecasts officially already developed by Ukrainian scientists. On the basis of this the article presents the authors' comparative analysis of fuel and energy complexes of Ukraine and China.

Key words: GDP per capita, cyclic-wave dynamics, state impact on the energy sector, strategic innovations, methodology of assessment of forecasts, factors of economic growth (recession), globalisation.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

Antonenko Leonid A. – Doctor of Science (Economics), Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Wang Qiushi – Postgraduate Student, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

В конце 2012 г. в научных публикациях самого высокого уровня среди ученых разных стран вновь обострилась дискуссия по альтернативным сценариям преодоления последствий нынешнего мирового экономического кризиса [5, 7, 9, 11]. При всем разнообразии понимания причин и последствий нынешнего мирового эконо-

мического кризиса специалисты, занимающиеся исследованием долговременных стратегических сценариев мирового энергетического рынка, едины в том, что именно энергия, как ключевой ресурс цивилизационного развития, будет существенно влиять на динамику макроэкономических показателей всего мира. Учитывая, что в Украине проблема

Baumol, U. Dzh. "Mikroteoriia innovatsionnogo predprinimatelstva" [Microscopic theory of innovative enterprise]. *Ekonomicheskaia sotsiologiia*, vol. 14, no. 3 (2013): 96-108.

Makarov, V. L., and Kleynner, G. B. *Mikroekonomika znaniy* [Microeconomics knowledge]. Moscow: Ekonomika, 2007.

Melnik, L. G. *Informatsionnaia ekonomika* [The information economy]. Sumy: Universitetskaia kniga, 2003.

Mirowski, Ph. "Why There Is (as Yet) No Such Thing as an Economics of Knowledge" In *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*, 99-156. NY: Oxford University Press, 2009.

"OECD Stat Extracts" Organization for Economic Co-operation and Development. <http://stats.oecd.org/>.

Popper, K. R. *Obektivnoe znanie. Evoliutsionny podkhod* [Objective knowledge. An evolutionary approach]. Moscow: Editorial URSS, 2002.

Shumpeter, Y. A. *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia* [Theory of Economic Development]. Moscow: Direktmedia Publishing, 2008.

"Venture Capital Investments 2012" National Venture Capital Association. http://www.nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=78&Itemid=102

Wible, J. R. *The Economics of Science. Methodology and epistemology as if economics really mattered*. NY: Routledge, 1998.

УДК 330.341.1.021:005.521

ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС УКРАИНЫ ДО 2050 г.: МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ДОЛГОСРОЧНЫХ ПРОГНОЗОВ

АНТОНЕНКО Л. А., ВАН Ц.

УДК 330.341.1.021:005.521

Антоненко Л. А., Ван Ц. Влияние научно-технического прогресса на топливно-энергетический комплекс Украины до 2050 г.: методология оценки долгосрочных прогнозов

В статье сделана попытка с новых методологических исходных посылок по работам ведущих зарубежных авторов представить совокупность качественно других условий развития топливно-энергетического комплекса Украины до 2050 г. в контексте прогнозов развития США до 2100 г. Авторами обоснованы факторы, существенно различающие траектории будущего развития энергетики Украины и энергетики США, что предполагает разработку собственной методологии, реализации уже официально разработанных украинскими учеными прогнозов. На этой основе представлен авторский сравнительный анализ топливно-энергетических комплексов Украины и Китая.

Ключевые слова: ВВП на душу населения, циклично-волновая динамика, государственное влияние на энергетический сектор, стратегические инновации, методология оценки прогнозов, факторы экономического роста (замедления), глобализация.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Антоненко Леонид Анисимович – доктор экономических наук, профессор, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Ван Цюйши – аспирант, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

УДК 330.341.1.021:005.521

Антоненко Л. А., Ван Ц. Вплив науково-технічного прогресу на паливно-енергетичний комплекс України до 2050 г.: методологія оцінки довгострокових прогнозів

У статті зроблено спробу з нових методологічних вихідних посылок за роботами провідних закордонних авторів представити сукупність якісно інших умов розвитку паливно-енергетичного комплексу України до 2050 р. у контексті прогнозів розвитку США до 2100 р. Авторами обґрунтовано фактори, які істотно відрізняють траекторії майбутнього розвитку енергетики України та енергетики США, що припускає розробку власної методології реалізації вже офіційно розроблених українськими вченими прогнозів. На цій підставі подано авторський порівняльний аналіз паливно-енергетичних комплексів України та Китаю.

Ключові слова: ВВП на душу населення, циклічно-хвильова динаміка, вплив держави на енергетичний сектор, стратегічні інновації, методологія оцінки прогнозів, фактори економічного зростання (уповільнення), глобалізація.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Антоненко Леонід Анисимович – доктор економічних наук, професор, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Ван Цюйши – аспірант, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

UDC 330.341.1.021:005.521

Antonenko L. A., Wang Q. Influence of the Scientific and Technical Progress upon the Fuel and Energy Complex of Ukraine until 2050: Methodology of Assessment of Long-Term Forecasts

The article makes an attempt, using new methodological initial grounds by the works of leading foreign authors, to present an aggregate of qualitatively different conditions of development of the fuel and energy complex of Ukraine until 2050 in the context of forecasts of development of USA until 2100. The authors justify factors that significantly differentiate trajectories of future development of the Ukrainian energy sector and USA energy sector, which envisages development of own methodology and realisation of forecasts officially already developed by Ukrainian scientists. On the basis of this the article presents the authors' comparative analysis of fuel and energy complexes of Ukraine and China.

Key words: GDP per capita, cyclic-wave dynamics, state impact on the energy sector, strategic innovations, methodology of assessment of forecasts, factors of economic growth (recession), globalisation.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

Antonenko Leonid A. – Doctor of Science (Economics), Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Wang Qiushi – Postgraduate Student, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

В конце 2012 г. в научных публикациях самого высокого уровня среди ученых разных стран вновь обострилась дискуссия по альтернативным сценариям преодоления последствий нынешнего мирового экономического кризиса [5, 7, 9, 11]. При всем разнообразии понимания причин и последствий нынешнего мирового эконо-

мического кризиса специалисты, занимающиеся исследованием долговременных стратегических сценариев мирового энергетического рынка, едины в том, что именно энергия, как ключевой ресурс цивилизационного развития, будет существенно влиять на динамику макроэкономических показателей всего мира. Учитывая, что в Украине проблема

диверсификации импорта углеводородных энергоресурсов остается высоко актуальной¹, попытаемся по работам ведущих специалистов в этой области разных стран контурно представить ситуацию, которая ожидает весь мир и требует новой методологии оценки прогнозов [1, 2, 5, 9].

Наше внимание сконцентрировано на двух фундаментальных методологических положениях по структурным изменениям энергетики будущего, без понимания причинно-следственных связей которых нельзя всерьез рассматривать будущее ни одной страны мира. Украина не является исключением.

Первое положение, по мнению авторов, в общей схематичной концентрированной форме можно представить как опыт мировых лидеров решения энергетической проблемы на уровне прогнозов до 2100 г. Этот вопрос нами будет рассмотрен на прогнозных оценках ведущих специалистов США до 2150 г., которые не нашли еще научной интерпретации в известных нам украинских источниках.

Второе положение заключается в более глубоком понимании влияния «чистой» энергии в XXI в. на индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) по методике ООН. В своей совокупности эти положения могут существенно повлиять на стратегическую оценку нынешнего ТЭК Украины специалистами ЕС по энергоэффективности и выбор форм евроинтеграции в энергетике.

В украинской научной литературе и периодической печати преобладают оптимистические ожидания медленного, но все же устойчивого подъема мировой экономики, где кризисные явления рассматриваются как временные и закономерные. Появившиеся в последнее время работы при незаангажированном восприятии заставляют пересмотреть устойчивое представление о неуклонном, постепенном росте благосостояния населения Планеты. Причем не только в развивающихся, но и в самых богатых развитых странах, включая США. Известный американский ученый Р. Гордон одной из причин невозможности роста ВВП США до 2100 г. считает эколого-энергетические факторы.

Впервые ведущие ученые США не только поставили под сомнение возможность роста ВВП в XXI в., но привели развернутую аргументацию сущностно нового характера. В своей совокупности новая оценка ставит под сомнение возможность роста ВВП США до 2100 года [5].

Коротко об аргументах сомнения американского ученого. Характер изменений основных видов энергии с 1850 по 2150 гг. показывает коренное изменение соотношения традиционных и новых видов первичных энергоресурсов (рис. 1). В экономике США в разное время оно менялось неодинаково. Переход от традиционного монополизма крупных вертикально интегрированных транснациональных корпораций (ТНК) к динамичным рынкам мелких и средних национальных и региональных производителей диверсифицированных энергетических продуктов обусловлен рядом фундаментальных изменений в мире. Дрова, солома и торф, доминирующие во второй половине XIX в., сменились углем и электроэнергией АЭС (см. рис. 1).

¹ См. Галузева програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року. Затверджене на наказом Міністерства промислової політики України від 28.02.2009 р., № 162 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakonl.rada.gov.ua>; Энергетична стратегія України на період до 2030 р.: Постанова КМ України від 15.03.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakonl.rada.gov.ua>

При этом характерной особенностью глобальных изменений мировой энергетики под влиянием ускоренного освоения достижений научно-технического прогресса является неуклонное снижение молекулярного содержания углерода в доминирующих энергоносителях каждого нового этапа исторического развития – от каменного угля до чистого топливного водорода. Так, например, углубленное изучение молекулярных особенностей основных видов углеводородного топлива в XXI в. показало, что в каменном угле соотношение водорода и углерода составляет 0,5:1; в нефти – 2:1; в пропане – 4:1,4; в природном газе – 4:1; в водороде углерод практически отсутствует [14, с. 73]. В этом контексте уместно отметить, что в практике США затраты федерального бюджета на долговременные энергетические программы с 1970 по 2005 гг. выросли с 0,9 до 1,5 млрд долл.

Энергия и окружающая среда, как известно, уже давно имеют неразрывное влияние на экономический рост. Это принято обозначать «эколого-энергетическим фактором». Пытаясь в настоящее время предотвратить будущее глобальное потепление, все развитые страны мира стараются ликвидировать или существенно уменьшить последствия бурного роста прошлой урбанизации. В начале прошлого века сохранность окружающей среды не бралась в расчет экономистами, не говоря уже о технологах, при оценке стратегических проектов, определивших всю земную цивилизацию. Природа не рассматривалась как первичный, незаменимый, естественный, неделимый фактор, имеющий невосполнимую ценность для всего живого, включая человека. Ноосферная теория В. И. Вернадского до сих пор не заняла ведущего места в учебниках экономических факультетов, хотя ООН в 2012 г. широко отметила 150-летний юбилей этого всемирно известного ученого.

В начале XXI века ученые-экономисты единодушно рекомендуют ввести налог на выбросы углекислого газа, чтобы повысить цену на произведенный в США бензин до уровня западноевропейских стран. Эта мера, по мнению Р. Гордона, приведет к сокращению расходов домохозяйств, если только этот налог не будет полностью возвращен единоразовыми выплатами или другими платежами.

В русле столь отдаленных прогнозов надо признать, что во многих странах мира, в том числе и в Украине, пока не привыкли не только думать о собственном будущем, но даже осмысливать результаты исследований своих зарубежных коллег. Коллег того зарубежья, частью которого Украина хочет стать. Это объективно ведет к тому, что пресса и телевидение формируют у населения неудовлетворенность действиями своих органов власти. Хотя любая власть будет настолько успешной, насколько ей удастся заблаговременно понять неизбежные грядущие глобальные изменения в мире.

Сейчас Индия и Китай демонстрируют более высокие темпы роста, чем США. Их совместный объем выбросов указанного газа вдвое превосходит аналогичный показатель для США. Поэтому эти страны отклоняют предложения об ограничении объемов потребляемой ими энергии. При этом они исходят из того, что богатые в настоящее время страны Северной Америки, Европы и Японии не испытывали аналогичных ограничений на протяжении всего XX века, то есть, на протяжении всего периода бурного роста экономики нынешних лидеров. Это воспринимается как искусственное сдерживание естественного роста густонаселенных стран нынешнего мира.

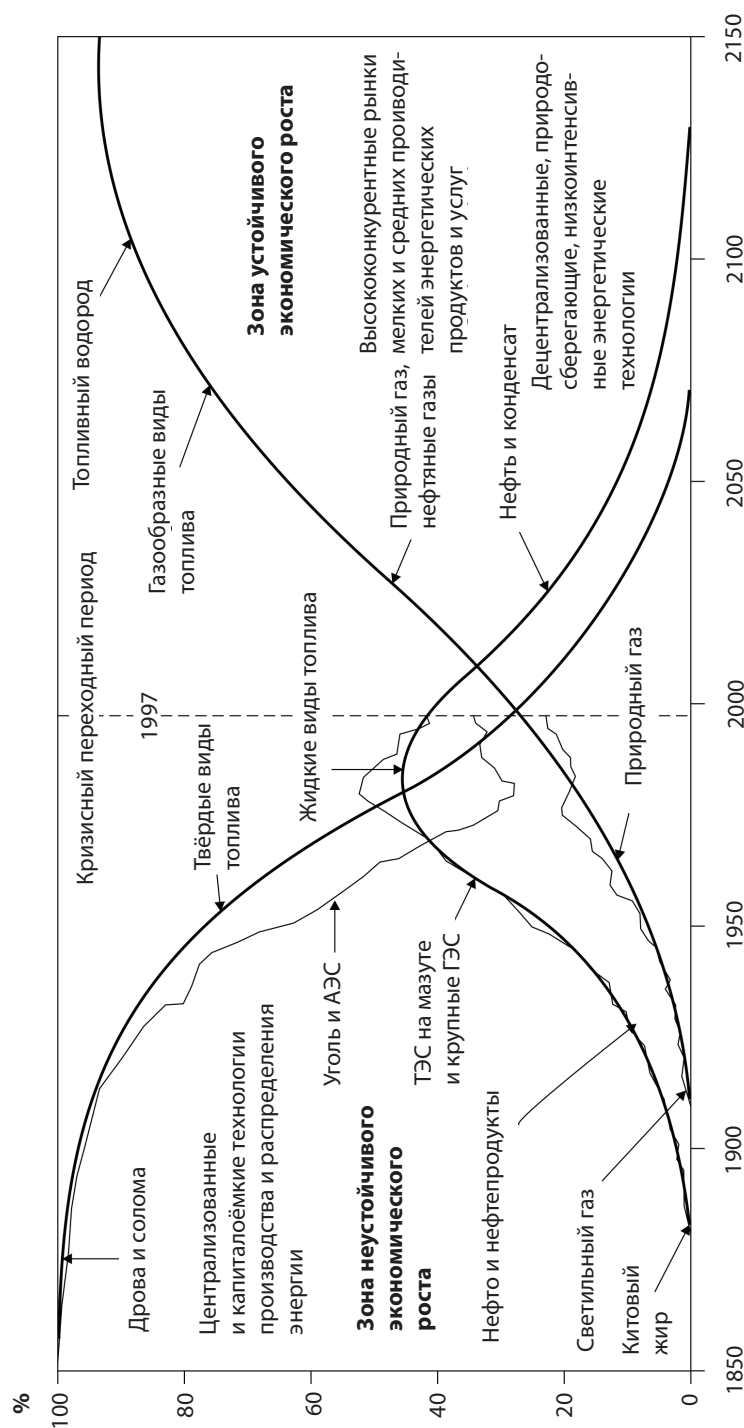


Рис. 1. Последовательные этапы перехода к энергетике устойчивого развития (1850 – 2150 гг.) [14, с. 72]

Поэтому каждый очередной переход к новому энергоносителю повышает удельную энергонасыщенность первичных энергоносителей при снижении уровня выбросов в окружающую среду. Этот процесс требует от всех государств усложнения системы мер централизованного регулирования эколого-энергетических нормативов. Киотский протокол – первый опыт такого сотрудничества.

Гарантирование энергетической безопасности отдельно взятой страны возможно лишь при условии достижения и поддержки ее энергетической системы в состоянии возможности технически надежно, стабильно, экономически эффективно и экологически приемлемо обеспечить энергетическими ресурсами экономику и социальную сферу, несмотря на имеющееся и ожидаемое влияние негативных внутренних и внешних факторов.

В соответствии со Стратегией национальной безопасности Украины «Украина в мире, который изменяется», утвержденной Указом Президента Украины от 8 июня в 2012 г. № 389, в современных условиях основными угрозами энергетической безопасности Украины являются:

- ✦ избыточная зависимость от импорта энергоносителей, нерешенные проблемы диверсификации источников и маршрутов их поставки, недостаточное использование собственного энергетического потенциала;
- ✦ низкая эффективность использования топливно-энергетических ресурсов, низкие темпы внедрения новейших технологий;
- ✦ недостаточная реализация энерготранзитного потенциала и интеграции Украины в европейский энергетический рынок;

- ✦ отсутствие сводного энергетического баланса государства.

Рассматривая энергетику будущего, ведущие исследователи этой проблемы США, России, Китая и других стран [2, 3, 4, 5, 7, 12] все чаще обращаются к прямой, долговременной, малоизученной связи энергетики и развития национальных экономик через человеческий потенциал.

Ограничимся лишь одной работой этой направленности, которую представили ученые МГУ в 2013 г. [4]. По их мнению, экологизация мировой энергетики в XXI веке уже приобрела четкий глобальный характер. Это явление связано с появлением принципиально новых экономических структур, среди которых можно выделить следующие:

- ✦ «зеленая» экономика (*green economy*) должна стать основой новой экономики мира в соответствии с решением Конференции ООН в Рио-де-Жанейро летом 2012 г.;
- ✦ низкоуглеродная экономика (*lowcarbon economy*), бурно развивающаяся в развитых странах;
- ✦ экологически устойчивые и «зеленые» сектора и виды деятельности [2, с. 37].

По этой причине «чистая» энергия в XXI в. будет определять более широкий спектр социально-экономических долговременных последствий, чем было принято считать в XIX – XX вв. в мировой экономике. Как известно, за последние два века мировая экономическая наука концентрировала свое внимание на связи темпов потребления энергии без учета экологической чистоты и исчерпаемости первичных энергоресурсов с характером коррелятивной

долговременной связи темпов роста ВВП. На наш взгляд, в экономической науке развитых и некоторых развивающихся стран созрели предпосылки для выявления устойчивой зависимости между индексом развития человеческого потенциала по методике ООН со структурными преобразованиями национальной энергетической системы с ориентацией на 2050 – 2100 гг. по примеру США, Китая, Японии и других стран.

На фоне обострившейся дискуссии летом 2013 г. о приближении Украины к самообеспечению по природному газу заслуживают повышенного внимания, на наш взгляд, прогнозные оценки мирового энергорынка до 2100 г.

С учетом вышеизложенного, на наш взгляд, требуют переосмысления исходные методологические положения, формирующие систему государственного регулирования стратегического развития ТЭК хотя бы до 2050 г. в Украине. Это предполагает как понимание глубинных коренных различий в практике государственного регулирования США и других стран, так и тех развивающихся стран, которые за годы рыночной трансформации не отказались от системы государственного централизованного планирования. Так, например, Китай лишь совершенствовал ее с учетом опыта передовых стран и их прогнозных оценок по коренным изменениям энергетики будущего в наступившем веке. В табл. 1 представлена попытка сравнительного анализа государственного регулирования топливно-энергетического комплекса Украины и Китая.

Таблица 1

Основные отличия государственного регулирования топливно-энергетического комплекса Украины и Китая*

Украина	Китай
1. Основу топливно-энергетического комплекса составляет газо-транспортная система, сформировавшаяся до образования самостоятельного государства для транспортировки газа с северных регионов России в страны Европейского союза	1. Топливо-энергетический комплекс формировался постепенно, без изменения статуса государства по мере индустриализации страны и повышения технологической зрелости производства
2. Украина испытывает устойчивую импортную зависимость от внешних поставщиков природного газа при сохранении вектора развития базовых энергоемких отраслей (металлургии, химии, жилищно-коммунального хозяйства и др.)	2. Китай проходит этап ускоренного сближения с развитыми странами по удельным энергозатратам на единицу производимой продукции при сохранении опоры на собственные каменноугольные запасы с незначительной импортной зависимостью по природному газу
3. Ограниченные бюджетные ресурсы по освоению возобновляемых источников энергии используется в основном для реализации разрозненных, не всегда самых передовых проектов	3. Государственный бюджет в полном объеме финансирует растущие потребности на освоение всей системы формирования принципиально новых отраслей производства, включая НИОКР, по всем видам возобновляемых источников энергии
4. Сохраняется устойчивая зависимость от импорта наукоемкой продукции в сфере технического контроля, системы автоматизированного управления производством, включая газотранспортные сети	4. Сформировалась и продолжает совершенствоваться система прямой финансовой поддержки государственных и частных принципиально новых наукоемких производств и отраслей, направленных на полную самообеспеченность топливно-энергетического комплекса всем необходимым для автоматизированного контроля на базе компьютеризации
5. Разрушена централизованная плановая система государственного управления отраслями, что в условиях перехода к рынку привело к существенному дисбалансу как в системе геологоразведка – добыча – переработка – потребление и экспорт энергоресурсов. На ряду с этим приватизация государственных областных энергосистем не сопровождалась технологическим обновлением с повышением надежности функционирования и снижением потерь всех видов энергии в процессе распределения и транспортировки	5. За период рыночной трансформации система долгосрочного государственного централизованного планирования не разрушалась, а совершенствовалась с учетом опыта мировых лидеров, где такая практика была дополнена системой индикативного планирования с учетом особенностей отраслей и регионов. В настоящее время государство обеспечивает снижение рисков получения всех видов энергии по причинам технической ненадежности, осваивая дорогостоящие электронные системы управления и контроля

* Составлена Ван Цюйши.

Естественно, в этой таблице не нашли отражения многие другие составляющие системы государственного регулирования этого базового комплекса национального хозяйства. Однако и приведенного достаточно для того, чтобы понять сохраняющиеся возможности совершенствования той системы государственного регулирования энергетическим комплексом, которая сформировалась на начало 2013 г.

Исходным методологическим положением в этом процессе, на наш взгляд, сохраняется несколько безальтернативных долговременных положений, которые достаточно обстоятельно освещены в изученных нами источниках.

Во-первых, как бы ни были богаты страны собственными энергоресурсами, без сокращения энергоёмкости внутреннего валового продукта по всем составляющим они не смогут иметь конкурентоспособную экономику, а значит, и обеспечить достойный уровень жизни своим гражданам. Подтверждением этого является опыт России, где богатейшие углеводородные запасы сформировали узкую группу миллиардеров при сохранении за период рыночной трансформации растущего технологического разрыва во всех базовых отраслях экономики и усилили отставание по основным составляющим благосостояния населения. Причем, доля бедных среди работающих, по данным российских ученых, является беспрецедентной для Европы за весь период исторического развития.

Во-вторых, разработанные Институтом экономики и прогнозирования НАН Украины прогнозы до 2050 г. в связи с опубликованными в последние годы (после публикации прогнозов в Украине) прогнозов энергетики будущего до 2100 и 2150 гг. дают основание для переосмысления ранее использованных методологических подходов. Это предполагает расширение научной дискуссии с участием всех заинтересованных сторон бизнеса, государства, академической и отраслевой науки, представителей вузов, включая студентов, аспирантов, докторантов и преподавателей нового поколения. Без расширения состава участников научной дискуссии есть риск оказаться в ситуации очередного исторического отставания. Авторам хочется надеяться, что представленная работа, пусть в самой малой степени, все же позволит избежать повторения таких ошибок.

Осмысленная вышеизложенное, представляется целесообразным представить авторскую разработку системы совершенствования государственного регулирования топливно-энергетического комплекса Украины в нынешних условиях. На рис. 2 представлена общая схема этого процесса. Существенными, на наш взгляд, в этой общей схеме являются три исходные методологические положения.

1. На нынешнем этапе развития мировой мониторинг, который характеризуется длительным временным периодом неустойчивости преодоления диспропорций в структуре ТЭК, предполагает осуществление нескольких государственных целевых программ одновременно.

2. Организационные формы государственного регулирования должны постоянно совершенствоваться в направлении сочетания прямых и косвенных организационно-экономических воздействий государства на производителей энергии и их потребителей.

3. По мере реализации принятых целевых программ и учитывая не управляемые одной отдельно взятой страной изменения мирового энергетического рынка, методический

инструментарий регулирующих воздействий государства требует постоянной дифференциации по отраслевым и региональным признакам.

Разрозненные краткосрочные меры государственно-го воздействия, как показывает мировой опыт и 20-летний период рыночных реформ в Украине, не способны создать реальные рыночные условия в исследуемом базовом комплексе национального хозяйства. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Антипина О. Н. Кейнсианская теория и будущее экономики США / О. Н. Антипина // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2012. – № 6. – С. 103 – 115.

2. Гончар М. Возобновляемая энергетика Украины: Золушка или Фея? / М. Гончар [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zu.ua/ECONOMICS/vozobnovlyayema-energetikaukrainy_zoluchka_ili_feja-106444.html

3. Галузева програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року : Затверджено наказом Міністра промислової політики України від 25.02.2009 р., № 152 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>. – Загол. з екрану.

4. Глобальный кризис: последствия и перспективы (Материалы «Круглого стола») // МЭ и МО. – 2013. – № 6. – С. 75 – 89.

5. Гордон Р. Дж. Закончился ли экономический рост? Шесть препятствий для инновационного развития (на примере США) / Р. Дж. Гордон // Вопросы экономики. – 2013. – № 4. – С. 49 – 67.

6. Державна цільова економічна програма енергоефективності на 2010 – 2015 роки : Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 01.03.2010 р., № 243 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>. – Загол. з екрану.

7. Эйсеоглу Д. Почему государства терпят экономический крах : причины могущества, процветания и бедности / Д. Эйсеоглу, Дж. А. Робинсон. – Нью-Йорк : Краун публишинг групп, 2012. – 529 с.

8. Енергетична стратегія України до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nas.gov.ua>. – Загол. з екрану.

9. Тенденції змін планетарного клімату та їх можливого впливу на основні сектори української економіки : монографія / НАН України, Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України ; за ред. М. А. Хвесика. – К. : Логос, 2012. – 268 с.

10. Иванов Е. А. Сланцевый газ и национальные интересы США / Н. А. Иванов // США – Канада: экономика-политика-культура. – 2013. – № 7. – С. 67 – 80.

11. Клинов В. Мировая экономика: прогноз до 2050 г. / В. Клинов // Вопросы экономики. – 2008. – № 5. – С. 62 – 79.

12. Корнеев А. В. По разные стороны океана: США – Япония: борьба за природные ресурсы Тихого океана / А. В. Корнеев. – М. : Мысль, 1985. – 190 с.

13. Концепція Державної цільової економічної програми енерго-ефективності на 2010 – 2015 роки : Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 листопада 2008 р., № 1446-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>

14. Корнеев А. В. Американский вариант энергетического баланса будущего / А. В. Корнеев // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2012. – № 6. – С. 68 – 78.

15. Кузык Б. Н. Глобальная энергоэкологическая революция XXI века / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М. : Институт экономических стратегий, 2007. – 200 с.

REFERENCES

Antipina, O. N. "Keynsianskaia teoriia i budushchee ekonomiki SShA" [Keynesian theory and the future of the U.S. economy]. *SShA – Kanada: ekonomika, politika, kultura*, no. 6 (2012): 103-115.

Eysemoglu, D., and Robinson, Dzh. A. *Pochemu gosudarstva terpiat ekonomicheskii krakh: prichiny mogushchestva, protsvetaniia i bednosti* [Why countries suffer economic collapse: the causes of power, prosperity and poverty]. Niu-York: Kraun publishing grupp, 2012.

"Enerhetychna stratehiia Ukrainy do 2030 roku" [Energy Strategy of Ukraine till 2030]. <http://www.nas.gov.ua>

"Globalnyy krizis: posledstviia i perspektivy (Materialy "Kruglogo stola")" [Global Crisis: Consequences and Prospects (Proceedings of the "Round Table")]. *ME i MO*, no. 6 (2013): 75-89.

Gordon, R. Dzh. "Zakonchilsia li ekonomicheskii rost? Shest prepriatstviy dlia innovatsionnogo razvitiia (na primere SShA)" [Whether economic growth is ended? Six barriers to innovation development (for example, USA)]. *Voprosy ekonomiki*, no. 4 (2013): 49-67.

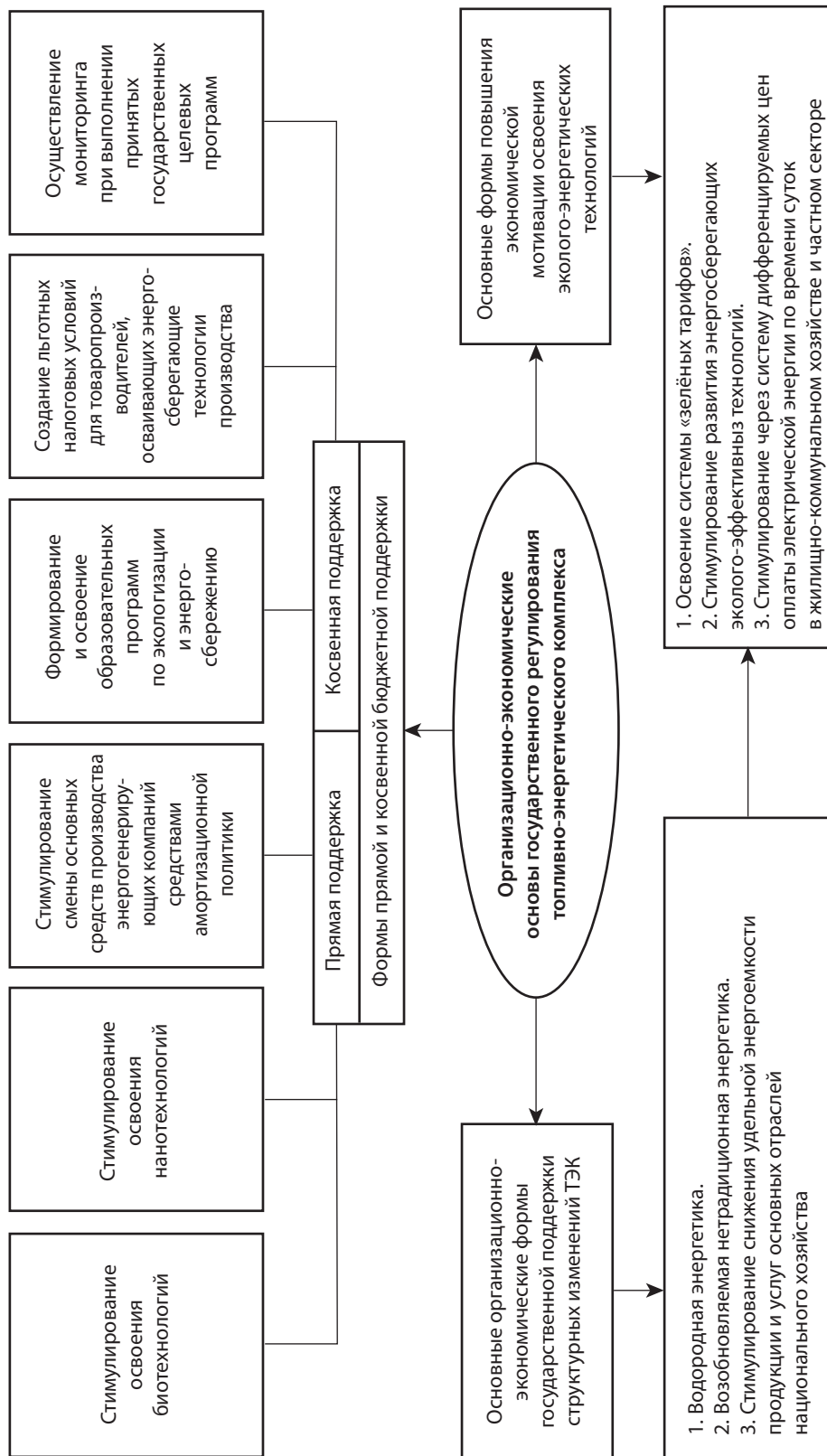


Рис. 2. Общая схема организационно-экономических основ государственного регулирования топливно-энергетического комплекса Украины
(авторская разработка)

Gonchar, M. "Vozobnovliaemaia energetika Ukrainy: Zolushka ili Feia?" [Renewable energy in Ukraine: Cinderella or Fairy?]. http://zu.ua/ECONOMICS/vozobnoclayaemaya-energetikaukrain_y_zoluchka_ili_feia-106444.html

Ivanov, E. A. "Slantsevyy gaz i natsionalnye interesy SShA" [Shale Gas and U.S. national interests.]. *SShA – Kanada: ekonomika-politika-kultura*, no. 7 (2013): 67-80.

Klinov, V. "Mirovaia ekonomika: prognoz do 2050 g." [The World Economy: Forecast till 2050]. *Voprosy ekonomiki*, no. 5 (2008): 62-79.

Korneev, A. V. *Po raznye storony okeana: SShA – Yaponiia: borba za prirodnye resursy Tikhogo okeana* [On opposite sides of the ocean: U.S. – Japan: the struggle for natural resources of the Pacific Ocean.]. Moscow: Mysl, 1985.

Korneev, A. V. "Amerikanskiy variant energeticheskogo balansa budushchego" [The American version of the energy balance

of the future]. *SShA – Kanada: ekonomika, politika, kultura*, no. 6 (2012): 68-78.

Kuzyk, B. N., and Yakovets, Yu. V. *Globalnaia energoekologicheskaya revoliutsiia KhKhI veka* [Global Energy revolution of the XXI century]. Moscow: Institut ekonomicheskikh strategiy, 2007.

[Legal Act of Ukraine] (2008). <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.

[Legal Act of Ukraine] (2009). <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.

Tendentsii zmin planetarnoho klimatu ta ikh mozhlyvoho vplyvu na osnovni sektory ukrainskoi ekonomiky [Trends in the global climate and its possible impact on key sectors of the Ukrainian economy]. Kyiv: Lohos, 2012.

УДК 339.94:33(477)

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

БОЛГАРОВА Н. К., ПАНЕВНИК Т. М.

УДК 339.94:33(477)

Болгарова Н. К., Паневник Т. М. Транснаціоналізаційні процеси в економіці України

У статті розглянуто основні процеси транснаціоналізації економіки України, визначено особливості транснаціонального виробництва та висвітлено окремі теоретичні аспекти цих питань. Наведено основні етапи теоретичного осмислення діяльності транснаціональних корпорацій, особливості теорії конкурентних переваг ТНК, виокремлено основні з них. Зроблено аналіз потоків прямих іноземних інвестицій в економіку України. Наведено розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами, регіонами-реципієнтами, видами економічної діяльності. Проведено огляд та аналіз сучасного стану транснаціональних корпорацій іноземного походження на українському ринку. Розглянуто функціонування вітчизняних ТНК в Україні та основні тенденції входження українських компаній у світовий простір, а також визначено напрямки подальшого розвитку цих явищ. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення ступеню транснаціоналізаційних процесів в економіці України та визначення позитивного ефекту, зокрема, синергії від інтеграції та глобалізації.

Ключові слова: транснаціоналізація, трансформація економіки, транснаціональні корпорації, транснаціональна економіка, глобалізація виробництва, економіка, прями іноземні інвестиції.

Рис.: 5. **Бібл.:** 15.

Болгарова Наталя Костянтинівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: bolgarovva@gmail.com

Паневник Тетяна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (вул. Карпатська, 15, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: panevnik@rambler.ru

УДК 339.94:33(477)

UDC 339.94:33(477)

Болгарова Н. К., Паневник Т. М. Транснационализационные процессы в экономике Украины

В статье рассмотрены основные процессы транснационализации экономики Украины, определены особенности транснационального производства и освещены отдельные теоретические аспекты этих вопросов. Приведены основные этапы теоретического осмысления деятельности транснациональных корпораций, особенности теории конкурентных преимуществ ТНК, выделены основные из них. Сделан анализ потоков прямых иностранных инвестиций в экономику Украины. Показано распределение прямых иностранных инвестиций в Украину по основным странам-инвесторам, регионам-реципиентам, видам экономической деятельности. Проведен обзор и анализ современного состояния транснациональных корпораций иностранного происхождения на украинском рынке. Рассмотрены функционирование отечественных ТНК в Украине и основные тенденции входжения украинских компаний в мировое пространство, а также определены направления дальнейшего развития этих явлений. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются определение степени транснационализационных процессов в экономике Украины и определение положительного эффекта, в частности, синергии от интеграции и глобализации.

Ключевые слова: транснационализация, трансформация экономики, транснациональные корпорации, транснациональная экономика, глобализация производства, экономика, прямые иностранные инвестиции.

Рис.: 5. **Библ.:** 15.

Болгарова Наталья Константиновна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

E-mail: bolgarovva@gmail.com

Паневник Татьяна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа (ул. Карпатская, 15, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: panevnik@rambler.ru

Bolharova N. K., Panevnyk T. M. Trans-Nationalisation Processes in the Ukrainian Economy

The article considers main processes of trans-nationalisation of Ukrainian economy, identifies specific features of trans-national production and explains some theoretical aspects of these issues. It provides main stages of theoretical comprehension of activity of trans-national corporations (TNC), specific features of the theory of competitive advantages of TNC and specifies the basic ones of them. The article conducts analysis of flows of direct foreign investments into the Ukrainian economy. It shows distribution of direct foreign investments into Ukraine by main countries-investors, regions-recipients and types of economic activity. It conducts review and analysis of the modern state of trans-national corporations of foreign origin in the Ukrainian market. It considers functioning of domestic TNC in Ukraine and main tendencies of entering of Ukrainian companies into the world environment and also identifies directions of further development of these phenomena. Prospects of further studies in this direction are identification of the degree of trans-nationalisation processes in the Ukrainian economy and identification of the positive effect, in particular, synergy from integration and globalisation.

Key words: trans-nationalisation, transformation of economy, trans-national corporations, trans-national economy, globalisation of production, economy, direct foreign investments.

Pic.: 5. **Bibl.:** 15.

Bolharova Natalya K. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: bolgarovva@gmail.com

Panevnyk Tetyana M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics Business, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (vul. Karpatska, 15, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: panevnik@rambler.ru

Gonchar, M. "Vozobnovliaemaia energetika Ukrainy: Zolushka ili Feia?" [Renewable energy in Ukraine: Cinderella or Fairy?]. http://zu.ua/ECONOMICS/vozobnovlyaemaia-energetikaukrain_y_zoluchka_ili_feia-106444.html

Ivanov, E. A. "Slantsevyy gaz i natsionalnye interesy SShA" [Shale Gas and U.S. national interests.]. *SShA – Kanada: ekonomika-politika-kultura*, no. 7 (2013): 67-80.

Klinov, V. "Mirovaia ekonomika: prognoz do 2050 g." [The World Economy: Forecast till 2050]. *Voprosy ekonomiki*, no. 5 (2008): 62-79.

Korneev, A. V. *Po raznye storony okeana: SShA – Yaponiia: borba za prirodnye resursy Tikhogo okeana* [On opposite sides of the ocean: U.S. – Japan: the struggle for natural resources of the Pacific Ocean.]. Moscow: Mysl, 1985.

Korneev, A. V. "Amerikanskiy variant energeticheskogo balansa budushchego" [The American version of the energy balance

of the future]. *SShA – Kanada: ekonomika, politika, kultura*, no. 6 (2012): 68-78.

Kuzyk, B. N., and Yakovets, Yu. V. *Globalnaia energoekologicheskaya revoliutsiia KhKhI veka* [Global Energy revolution of the XXI century]. Moscow: Institut ekonomicheskikh strategiy, 2007.

[Legal Act of Ukraine] (2008). <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.

[Legal Act of Ukraine] (2009). <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.

Tendentsii zmin planetarnoho klimatu ta ikh mozhlyvoho vplyvu na osnovni sektory ukrainskoi ekonomiky [Trends in the global climate and its possible impact on key sectors of the Ukrainian economy]. Kyiv: Lohos, 2012.

УДК 339.94:33(477)

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

БОЛГАРОВА Н. К., ПАНЕВНИК Т. М.

УДК 339.94:33(477)

Болгарова Н. К., Паневник Т. М. Транснаціоналізаційні процеси в економіці України

У статті розглянуто основні процеси транснаціоналізації економіки України, визначено особливості транснаціонального виробництва та висвітлено окремі теоретичні аспекти цих питань. Наведено основні етапи теоретичного осмислення діяльності транснаціональних корпорацій, особливості теорії конкурентних переваг ТНК, виокремлено основні з них. Зроблено аналіз потоків прямих іноземних інвестицій в економіку України. Наведено розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами, регіонами-реципієнтами, видами економічної діяльності. Проведено огляд та аналіз сучасного стану транснаціональних корпорацій іноземного походження на українському ринку. Розглянуто функціонування вітчизняних ТНК в Україні та основні тенденції входження українських компаній у світовий простір, а також визначено напрямки подальшого розвитку цих явищ. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення ступеню транснаціоналізаційних процесів в економіці України та визначення позитивного ефекту, зокрема, синергії від інтеграції та глобалізації.

Ключові слова: транснаціоналізація, трансформація економіки, транснаціональні корпорації, транснаціональна економіка, глобалізація виробництва, економіка, прями іноземні інвестиції.

Рис.: 5. **Бібл.:** 15.

Болгарова Наталя Костянтинівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: bolgarovva@gmail.com

Паневник Тетяна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (вул. Карпатська, 15, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: panevnik@rambler.ru

УДК 339.94:33(477)

UDC 339.94:33(477)

Болгарова Н. К., Паневник Т. М. Транснационализационные процессы в экономике Украины

В статье рассмотрены основные процессы транснационализации экономики Украины, определены особенности транснационального производства и освещены отдельные теоретические аспекты этих вопросов. Приведены основные этапы теоретического осмысления деятельности транснациональных корпораций, особенности теории конкурентных преимуществ ТНК, выделены основные из них. Сделан анализ потоков прямых иностранных инвестиций в экономику Украины. Показано распределение прямых иностранных инвестиций в Украину по основным странам-инвесторам, регионам-реципиентам, видам экономической деятельности. Проведен обзор и анализ современного состояния транснациональных корпораций иностранного происхождения на украинском рынке. Рассмотрены функционирование отечественных ТНК в Украине и основные тенденции входжения украинских компаний в мировое пространство, а также определены направления дальнейшего развития этих явлений. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются определение степени транснационализационных процессов в экономике Украины и определение положительного эффекта, в частности, синергии от интеграции и глобализации.

Ключевые слова: транснационализация, трансформация экономики, транснациональные корпорации, транснациональная экономика, глобализация производства, экономика, прямые иностранные инвестиции.

Рис.: 5. **Библ.:** 15.

Болгарова Наталья Константиновна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

E-mail: bolgarovva@gmail.com

Паневник Татьяна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа (ул. Карпатская, 15, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: panevnik@rambler.ru

Bolharova N. K., Panevnyk T. M. Trans-Nationalisation Processes in the Ukrainian Economy

The article considers main processes of trans-nationalisation of Ukrainian economy, identifies specific features of trans-national production and explains some theoretical aspects of these issues. It provides main stages of theoretical comprehension of activity of trans-national corporations (TNC), specific features of the theory of competitive advantages of TNC and specifies the basic ones of them. The article conducts analysis of flows of direct foreign investments into the Ukrainian economy. It shows distribution of direct foreign investments into Ukraine by main countries-investors, regions-recipients and types of economic activity. It conducts review and analysis of the modern state of trans-national corporations of foreign origin in the Ukrainian market. It considers functioning of domestic TNC in Ukraine and main tendencies of entering of Ukrainian companies into the world environment and also identifies directions of further development of these phenomena. Prospects of further studies in this direction are identification of the degree of trans-nationalisation processes in the Ukrainian economy and identification of the positive effect, in particular, synergy from integration and globalisation.

Key words: trans-nationalisation, transformation of economy, trans-national corporations, trans-national economy, globalisation of production, economy, direct foreign investments.

Pic.: 5. **Bibl.:** 15.

Bolharova Natalya K. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: bolgarovva@gmail.com

Panevnyk Tetyana M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics Business, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (vul. Karpatska, 15, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: panevnik@rambler.ru

Розвиток сучасної економічної системи на основі активізації глобалізаційних процесів спонукає бізнес-середовище України до все активнішої адаптації до трансформаційних процесів шляхом формування транснаціональних корпорацій (ТНК) – потужних корпоративних інтеграційних структур, діяльність яких не обмежується певними територіальними та національними рамками. Збільшення масштабів бізнесу, формування компаній, які спроможні ефективно функціонувати та конкурувати з найбільшими світовими корпораціями, зумовлює актуалізацію питання транснаціоналізаційних процесів в економіці України.

Теоретичним і методологічним засадам функціонування транснаціональних корпорацій, їх економічному механізму, пріоритетам і проблем розвитку в умовах глобалізації та впливу на національні економічні системи присвячено низку праць зарубіжних і вітчизняних вчених: І. Гладій, В. Карпенко, В. Рокоча, І. Сорока, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, А. Булатов, В. Самофалов, Б. Бойко, І. Фішер, Дж. Даннінг, П. Дракер, Л. Девіс та ін. Разом з тим постає необхідність поглибленого вивчення транснаціоналізаційних процесів вітчизняної економіки, а також визначення напрямків подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні.

Метою статті є дослідження сучасного етапу та перспектив розвитку транснаціоналізаційних процесів в економіці України на основі аналізу входження найбільших світових ТНК у вітчизняний економічний простір шляхом прямих іноземних інвестицій та визначення пріоритетів і можливостей подальшої транснаціоналізації українського бізнесу.

Економізація сучасного суспільного життя зумовлює трансформацію світового економічного простору, головним чинником якої є процес транснаціоналізації, що викликає якісні зміни у світовій економіці, пов'язані зі збільшенням кількості ТНК та активізацією їх діяльності.

За визначенням О. І. Рокочі транснаціоналізація являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК [10]. Транснаціоналізація є процесом розвитку інтернаціоналізації економіки, в основі якого є не окремі комерційні угоди, а довготермінові виробничі зв'язки, що виникають в результаті діяльності ТНК.

Для транснаціоналізації виробництва як системи характерні:

- ✦ наявність розгалужених вертикальних і горизонтальних гнучких зв'язків між елементами системи: виробничими, торгово-комерційними підприємствами, кредитно-фінансовими установами;
- ✦ поява нових інтегративних властивостей системи (синергетичних ефектів від спільного функціонування);
- ✦ постійні перетворення внутрішньої структури під впливом зовнішнього середовища.

Тобто транснаціональні утворення належать до типу відкритих складних економічних систем, оскільки існують зв'язки з іншими економічними системами, зумовлюють процес самоорганізації та стійких механізмів адаптації до зовнішніх умов, що змінюються.

Серед якісних характеристик, що створюють велику стійкість транснаціонального виробництва, можна виділити:

- ✦ наявність інтернаціональної виробничої структури, що ґрунтується на розвинутому поділі праці між підрозділами, розташованими в різних країнах;
- ✦ здійснення централізованої фінансової політики в рамках транснаціонального формування;

- ✦ проведення єдиної науково-технічної політики;
- ✦ використання єдиного організаційно-інформаційного механізму вироблення стратегічних рішень і координації діяльності ланок транснаціонального формування;
- ✦ контроль над акціонерним капіталом [4].

Таким чином, система транснаціонального виробництва має єдину виробничо-технологічну, організаційно-інформаційну, соціально-економічну основу, що відносно не залежить від параметрів ефективності локальних сегментів (національних економік, де розташовані окремі структурні підрозділи).

Без вивчення діяльності ТНК неможливо правильно оцінити і прогнозувати розвиток економічних процесів у економіці будь-якої країни, в тому числі й в Україні. Теоретичне осмислення розвитку транснаціональних корпорацій почалось ще в 30-х роках ХХ століття з досліджень Д. Вільямса та М. Бая. Однак справжнього наукового розвитку питання транснаціоналізації економіки отримало в 60 – 80-х роках ХХ ст. Саме у цей час формуються основні теоретичні концепції діяльності ТНК, обґрунтовуються причини їх виникнення та поширення ТНК.

У 1960-ті роки, досліджуючи причини конкурентних переваг ТНК перед іншими фірмами та динамічного нарощування обсягів зарубіжного виробництва американськими ТНК, С. Хаймер сприяв формуванню нового напрямку загальної теорії транснаціоналізації – теорії чинників конкурентних переваг ТНК [4].

Іншими теоріями в розвитку цього напрямку стали: теорія «захисного інвестування» С. Хаймера; теорія «олігополістичного захисту» Ніккербоккера; технологічна концепція Д. Гелбрейта; теорія «вибору конкурентної стратегії фірми», авторами якої стали українські вчені О. І. Рогач та О. І. Шнирков.

На думку англійського економіста Дж. Даннінга, усі існуючі теорії транснаціоналізації дають лише часткове пояснення цього феномену, ним була запропонована еkleктична теорія, яка поєднує, з одного боку, напрям теорій, які стосуються конкурентних переваг ТНК, а з іншого – напрям теорій, які досліджують мотивацію ТНК до зарубіжної інвестиційної діяльності та форми їх виходу на зарубіжні ринки, а також теорії розташування [15]. Згідно з еkleктичною теорією обсяг зарубіжної діяльності ТНК залежить від:

- ✦ рівня та видів конкурентних переваг, пов'язаних із володінням ТНК;
- ✦ можливості поєднання цих переваг із немобільними факторами виробництва у країнах, де відбувається розташування діяльності ТНК;
- ✦ поєднання переваг володіння та розташування з активами, які отримує ТНК, завдяки створенню свого інтернального ринку.

Дослідження вчених із різних наукових шкіл дозволили сформувати основні чинники появи транснаціональних корпорацій:

- ✦ отримання дешевих або якісних факторів виробництва;
- ✦ вихід на нові ринки збуту;
- ✦ зниження рівня конкуренції;
- ✦ зниження витрат виробництва;
- ✦ підвищення конкурентоспроможності [1].

Процес транснаціоналізації, що характеризується посиленням взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів світо-

вої економічної системи в результаті глобальних операцій ТНК, сьогодні досяг планетарних масштабів. ТНК перетворились на головну силу ринкового виробництва й міжнародного поділу праці, на домінуючий чинник світової економіки та міжнародних економічних відносин. Дослідження зарубіжних і вітчизняних літературних джерел з питання транснаціоналізації господарства показало такі переваги перетворення фірм у ТНК:

- ✦ використання усіх можливих ресурсів інших країн для досягнення мети діяльності;
- ✦ уникнення митних бар'єрів і проникнення на важкодоступні ринки;
- ✦ зникнення внутрішньої обмеженості ринку країни базування;
- ✦ зростання розміру підприємства та максимізація прибутку;
- ✦ отримання дешевих і якісних ресурсів;
- ✦ вибір оптимального рівня оподаткування тощо [9].

Розглянемо динаміку поширення ідей транснаціоналізації в українському просторі з точки зору залучення необхідного для розвитку капіталу.

Про особливості транснаціоналізаційних процесів в Україні свідчить динаміка ПІІ (прямі іноземні інвестиції), адже на сьогодні ТНК є одним з основних українських інвесторів, а механізм прямих іноземних інвестицій дозволяє ТНК здійснювати глобальну експансію.

Структура й динаміка інвестицій свідчить про орієнтацію більшості іноземних інвесторів на отримання швидкого прибутку. ТНК здійснюють свою діяльність на території приймаючої країни за допомогою своїх дочірніх підприємств та філій. В Україні зафіксовано близько 7 тис. філій іноземних ТНК, тоді як у світі їх загалом приблизно 810 000, тобто лише 0,8% від загальної кількості філій ТНК [14].

Окремі вітчизняні та зарубіжні дослідники, а також міжнародні організації спробували підрахувати потенціал України в залученні прямих іноземних інвестицій. За різними оцінками щорічна потреба України в інвестиціях сягає 100 – 120 млрд дол. США [2]. З огляду на існуючі розміри прямих іноземних інвестицій в економіку України бачимо (рис. 1), що, не зважаючи на суттєве збільшення їх обсягів, Україна відчуває значний дефіцит інвестицій.

За даними Держкомстату України [7] у I півріччі 2013 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2614,9 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного ка-

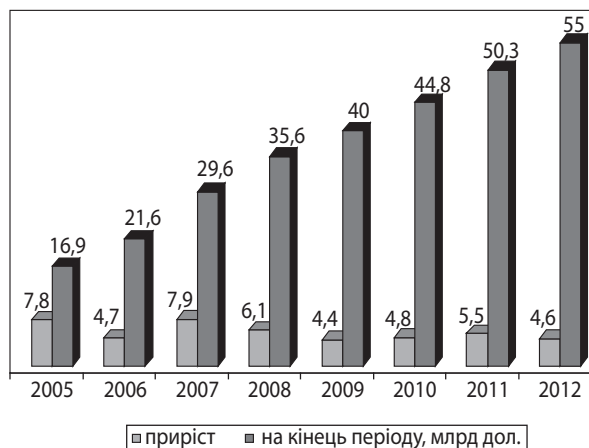


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд дол. США [6]

піталу). Обсяг привнесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 липня 2013 р. на 0,4% більше обсягів інвестицій на початок 2013 р., і в розрахунку на одну особу населення складає 1218,1 дол. З країн ЄС привнесено 77,4% загального обсягу акціонерного капіталу, із країн США – 7,9%, з інших країн світу – 14,7%.

Основними країнами-інвесторами традиційно є: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські Острови (Брит.), Франція, Швеція та Швейцарія (рис. 2).

У цілому на десятку основних країн-інвесторів припадає понад 82% загального обсягу прямих інвестицій. Разом з тим, якщо за період 2008 – 2012 рр. з Кіпру обсяги прямих іноземних інвестицій збільшилися на 10,2 п. п. у загальній структурі інвестицій, то Німеччина скоротила обсяги інвестування на 6,3 п. п.

Незадовільна диверсифікація джерел залучення прямих іноземних інвестицій в Україну по країнах-інвесторах може бути ризиком залежності економіки України від політики кількох країн – основних інвесторів.

Спостерігається також непропорційний розподіл обсягів залучення інвестицій у регіони України (рис. 3).

До восьми регіонів: Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Львівської, Одеської, Запорізької областей, Автономної Республіки Крим і до м. Київ надходить найбільше інвестицій – 87,9 відсотка всіх залучених прямих іноземних інвестицій. На сьогодні ці регіони є економічно розвинутими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів і посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Більшість ТНК іноземного походження, які представлені на українському ринку, спеціалізуються на харчовій промисловості та торгівлі. Великі ж промислові концерни, як, наприклад, Westinghouse, Exxon Mobil, на українському ринку відсутні. Винятком є лише Mittal Steel. Для ТНК із країн Європейського Союзу та США найбільш привабливими є:

- ✦ *українська харчова промисловість*: у харчовій індустрії світу лідирують швейцарська компанія Nestle, бельгійська ABInBev, американські Kraft foods та Coca-Cola Company, англо-голландська Unilever;
- ✦ *підприємства торгівлі*: на український ринок вже зайшли Wal-Mart Stores, Carrefour SA, McDonalds Corporation;
- ✦ *фінансовий сектор*: найкрупнішим представником світових ТНК тут є Райффайзен Інтернаціональ Банк-Холдинг АГ;
- ✦ *фармацевтика*: відомими в Україні є німецькі BASF SE та Bayer AG [12].

Як бачимо, іноземні компанії не прагнуть вкладати кошти у високотехнологічні галузі, а більшість інвестицій спрямовують на торгівлю, переробну промисловість, нерухомість та будівництво.

Загалом, інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Так, на підприємствах промисловості зосереджено 30,8% загального обсягу прямих інвестицій в Україну, у фінансових установах – 29,1% (рис. 4).

До причин, які демотивують закордонних інвесторів вкладати капітал у діяльність українських підприємств, належать:

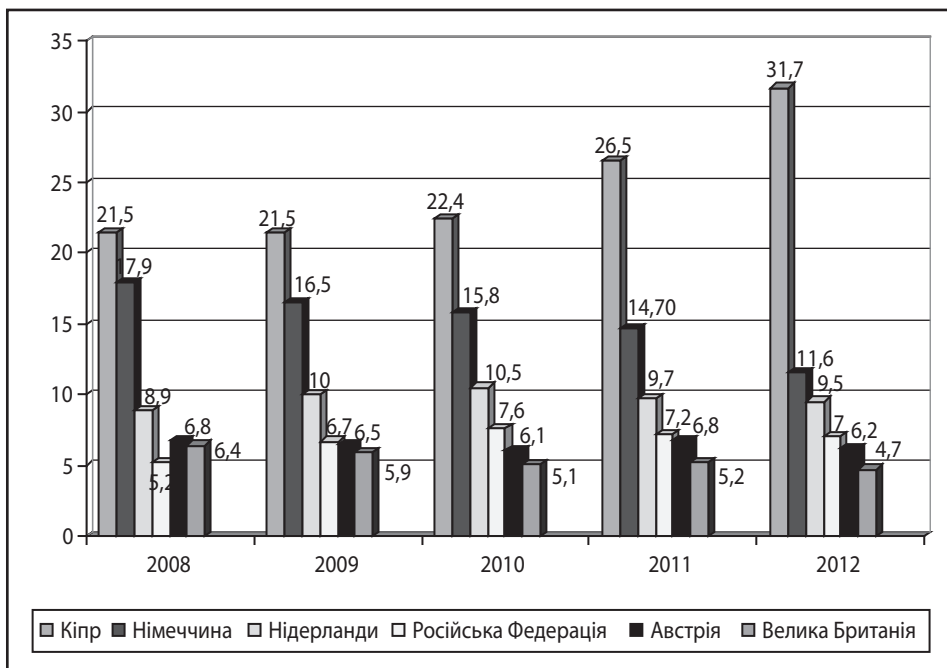


Рис. 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами (у % до загального обсягу) [7]

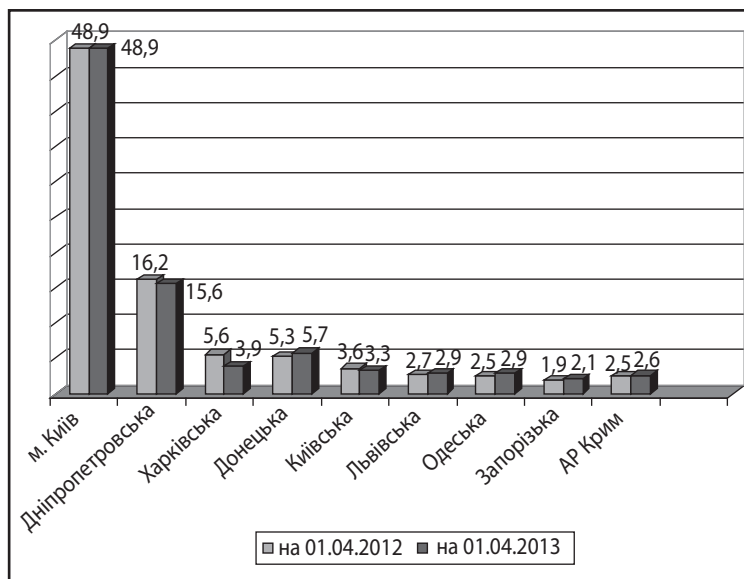


Рис. 3. Розподіл залучених прямих іноземних інвестицій за основними регіонами-реципієнтами інвестицій України (у % до загального обсягу) [6]

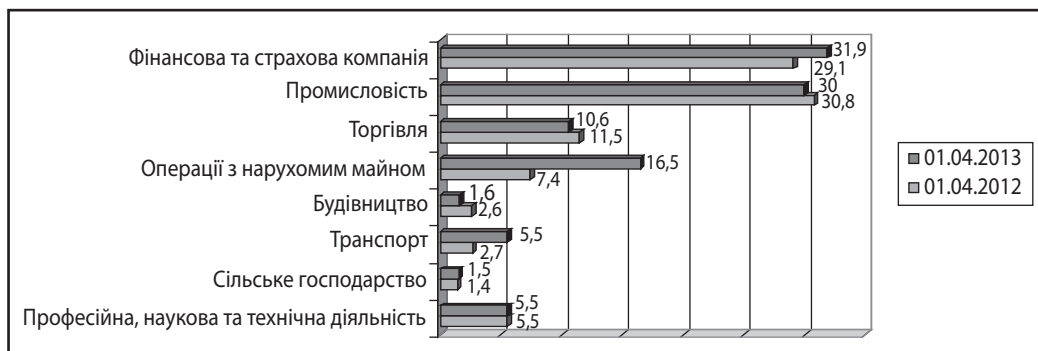


Рис. 4. Розподіл прямих іноземних інвестицій за основними видами економічної діяльності (у % до загального обсягу інвестування) [6]

- ✦ нестабільний політичний стан;
- ✦ можливість неоднозначного трактування законів і правових норм;
- ✦ складність адміністрування податків;
- ✦ технічне регулювання (сертифікація та стандартизація), тощо.

Останні роки українські компанії все активніше здійснюють транснаціоналізацію своїх операцій. Їх діяльність виходить за межі національної економіки, вже не обмежуючись збільшенням обсягів експортно-імпорتنних операцій, а перетворюючись на повноцінні транснаціональні корпорації. До найбільших ТНК в Україні відносять: «УкрАВТО», «Індустріальний Союз Донбасу» (ІСД), «ROSHEN», «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ), «Граніт», «Шаркон», «Кераміст» та інші.

Одна з найбільших – це автомобільна транснаціональна компанія «УкрАВТО». Вона – найбільший виробник, дистриб'ютор і сервісний постачальник в Україні. До складу компанії відносять: два заводи з виробництва автомобілів в Україні і два в Польщі, 10 заводів з виробництва комплектуючих в Україні та 12 – у сусідній Польщі, 414 сервісних центрів, 476 автосалонів і пунктів продажу. У 2012 р. обсяг ринку виріс на 10% у порівнянні з минулим роком і склав 218,7 тис. легкових автомобілів, при цьому випуск транспортних засобів компанією скоротився на 3,3%. Але, не зважаючи на це, чистий прибуток компанії в минулому році сягнув 182,066 млн грн, тобто зростання відбулося на 42% [11].

Компанія «Рошен» має виробничі потужності у трьох країнах, а продукція представлена більше ніж в 11 країнах світу. Це одна з найбільших корпорацій з виробництва солодощів у світі (за версією Candy Industry Top 100 – 18 місце в світі), щорічне виробництво 450 тис. тонн продукції. За підсумками 2012 р. чистий прибуток компанії скоротився, хоча вартість активів збільшилась на 69,2% і становила близько 2,2 млрд грн [3].

ІСД – це металургійна корпорація, що була заснована в 1995 р. До її складу входять 5 найбільших металургійних активів і 10 менших комбінатів і заводів в Україні, Угорщині та Польщі. Міжнародна команда «Індустріального Союзу Донбасу» нараховує близько 40 тис. працівників [8].

«Систем Кепітал Менеджмент» – українська багатогалузева група, що включає більше 100 підприємств у сфері металургії, енергетики, фінансів, телекомунікації, медіа та інших секторів економіки. Географічний діапазон компанії включає Україну, Росію, США, Італію, Великобританію, Швейцарію та Болгарію. У корпорації працює близько 300 тис. осіб, а активи компанії на 2012 р. склали близько 28,5 млрд дол. [3].

За Рейтингом Forbes визначено 200 найбільших приватних компаній України. Закономірним є те, що приблизно 10% рейтингу оновлюється завдяки появі молодих компаній, для більшості яких місце звільнилося через триваючу консолідацію великих ринків. Наприклад, група ДТЕК, що займає другу позицію (у 2012 р. вперше придбано вугільні активи за межами України – до складу ДТЕК увійшли ОАО «Шахтоуправление «Обуховская», ОАО «Донской антрацит» та ООО «Сулінаантрацит», які розташовані в Російській Федерації).

У результаті аналізу діяльності ТНК в Україні визначено найбільш привабливі для інвестування галузі економіки. Їх питома вага представлена на рис. 5.

Серед об'єктивних проблем, які існують в Україні щодо розширення діяльності ТНК, можна назвати такі [5]:

- ✦ нерозвинутість ринкової інфраструктури;
- ✦ нестабільність фінансово-кредитної системи, курсу національної валюти;
- ✦ обмежена зовнішня орієнтація бізнесу з невеликими розмірами бізнес-груп;
- ✦ наздоганяючий характер науково-технологічної діяльності, інноваційної складової господарювання;
- ✦ криза високотехнологічних галузей економіки тощо.



Рис. 5. Рейтинг інвестиційної привабливості галузей економіки України [9]

Отже, основою подальшого розвитку транснаціоналізаційних процесів в Україні є створення передумов для реалізації потенціалу транснаціоналізації власних підприємств і галузей економіки країни залежно від видів стратегій, що впроваджуються, з обов'язковим дотриманням принципів економічної безпеки країни. Цей процес повинен ґрунтуватися на застосуванні справедливого і недискримінаційного режиму для компаній як вітчизняного, так і зарубіжного походження; стимулюванні ТНК до реалізації переважно інвестиційних стратегій, орієнтованих на розвиток інноваційного виробництва з урахуванням принципів соціальної відповідальності.

ВИСНОВКИ

Напрями та перспективи розвитку України та транснаціоналізація її економіки вимагають активізації вітчизняних суб'єктів господарювання у світовому процесі транснаціоналізації через залучення прямих іноземних інвестицій з боку світових ТНК і формування транснаціонального характеру бізнесу власних компаній.

Визначальним елементом сучасного етапу розвитку світової економіки є сформований наприкінці ХХ ст. транснаціональний сектор світової економіки.

В економіці України ТНК відіграють важливу роль у формуванні стратегії розвитку національної економічної системи. Саме транснаціоналізація може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного

відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни в міжнародному поділі праці.

Таким чином, можна зробити висновок, що основою забезпечення розвитку процесів транснаціоналізації економіки є постійна цілеспрямована діяльність зі створення конкурентних переваг провідних галузей національної економіки на зовнішніх і внутрішніх ринках. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Болгарова Н. К. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів / Н. К. Болгарова, Т. М. Паневник // Ефективна економіка. – 2011. – № 1. – С. 1 – 3 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua

2. Гайдуцький І. П. Структурні та інноваційні пріоритети залучення прямих інвестицій у контексті здійснення регуляторних реформ в Україні / І. П. Гайдуцький // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4(118). – С. 47 – 62.

3. Кочетков В. М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни / В. М. Кочетков, О. О. Мусієнко // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2001>

4. Макогон Ю. В. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища : монографія / Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко, І. О. Шульга. – Д., 2011. – 652 с.

5. Македон В. В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України / В. В. Македон // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). Том 1. – С. 250 – 258.

6. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]: [www.me.gov.ua/.../Invest_klimat_13_06_2013]

7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. О компании «ИСД» // Официальный сайт ISD – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.isd.com.ua/company/>

9. Поліщук О. В. Роль ТНК у інвестиційних процесах сучасності / О. В. Поліщук, В. В. Цимбал // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 214. – С. 57 – 60.

10. Рокоча В. В. Транснаціональні корпорації / В. В. Рокоча, О. В. Плотніков, В. Є. Новицький та ін. – К. : Таксон, 2001. – 304 с.

11. «УкрАВТО» в 2012 г. // Investfunds група Cbonds. Новості. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investfunds.ua/news/ukravto-v-2012g-uvelichila-chistuyu-pribyl>

12. Шабаліна Л. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України / Л. Шабаліна, М. Корнейченко. – 2012. – № 3 (117), травень-червень. – С. 59 – 63.

13. Якубовский С. О. Транснациональные корпорации: особенности инвестиционной деятельности / С. О. Якубовский, Ю. Г. Козак, О. В. Савчук. – К. : ЦНЛ, 2006. – 488 с.

14. NationMaster: World Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nationmaster.com>

15. Dunning J. H. The Competitive Advantage of Countries and TNC Activity / J. H. Dunning: a review Article Joht H. Dunning // University of Reafing, UK. – Series B. – 1991. – Vol. 92, № 4. – P. 1 – 46.

REFERENCES

Bolharova, N. K., and Panevnyk, T. M. "Transnatsionalni korporatsii v aspekti rozvytku hlobalizatsiinykh protsesiv" [Multinationals in the aspect of globalization]. www.economy.nayka.com.ua

Dunning, J. H. "The Competitive Advantage of Countries and TNC Activity". *University of Reafing*, vol. 92, no. 4 (1991): 1-46.

Haidutskyi, I. P. "Strukturni ta innovatsiini priorytety zaluchenia priamykh investytsii u konteksti zdiisnennia rehuliatornykh reform v Ukraini" [Structural and innovation priorities for attracting foreign direct investment in the context of regulatory reform in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 4(118) (2011): 47-62.

Kochetkov, V. M., and Musiienko, O. O. "Rozvytok ukrainskykh TNK iak faktor rostu ekonomiky krainy" [The development of Ukrainian TNC as a factor of economic growth of the country]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2001>

Makedon, V. V. "Format vzaemodii transnatsionalnykh korporatsii ta realnoho sektora natsionalnoi ekonomiky Ukrainy" [The format of the interaction of transnational corporations and the real sector of the economy of Ukraine]. *Biuletен Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu*, vol. 1, no. 1(5) (2012): 250-258.

Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. www.me.gov.ua/.../Invest_klimat_13_06_2013

Makohon, Yu. V., Oriekhova, T. V., and Lysenko, K. V. *Transformatsiia protsesu transnatsionalizatsii v umovakh zrostannia nevyznachenosti hlobalnoho ekonomichnoho seredovyschcha* [Transforming the process of transnationalization in a growing uncertainty of the global economic environment]. Donetsk, 2011.

"NationMaster: World Statistics" <http://www.nationmaster.com>

"O kompanii «ISD»" [About "ISD"]. *Ofitsialnyy sayt ISD* - 2012. <http://www.isd.com.ua/company/>

Ofitsiynyi sait Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Polishchuk, O. V., and Tsymbal, V. V. "Rol TNK u investytsiinykh protsesakh suchasnosti" [The role of TNCs in the investment process of the present]. *Kultura narodov Prychernomoria*, no. 214 (2011): 57-60.

Rokocha, V. V., Plotnikov, O. V., and Novytskyi, V. Ie. *Transnatsionalni korporatsii* [Multinationals]. Kyiv: Takson, 2001.

Shabalina, L., and Korneichenko, M. "Analiz vplyvu transnatsionalnykh korporatsii na ekonomiku Ukrainy" [Analysis of the impact of transnational corporations on the economy of Ukraine]. *Skhid*, no. 3(117) (2012): 59-63.

"UkrAVTO" v 2012 g. ["UKRAVTO" in 2012]. *Investfunds grupa Cbonds*. *Novosti*. <http://investfunds.ua/news/ukravto-v-2012g-uvelichila-chistuyu-pribyl>

Yakubovskiy, S. O., Kozak, Yu. G., and Savchuk, O. V. *Transnatsionalnye korporatsii: osobennosti investitsionnoy deiatelnosti* [Multinational corporations: the characteristics of investment activity]. Kyiv: TsNL, 2006.

КРИТЕРІЇ ТА ПОКАЗНИКИ ВИВЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

ПЕДЧЕНКО Н. С., ЛУГІВСЬКА Л. А.

УДК 336.276

Педченко Н. С., Лугівська Л. А. Критерії та показники вивчення ефективності боргової політики держави

У статті розглядаються підходи до оцінки боргової політики держави, застосування яких дозволить визначити розміри внутрішньої та зовнішньої заборгованостей. Розглядаються показники та індикатори оцінки боргового навантаження на економіку, які використовуються світовими організаціями для визначення рівня боргової безпеки держави як складової фінансової безпеки. У результаті дослідження було виокремлено основні показники для оцінки боргової політики України, основні критерії структурного аналізу державного боргу та критерії для визначення впливу боргової політики та економічного становища в країні. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка системи критеріїв для визначення ефективності використання залучених державою коштів.

Ключові слова: державний борг, боргова політика, індикатори боргу, критерії боргової політики, боргова безпека держави.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 17.

Педченко Наталія Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, декан факультету фінансів і обліку, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: pedchenko_ns@ukr.net

Лугівська Леся Анатоліївна – здобувач, кафедра фінансів, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: ff31@meta.ua

УДК 336.276

Педченко Н. С., Луговская Л. А. Критерии и показатели исследования эффективности долгой политики государства

В статье рассматриваются подходы к оценке долгой политики государства, применение которых позволит определить размеры внутренней и внешней задолженностей. Рассматриваются показатели и индикаторы оценки долгой нагрузки на экономику, которые используются мировыми организациями для определения уровня долгой безопасности государства как составной финансовой безопасности. В результате исследования были выделены основные показатели для оценки долгой политики Украины, основные критерии структурного анализа государственного долга и критерии для определения влияния долгой политики и экономического положения в стране. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка системы критериев для определения эффективности использования привлеченных государством средств.

Ключевые слова: государственный долг, долговая политика, критерии долгой политики, индикаторы долга, долговая безопасность государства.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 17.

Педченко Наталия Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, декан факультета финансов и учета, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: pedchenko_ns@ukr.net

Луговская Леся Анатольевна – соискатель, кафедра финансов, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: ff31@meta.ua

UDC 336.276

Pedchenko N. S., Luhivska L. A. Criteria and Indicators of Study of Efficiency of the State Debt Policy

The article considers approaches to assessment of the state debt policy, application of which would allow identification volume of internal and external indebtedness. It considers indicators of assessment of the debt load on economy, which are used by world organisations for identification of the level of the state debt security as a component of financial security. In the result of the study the article identifies main indicators for assessment of the Ukrainian debt policy, main criteria of the structural analysis of the state debt and criteria for identifying impact of the debt policy and economic situation in the country. The prospect of further studies in this direction is development of the system of criteria for identification of efficiency of use of the funds attracted by the state.

Key words: state debt, debt policy, criteria of debt policy, debt indicators, state debt security.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 17.

Pedchenko Nataliya S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Dean of the Faculty of Finance and Accounting, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: pedchenko_ns@ukr.net

Luhivska Lesya A. – Applicant, Department of Finance, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: ff31@meta.ua

Державний борг став невід'ємною складовою фінансової політики більшості країн світу. Необхідною умовою функціонування економіки України є проведення визначеної боргової політики, яка полягатиме у ефективному залученні кредитних ресурсів та їх використанні як дієвого важеля макроекономічного регулювання. В Україні більшість досліджень щодо державного боргу обмежується оцінкою його загального обсягу, структури та визначенням показників боргового навантаження на економіку. Проте відсутній єдиний підхід щодо визначення критеріїв ефективності боргової політики та формування відповідної системи показників для її оцінки заради забезпечення стабільної економічної політики держави.

Збільшення державного боргу в Україні зумовлюється зростанням бюджетного дефіциту та зростанням витрат

на обслуговування та погашення існуючих боргів. Україна протягом останніх років почала активно використовувати борговий метод покриття дефіциту державного бюджету за рахунок залучення фінансових ресурсів на зовнішньому та внутрішньому ринках капіталу через механізм емісії цінних паперів (ОВДП та ОЗДП). Так, з 2012 р. випуск ОВДП може здійснюватися лише в іноземній валюті, що вплине на зменшення вартості валютних запозичень та обмежить доступ до міжнародного ринку капіталів. Міністерство фінансів України збільшило випуск ОВДП з 50 млрд 259,86 млн грн і 412,95 млн дол. США у 2011 р. до 42,9 млрд грн, 2,5 млрд дол. США і 0,32 млрд євро у 2012 р. [10]. Здійснення значних залучень для фінансування дефіциту бюджету без проведення реформування реального сектора економіки може призвести до погіршення економічної ситуації в країні та збільшення боргового тягаря на державний бюджет.

Проведення оцінки боргової політики держави лише з позицій визначення боргового навантаження на економіку країни та забезпечення загальної платоспроможності держави за рахунок скорочення державних запозичень лише частково дає оцінку борговій політиці держави. Таким чином, діагностування її ефективності повинно здійснюватися на основі системи критеріїв і показників оцінки, що відповідають економічній ситуації в країні і стану фінансової безпеки.

Наукові дослідження, присвячені проблемам статистичного аналізу державного боргу, визначенню показників боргового тягаря та оцінки боргової безпеки держави, є досить вивченими. При цьому серед дослідників не визначено єдиних критеріїв і методів, які б відображали зв'язок між кредитними ресурсами та їх впливом на економічний розвиток держави. Різні аспекти механізму формування боргової політики розглядали відомі українські вчені, зокрема: А. Гальчинський, В. Андрущенко, В. Козюк, Т. Вахненко, В. Геєць, М. Єрмоленко, А. Мних та інші. Багато дослідників проводили оцінку боргових індикаторів у контексті боргової безпеки держави, серед яких: О. Царук, І. Сідельнікова, З. Варналій, Н. Кравчук, С. Марченко, тому дослідження боргової політики з позицій її ефективності, впливу на соціальну, економічну політику в країні потребують подальшого вивчення.

Метою статті є виділення основних критеріїв і показників оцінки боргової політики держави для підвищення її ефективності відповідно до завдань економічної політики держави.

В. Козюк виділяє два основні методичні підходи до аналізу державного боргу: макроекономічний та мікроекономічний [4, с. 79 – 81]. Перший метод полягає у дослідженні основних макроекономічних індикаторів з позицій їх впливу на державний борг. Другий підхід, навпаки, орієнтований на оцінку взаємозв'язку здійснення державних запозичень та інвестування залучених коштів у економіку. При даному підході ефективність державних запозичень порівнюється з приростом державного боргу та приростом державних капіталовкладень.

Макроекономічний метод дозволяє встановити зв'язок між структурними та динамічними характеристиками державного боргу з економічними процесами в країні, визначити тенденції розвитку держави на майбутній період. Він базується на розрахунку відповідних коефіцієнтів (індикаторів), які порівнюють борг та його складові з основними макроекономічними показниками (ВВП, бюджетного дефіциту, платіжного балансу). На нашу думку, основна увага в даному методі належить аналізу боргової політики на стадії визначення необхідності залучення позикових коштів. Порівняння отриманих показників дасть можливість визначити рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості обслуговування та оптимального співвідношення між ними, що не загрожує руйнуванню фінансової системи країни та втраті її суверенітету.

Структурний аналіз державного боргу є надзвичайно важливим для оцінки ефективності боргової політики, оскільки він дозволяє відслідковувати зміни в економічній політиці країни. Виділяють такі критерії структурного аналізу державного боргу [4, с. 80]:

- ✦ *критерій ринковості* (зростання питомої ваги позикових інструментів, які обертаються на ринку, збільшує вплив ринкових перетворень у сфері позикових фінансів на структуру державного боргу);

- ✦ *критерій строковості* («продлонгація інструментів позик є імперативом політики менеджменту державного боргу»). Зі збільшенням довгострокових інструментів у структурі державного боргу зменшуються витрати суспільства на його обслуговування;
- ✦ *критерій диверсифікації джерел запозичень і характеру запозичень* (запозичення на зовнішньому ринку підвищують довіру позичальників до ринкових реформ в країні).

Американський економіст Дж. Тобін в основі стратегії управління державним боргом виділяє такі критерії: мінімізацію суми процентних платежів, економічну стабілізацію (підтримання фіскальної та монетарної політики) і нейтральність (мінімізацію впливу фінансування державного боргу на стан фінансового ринку) [8].

Для боргової політики України на сьогодні актуальним питанням є взаємодія фіскальної та монетарної політики та підтримання стійкого рівня державного боргу. Одним із інструментів реалізації монетарної політики та забезпечення виплат за зовнішнім боргом є золотовалютні резерви. Вони використовуються для покриття негативного сальдо платіжного балансу. В Україні у 2013 р. експерти прогнозували суттєве скорочення золотовалютних резервів, що відображає уповільнення темпів економічного зростання. У свою чергу, це призводить до збільшення державного боргу в умовах економічного спаду, зменшення золотовалютних резервів і знецінення національної валюти.

Економісти світового банку пропонують власні критерії для порівняння обсягу зовнішнього боргу держави з її економічним становищем [2]:

1) кредитні кошти повинні інвестуватися у продуктивну сферу економіки та повністю відшкодувати витрати на обслуговування боргу («позитивна прибутковість інвестицій»). В Україні склалася ситуація, коли державний борг використовується не з метою фінансування інвестицій, а для покриття дефіциту державного бюджету та виплат за поточними боргами. Ступінь окупності державних капіталовкладень вважається невідомим. При цьому складно встановити взаємозв'язок між державними запозиченнями та капіталовкладеннями, а тому даний підхід деякі науковці вважають недоцільним [6]. Оскільки номінальні та реальні процентні ставки за боргом є досить високими, то його обслуговування у майбутньому буде досить складним завданням для економіки;

2) загальні національні заощадження мають перевищувати загальні національні інвестиції на суму процентів за попередніми запозиченнями;

3) держава повинна забезпечувати високий рівень кредитоспроможності для залучення фінансових ресурсів ззовні та зменшення «суверенного ризику».

За допомогою даних критеріїв можна оцінити діяльність виконавчої влади у сфері управління державним боргом, а саме: умови обслуговування боргових зобов'язань, стабільність виконання запланованих параметрів державного бюджету, тенденції монетарної політики та траєкторію економічного зростання.

Вищезазначені критерії можна віднести до економічного ефекту боргової політики, яка спрямована на стійке зростання та стабільну економічну ситуацію.

А. Мних визначає ефективність боргової політики з позиції досягнення цілей боргової стратегії, які поділяють-

ся на три блоки [8]. Перший блок цілей полягає у проведенні заходів макроекономічної стабілізації та структурних ринкових перетворень. Вони дозволять адаптувати економіку до глобальних перетворень та забезпечити стабільне зростання. Другий блок передбачає проведення державного ринкових і неринкових методів полегшення боргового навантаження. І останній блок цілей боргової політики пов'язаний зі збільшенням валютних надходжень до країн-боржників. Тут виділено необхідні передумови для реалізації боргової політики. При прийнятті рішень щодо залучення додаткових позикових ресурсів визначальною повинна бути спрямованість їхнього використання.

Таким чином, при погашенні державою своєї заборгованості необхідно враховувати критерій зовнішньоекономічної діяльності держави. Тут необхідно акцентувати увагу на переліку експортних товарів, але він обмежений ресурсною спрямованістю експорту. Для країн, що перебувають у трансформаційному періоді, з кожним роком зростає значення наукоємного експорту (експорту устаткування, послуг, інтелектуальних продуктів) і зменшення вивезення сировини. Лише за цих умов можливе утримання традиційних ринків збуту продукції, розширення майбутніх ринків збуту та розвиток країни.

Для України корисною є реалізація спільних проектів з країнами-кредиторами щодо виробництва конкурентоспроможної продукції, що користується попитом на світовому ринку [2]. Це дозволить частково вирішити проблеми зайнятості, збільшити податкові надходження до бюджету та зменшити боргове навантаження на бюджет. Багато розвинених країн здійснюють випуск державних облігацій з фіксованою процентною ставкою як один з напрямів зменшення боргового навантаження та планування процентних витрат бюджету. Проте цей захід є дуже небезпечним, оскільки у нових урядів з'являються додаткові фінансові можливості, що негативно впливає на фінансову політику держави за умови нестабільного політичного становища. На нашу думку, внутрішній борг не є «вбудованим стабілізатором» економіки, оскільки збільшення його темпів зростання над темпами зростання ВВП, навпаки, погіршить економічну ситуацію країни. Борговий тягар у кризовий та інфляційний період є дуже дорогим і ускладнює боротьбу з інфляцією.

На нашу думку, основними критеріями ефективності боргової політики держави повинні бути:

1. Стійка фінансова система, яка визначається рівнем дефіциту бюджету, стабільністю банківської системи, національної валюти, рівнем цін і розвитком фінансового ринку та ринку цінних паперів.

2. Збалансована зовнішньоекономічна політика та раціональна структура зовнішньої торгівлі, що орієнтовані на забезпечення потреб внутрішнього ринку та захист вітчизняного товаровиробника.

3. Сприятливий рівень життя населення та стабільна соціально-політична ситуація в країні, зменшення соціальної напруги.

4. Високий рівень інвестиційної привабливості країни. Прискорення темпів зростання національного доходу країни повинне відбуватись за рахунок можливих додаткових зовнішніх інвестицій.

Боргова політика повинна підпорядковуватись таким принципам боргової стратегії [8]: безумовності, мінімізації ризиків, оптимальності, зберігання фінансової незалежності, прозорості та стабільності.

Міжнародні організації та об'єднання, зокрема, Міжнародний валютний фонд, Європейський Союз (відповідно до Маастрихтської угоди) і Світовий банк встановлюють макроекономічні показники для оцінки обсягів державного боргу, визначення боргового тягара на економіку та їх критичні значення для оцінки фінансової безпеки різних держав світу.

Світовим банком для оцінки фінансової безпеки держави пропонується система з 8 показників [15, с. 242]. Вона використовується, перш за все, для визначення позиції країни у світовій економіці, діагностики її економічного становища. Ці показники використовують переважно країни з розвинутою ринковою економікою, які мають позитивне сальдо платіжного балансу та знані золотовалютні резерви. Вихідними даними для їх розрахунків є значення валового зовнішнього боргу, експорту та імпорту товарів і послуг, міжнародних резервів країни, загальних платежів з обслуговування боргу, валового національного продукту, короткострокового боргу та боргу міжнародним організаціям.

У Керівництві по статистиці зовнішнього боргу МВФ (2003 р.) [9, 174] запропоновано власний перелік боргових індикаторів (*Debt Indicators*), які розподілено на п'ять груп:

- ★ індикатори платоспроможності;
- ★ індикатори ліквідності;
- ★ індикатори заборгованості державного сектора;
- ★ індикатори заборгованості фінансового сектора;
- ★ індикатори заборгованості приватного сектора.

Методика МВФ використовує значення відкритої валютної позиції та валових валютних зобов'язань для визначення заборгованості фінансового сектора. Для оцінки боргу приватного сектора вивчаються показники левериджу, відношення відсотків до грошового потоку, частка короткострокового боргу в загальній величині боргу, рентабельності активів, відношення чистого грошового потоку в іноземній валюті до загального та відношення чистого боргу в іноземній валюті до загального капіталу суб'єкта господарювання.

Проте, на думку багатьох науковців, методика МВФ не має показників, які відображали б взаємозв'язок боргу з відтворювальними процесами в економіці та показували б вплив на соціально-економічний розвиток держави. Для визначення даного впливу О. Царук пропонує вводити показники соціально-економічного та інвестиційно-інноваційного розвитку (*рис. 1*).

В Україні у 2007 р. розроблено Методику розрахунку рівня економічної безпеки, яка передбачає розрахунок боргової безпеки на основі системи показників. Вона базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки для її інтегральної оцінки та передбачає розрахунок 9 індикаторів [6].

Перелік індикаторів оцінки боргової безпеки передбачає дотримання визначених показників у межах критичних значень і подальше зменшення боргового навантаження на економіку країни. Даний підхід є обмеженим і не дозволяє визначити ефективність боргової політики, оскільки, окрім індикаторів ліквідності та платоспроможності, необхідно визначати також індикатори розміщення та використання позик. Для цього необхідно оцінити доцільність залучення кредитних ресурсів державою для покриття бюджетного дефіциту або реалізації певних державних програм розвитку економіки.

Основні індикатори оцінки боргової політики держави з урахуванням міжнародних і вітчизняних підходів наведено в *табл. 1*.



Рис. 1. Показники для оцінки впливу державного боргу на соціальний розвиток економіки [складено за даними [14]]

Таблиця 1

Показники оцінки боргової політики держави

№ з/п	Показник	Порогові значення індикаторів у світовій практиці	Порогові значення індикаторів в Україні
1	Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	≤50*, ≤ 60**	≤ 60
2	Відношення обсягу державного зовнішнього боргу до ВВП, %	80 – 100*, ≤ 40**, ≤ 50***	≤ 25
3	Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	≤ 70**	≤ 70
4	Відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	-	≤ 12
5	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету, %	≤ 20**	≤ 20
6	Відношення сукупних платежів з погашення і обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг, %	20 – 25*, 25**	18
7	Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	≤ 200	≤ 200
8	Рівень зовнішнього державного боргу у доходах державного бюджету, %	300	-
9	Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, %	≤ 30	≤ 30
10	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, %	≤ 25	≤ 25
11	Відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами (ОВДП і ОЗДП) до ВВП, %	≤ 30	≤ 30
12	Відношення платежів за державним боргом до ВВП, %	-	7
13	Відношення платежів за державним боргом до доходів державного бюджету України, %	-	45
14	Відношення обсягу державного боргу до доходів державного бюджету, %	290***	300
15	Відношення дисконтної вартості боргу до експорту (довгострочова платоспроможність), %	-	200 – 250
16	Рівень платежів по обслуговуванню боргу до обсягу доходів Державного бюджету (навантаження на бюджет), %	-	25 – 30

* – нормативи Світового банку;

** – нормативи ЄС (згідно з Маастрихтською угодою);

*** – нормативи МВФ.

Складено авторами на основі даних [13, 14, 16].

На основі індикаторів боргової безпеки можна визначити інтегральний показник боргового навантаження з розрахунком багатомірної середньої [7]. При цьому виділяють індикатори-стимулятори та індикатори-дестимулятори. Вони дозволяють встановити безпосередній взаємозв'язок між показниками економічного і соціального розвитку держави.

Метод коефіцієнтів у макроекономічному підході доповнюється методами структурного аналізу. В умовах нестабільної економіки та суттєвої динаміки макророзмірів вищезазначений метод є репрезентативнішим.

Структурний аналіз державного боргу дозволить діагностувати слабкі місця в політиці управління державним боргом як складової боргової політики.

Основними абсолютними показниками для оцінки державного боргу є:

- ✦ валовий державний борг (з нарахованими відсотками), млн грн;
- ✦ сума державних зобов'язань без нарахованих відсотків, млн грн;
- ✦ внутрішній державний борг, млн грн;
- ✦ зовнішній державний борг, млн грн і млн дол. США;
- ✦ сума державного боргу без урахування наданих гарантій щодо зобов'язань економічних суб'єктів країни, млн грн;
- ✦ загальний борг країни з урахуванням боргових зобов'язань усіх економічних суб'єктів з нарахованими відсотками, млн грн;
- ✦ сума нарахованих відсотків за державним боргом, млн грн;
- ✦ сума нарахованих відсотків за зовнішнім державним боргом, млн грн і млн дол. США.

Для трансформаційної економіки важливо також порівнювати показники державного боргу з такими макроекономічними показниками: дефіцитом державного бюджету; динамікою платіжного балансу; значенням офіційних резервних активів; обмінним курсом; рівнем інфляції; валютними резервами; податковим навантаженням в країні; розвитком ринку цінних паперів; рівнем доходів населення; обсягами інвестиційної діяльності в країні та ін.

Використання індикаторів боргового навантаження дозволить здійснити суттєве коригування боргової політики та підвищити якісний рівень загального моніторингу державного боргу за обсягом та терміном погашення.

Позитивними тенденціями боргової політики мають бути скорочення зовнішнього та внутрішнього боргу за рахунок введення в дію дієвих важелів національної економічної політики, зокрема, контролю за імпортом. Проте не потрібно робити акцент на ринкових методах регулювання боргу, тому що фінансовий ринок не застрахований від кризових явищ.

Для підвищення ефективності боргової політики необхідно зменшувати обсяги імпорту за рахунок:

- 1) тарифного регулювання некритичного імпорту та запровадження програм енергозбереження за рахунок податкового стимулювання;
- 2) встановлення жорстких бюджетних обмежень для підприємств – споживачів імпорту;
- 3) створення нових умов для залучення іноземних інвестицій в національну економіку;
- 4) припинення втечі капіталу за кордон та обмеження діяльності офшорних компаній;
- 5) посилення валютного регулювання.

Залучення іноземних інвестицій дозволить активізувати якісне структурне економічне зростання та уповільнити вирішення завдань відновлення економіки. Необхідно використовувати лише реальні економічні позики для державних капітальних вкладень у виробничий та соціальний комплекс.

Важливим напрямком зменшення боргового тягаря може бути реструктуризація боргу на умовах зменшення боргових виплат [1, с. 27]. На нашу думку, помилковими є деякі твердження щодо погіршення кредитного рейтингу країни та зменшення її інвестиційної привабливості при відмові країни виконувати свої зобов'язання перед міжнародними організаціями. Основним негативним наслідком цього може бути зменшення можливості подальшого кредитування країни та погіршення відповідних умов.

Для України важливим завданням на сучасному етапі є підтримання стабільного рівня боргового навантаження, зменшення зовнішнього державного боргу та використання нових позикових фінансових ресурсів для фінансування інвестиційних та інституційних державних програм розвитку в умовах середньострокової боргової стратегії. Державний борг формується як результат внутрішньої і зовнішньої боргової політики, а тому вихідним аспектом формування ефективної боргової політики має бути спрямованість залучених ресурсів і цільове використання відповідних коштів. При цьому ускладнюють боргову політику непродумані внутрішні та зовнішні боргові позики, а також нерозрахований ефект від їх здійснення та залучення нових ресурсів.

ВИСНОВКИ

На сьогодні в Україні діє боргова політика, що спрямована лише на вирішення поточних питань з управління державним боргом, зокрема, його погашення. Така політика не передбачає певних економічних ефектів від залучення додаткових боргових зобов'язань, є досить обмеженою та повинна зазнати докорінних змін. Одним з дієвих напрямів її вдосконалення є встановлення критеріїв боргової політики та їх своєчасне коригування відповідно до економічної ситуації в країні та світі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вахненко Т. Державний борг України: шляхи виходу з кризи / Т. Вахненко // Економіка України. – 2000. – № 8. – С. 22 – 30.
2. Вітлінський В. В. Економічний ризик: ігрові моделі : [навч. посіб.] / В. В. Вітлінський, П. І. Верчено, А. В. Сігал. – К. : КНЕУ, 2002. – 446 с.
3. Гальчинський А. С. Макроекономічні та монетарні передумови політики зростання / А. С. Гальчинський // Вісник національного банку України. – 2004. – № 8. – С. 7 – 8.
4. Козюк В. В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України [Текст] : монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – С. 79 – 81.
5. Козюк В. Проблема вибору цілей управління державним боргом у трансформаційній економіці України / В. Козюк // Формування ринкової економіки в Україні. – Л., 2000. – Вип. 6. – (Трансформація економічної системи в Україні). – С. 298 – 304.
6. Лубкей Н. Аналіз стану боргової безпеки України на сучасному етапі / Н. Лубкей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.tneu.edu.ua/>
7. Мних А. М. Вплив державного боргу на економіку та соціальну політику держави / А. М. Мних [Електронний ре-

сурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2011_1-3/MNYKH.pdf

8. Мних А. М. До питань стратегічної діяльності держави в управлінні державним боргом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2010_10-12/MNYCH.pdf

9. Мних А. М. Механізм оцінки боргового тягаря в Україні як спосіб підвищення ефективності державних запозичень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Efp/2010_1/Mnyh.pdf

10. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>

11. Селезнев А. Государственный долг : иллюзии и реальность / А. Селезнев // Экономист. – 2004. – № 3. – С. 31 – 40.

12. Трофимов Г. Внешний долг и денежно-кредитная политика (К теории вопроса) / Г. Трофимов // Вопросы экономики. – 2000. – № 5. – С. 18 – 30.

13. Хаванов А. В. Критерії та показники економічної безпеки в умовах державної заборгованості та їх вплив на економіку України / А. В. Хаванов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Bmnef/2012_1_2/52.pdf

14. Царук О. В. Концептуальні основи та статистичні індикатори оцінки боргової безпеки держави / О. В. Царук // Світ фінансів. – 2007. – № 1. – С. 46 – 50.

15. Юрій С. І. Фінанси : [підручник] / За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

16. External debt statistics: guide for compilers and users // Washington, D. C.: International Monetary Fund, 2003. – 309 p.

17. Slavyuk N. R. Public Debt: State and Problems of Managing / N. R. Slavyuk // Business Inform. – 2011. – № 2 (1). – С. 32 – 34.

REFERENCES

External debt statistics: guide for compilers and users. Washington; D. C.: International Monetary Fund, 2003.

Halchynskiy, A. S. "Makroekonomichni ta monetarni peredumy polityky zrostantia" [Macroeconomic and monetary policy prerequisites growth]. *Visnyk natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 8 (2004): 7-8.

Koziuk, V. V. *Derzhavnyi borh v umovakh rynkovoi transformatsii ekonomiky Ukrainy* [Public debt in a market economy transformation of Ukraine]. Ternopil: Kart-blansh, 2002.

Koziuk, V. "Problema vyboru tsilei upravlinnia derzhavnym borhom u transformatsiinii ekonomitsi Ukrainy" [The choice of objectives for public debt in the economy of Ukraine]. *Formuvannia rynkovoi ekonomiky v Ukraini*, no. 6 (2000): 298-304.

Khavanov, A. V. "Kryterii ta pokaznyky ekonomichnoi bezpeky v umovakh derzhavnoi zaborhovanosti ta ikh vplyv na ekonomiku Ukrainy" [Criteria and indicators of economic security in terms of public debt and its impact on the economy of Ukraine]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Bmnef/2012_1_2/52.pdf

Lubkei, N. "Analiz stanu borhovoї bezpeky Ukrainy na suchasnomu etapi" [Analysis of debt security of Ukraine today]. <http://library.tneu.edu.ua/>

Mnykh, A. M. "Vplyv derzhavnoho borhu na ekonomiku ta sotsialnu polityku derzhavy" [The impact of government debt on the economy and social policy]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2011_1-3/MNYKH.pdf

Mnykh, A. M. "Do pytan stratehichnoi diialnosti derzhavy v upravlinni derzhavnym borhom" [Issues of strategic activities of the state in the management of public debt]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2010_10-12/MNYCH.pdf

Mnykh, A. M. "Mekhanizm otsinky borhovooho tiaharia v Ukraini iak sposib pidvyshchennia efektyvnosti derzhavnykh zapozychen" [Assessment mechanism debt burden in Ukraine as

a way of improving the efficiency of government debt]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Efp/2010_1/Mnyh.pdf.

Ofitsiyni sait Ministerstva finansiv Ukrainy. <http://www.minfin.gov.ua>

Seleznev, A. "Gosudarstvennyy dolg: illiuzii i realnost" [Public debt: Illusions and Reality]. *Ekonomist*, no. 3 (2004): 31-40.

Slavyuk, N. R. "Public Debt: State and Problems of Managing". *Business Inform*, no. 2(1) (2011): 32-34.

Tsaruk, O. V. "Kontseptualni osnovy ta statystychni indykatory otsinky borhovoї bezpeky derzhavy" [Conceptual framework and statistical indicators for assessing debt security]. *Svit finansiv*, no. 1 (2007): 46-50.

Trofimov, G. "Vneshniy dolg i denezhno-kreditnaia politika (K teorii voprosa)" [External debt and monetary policy (the theory of matter)]. *Voprosy ekonomiki*, no. 5 (2000): 18-30.

Vakhnenko, T. "Derzhavnyi borh Ukrainy: shliakhy vykhodu z kryzy" [Public debt of Ukraine: Ways out of the crisis]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8 (2000): 22-30.

Vitlinskyi, V. V., Vercheno, P. I., and Sihal, A. V. *Ekonomichnyi ryzkyk: ihrovi modeli* [Economic risk: game model]. Kyiv: KNEU, 2002.

Yurii, S. I. *Finansy* [Finance]. Kyiv: Znannia, 2008.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

ЦИМБАЛ Л. І.

УДК 37.014.54: 339.13.01

Цимбал Л. І. Напрями вдосконалення державного регулювання ринку освітніх послуг

Малодослідженим питанням у сьогоденній науці залишається питання вдосконалення регулюючого впливу держави на ринок освітніх послуг. Саме тому в статті розглядається вдосконалення методів державного регулювання ринку освітніх послуг. Під час роботи над статтею було використано такі методи дослідження, як аналізу та синтезу, індукції та дедукції, діалектичний метод дослідження та метод кількісного аналізу. У статті автор надає наукове обґрунтування структури регулятивного механізму, що забезпечує ефективне функціонування ринку освітніх послуг на сучасному етапі. Результатом дослідження є узагальнення і схематичне відображення структури регулятивного механізму для підвищення ефективності функціонування ринку освітніх послуг.

Ключові слова: освітні послуги, ринок освітніх послуг, державне регулювання, регулюючий вплив, принципи управління, методи управління, управління на ринку освітніх послуг.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Цимбал Людмила Іванівна – кандидат економічних наук, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: l.tsimbal@ukr.net

УДК 37.014.54: 339.13.01

UDC 37.014.54: 339.13.01

Цимбал Л. И. Направления совершенствования государственного регулирования рынка образовательных услуг

Tsymbal L. I. Directions of Improvement of State Regulation of the Market of Educational Services

Малоисследованным вопросом в современной науке остается вопрос совершенствования регулирующего воздействия государства на рынок образовательных услуг. Именно поэтому в статье рассматривается совершенствование методов государственного регулирования рынка образовательных услуг. Во время работы над статьей были использованы такие методы исследования, как анализа и синтеза, индукции и дедукции, диалектический метод исследования и метод количественного анализа. В статье автор дает научное обоснование структуры регулятивного механизма, обеспечивающего эффективное функционирование рынка образовательных услуг на современном этапе. Результатом исследования является обобщение и схематическое отображение структуры регулятивного механизма для повышения эффективности функционирования рынка образовательных услуг.

The issue of improvement of the regulating influence of the state upon the market of educational services is still little-studied in modern science. That is why, the article considers improvement of methods of state regulation of the market of educational services. The article uses such methods of study as methods of analysis and synthesis, induction and deduction, dialectical method of study and method of quantitative analysis. The article conducts scientific justification of the structure of the regulative mechanism that ensures efficient functioning of the market of educational services at the modern stage. The result of the study is generalisation and schematic presentation of the structure of the regulative mechanism for increase of efficiency of functioning of the market of educational services.

Ключевые слова: образовательные услуги, рынок образовательных услуг, государственное регулирование, регулирующее влияние, принципы управления, методы управления, управление на рынке образовательных услуг.

Key words: educational services, market of educational services, state regulation, regulating influence, management principles, management methods, management in the market of educational services.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Цимбал Людмила Ивановна – кандидат экономических наук, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Tsymbal Lyudmyla I. – Candidate of Sciences (Economics), Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: l.tsimbal@ukr.net

E-mail: l.tsimbal@ukr.net

Регулювання ринку освітніх послуг України на сучасному етапі потребує розробки нового та підвищення ефективності застосування існуючого інструментарію. Це вимагає аналізу регулювання не лише відокремлено, а і як однієї з функцій управління. Економічна криза призвела до необхідності переоцінки ефективності системи управління сферою освіти. Управління ринком освітніх послуг передусім стосується державного сектора ринку, але не може не враховувати і не впливати на ринкові відносини. Це пов'язано з тим, що від того, як управляють державним сектором, залежить розвиток сектора приватної освіти. Саме ці питання вимагають удосконалення і розробки нових напрямів державного регулювання ринку освітніх послуг.

Питаннями дослідження ринку освітніх послуг займається значна кількість науковців. Серед них загальні тенденції розвитку ринку досліджують В. П. Андрущенко, І. С. Каленюк, В. Д. Базилевич, Д. В. Богиня, Л. В. Губерський, М. З. Згуровський, В. І. Луговий та інші. Питання управління ринком освітніх послуг висвітлено в роботах

зарубіжних вчених, зокрема В. Афанасьєва, Н. Архіпова, Г. Балихіна, П. Лоранжа, М. Лукашенко, О. Панкрухіна та ін. При цьому залишаються малодослідженими питання вдосконалення державного регулювання ринку освітніх послуг у сучасних умовах.

Відповідно до цього метою статті є розробка напрямів удосконалення регулюючого впливу держави на ринок освітніх послуг в Україні.

Результати функціонування ринку освітніх послуг на сучасному етапі вказують на низький рівень ефективності управління та регулювання. Регулювання, як функція управління, повинне ґрунтуватися на успішному виконанні планування та організації роботи ринку. Варто виділити такі **функції управління**: планування, організація, координування, контроль, регулювання, облік, аналіз.

Планування включає формування завдань, які необхідно реалізувати. Планування може набувати форм довгострокового, середньострокового та короткострокового. Довгострокове планування передбачає формування стра-

тегічного плану розвитку освіти, який включає в себе визначення основних цілей функціонування ринку освітніх послуг, шляхів їх досягнення та соціальні завдання. Середньострокове планування на сучасному етапі повинно включати план оптимізації структури ринку освітніх послуг і заходи щодо входження ринку освітніх послуг України до загальноєвропейського. Короткострокове планування передбачає формування фінансового плану, у межах якого вищі навчальні заклади мали б можливість здійснювати свою діяльність із збереженням певних свобод.

Для успішного виконання плану необхідно реалізувати функцію *організації*, яка передбачає підбір необхідних інструментів і розподіл основних завдань між рівнями і ланками управління.

Виконання плану повинно передбачати чітку *координацію* діяльності усіх елементів системи управління. Це досить важко реалізувати, оскільки мережа вищих навчальних закладів підпорядкована 26 міністерствам і відомствам. Саме тому координація діяльності повинна ґрунтуватися на забезпеченні загальної мети функціонування системи освіти.

Контроль як функція управління покликаний забезпечувати відповідність процесу функціонування ринку встановленим нормам і правилам. Контролювання діяльності ринку освітніх послуг перевіряє наявний стан та його відповідність визначеним цілям.

Усунення диспропорцій, які можуть виникати в процесі функціонування ринку, забезпечується *регулюванням діяльності ринку*. На основі регулювання та контролю діяльності повинен здійснюватися *облік*, який повинен відображати об'єктивні процеси, що відбуваються під час розвитку ринку. Облік також забезпечує кількісну та якісну оцінку функціонування ринку освітніх послуг.

Реалізація основних функцій управління ринком освітніх послуг передбачає використання певних *методів роботи*. Найпоширенішими методами управління є організаційні, соціально-психологічні та економічні.

До *організаційних методів* управління ринком освітніх послуг відносимо систему організаційних і розпорядчих впливів, які спрямовані на досягнення мети. Ці методи управління включають адміністративні методи регулювання і передбачають формування законодавчої та правової бази, яка б відповідала сучасним тенденціям розвитку ринку та вимогам розвитку економічних відносин. Так, на сучасному етапі потребує доопрацювання нормативне забезпечення кредитування доживачів на отримання освітніх послуг, адже немає чітко відпрацьованого механізму повернення кредитних коштів та їх зарахування на рахунки вищих навчальних закладів. Окрім того, таке кредитування відноситься до довгострокових фінансових операцій, а отже має високий ступінь ризику. Шляхом виходу з такої ситуації може бути запровадження колективної відповідальності за отримання вищої освіти, яка може набувати форм впровадження податку на доходи осіб із вищої освітою. Це дасть змогу зменшити відповідальність держави перед приватними кредитними організаціями у випадку неспроможності відшкодування кредиту фізичною особою.

До методів управління ринку освітніх послуг відносяться *соціально-психологічні методи*, які теж можуть відігравати значну роль при формуванні суспільної свідомості та відношення до вищої освіти. Соціально-психологічні методи включають соціологічні дослідження, профорієн-

тацію, формування відношення до спеціальностей та нових напрямів підготовки. На вибір спеціальності активно впливають батьки, які навчалися 15 – 20 років тому, і їх знання про сучасний стан економіки досить часто не відповідають новим вимогам. Саме тому не зрозумілими для них залишаються нові спеціальності. Значну роль при цьому відіграє саме профорієнтація, яка передбачає поширення інформації про структурні зрушення в економіці, новітні тенденції та державні програми.

Найактивніше на сучасному етапі розвитку ринку освітніх послуг в Україні використовуються *економічні методи управління*. Вони повинні включати матеріальне стимулювання діяльності суб'єктів ринку освітніх послуг за результатами діяльності, економічне планування, бюджетне управління та ін.

Управління ринком освітніх послуг повинно ґрунтуватися на таких принципах:

- ✦ регіональності;
- ✦ планування;
- ✦ сприяння;
- ✦ участі місцевої громадськості;
- ✦ цілісності;
- ✦ збалансованості;
- ✦ реалізації державного регулювання;
- ✦ стратегічної спрямованості;
- ✦ оптимального поєднання централізації та децентралізації управління;
- ✦ випереджуючого розвитку.

Принцип регіональності полягає в тому, що розвиток ринку залежить від регіону. Тобто розвиток ринку освітніх послуг повинен підпорядковуватися регіональним інтересам і враховувати особливості функціонування регіону: його спеціалізацію, щільність населення, перспективи розвитку та розробки територій та ін.

Принцип планування передбачає необхідність чітко го планування показників роботи, цілей функціонування та розвитку ринку освітніх послуг. Побудова та функціонування ринку повинне бути чітко підпорядковане стратегічним цілям розвитку сфери освіти, які мають входити до Концепції розвитку або стратегічного плану розвитку галузі.

Принцип сприяння забезпечує необхідність створення умов, сприятливих для розвитку вищих навчальних закладів. До таких умов включаємо визначення ролі вищих навчальних закладів, відповідність державного фінансування потребам (забезпечення не лише виживання, але і розвитку), деформалізація звітності, приведення у відповідність нормативної бази забезпечення роботи, зменшення контролю за фінансовою діяльністю, спрощення процедури ліцензування та акредитації та зняття з них функції мірила якості освітніх послуг та ін.

Принцип участі місцевої громадськості у діяльності навчальних закладів передбачає посилення ролі місцевої громадськості та збільшення відповідальності навчальних закладів перед місцевими органами влади. Це може проявлятися у забезпеченні процедури ліцензування як комплексного заходу відносно регіону. У той час, як ліцензування окремих навчальних закладів може виявитися неефективним, проведення процедури для регіону буде передбачати комплексний аналіз потреб регіону та перспектив його розвитку.

Під цілісністю мається на увазі, що ринок освітніх послуг у цілому має такі особливості та завдання, які не притаманні жодному із учасників ринку. Тобто жоден із

учасників ринку окремо не здатен виконувати завдання, поставлені перед системою освіти. І разом з цим лише сукупний ефект діяльності вищих навчальних закладів може реалізувати поставлені завдання.

Принцип збалансованості передбачає забезпечення відповідності мережі вищих навчальних закладів потребам регіону. Фактично підготовка фахівців у регіональних вищах повинна бути підпорядкована можливостям регіону.

Принцип реалізації державного регулювання включає розробку і реалізацію новітніх інструментів впливу на ринок з урахуванням нових умов роботи та перспектив розвитку. Структурні зміни в економіці, які відбулися після економічної кризи, повинні знайти своє відображення у підготовці фахівців, які виявилися найбільш конкурентоздатними.

Принцип стратегічної спрямованості передбачає регулювання ринку освітніх послуг відповідно до довгострокових перспектив. Розвиток науки та техніки спричинив появу нових форм і видів роботи. Це потребує підготовки нової генерації спеціалістів. Структура підготовки фахівців не відповідає новітнім потребам економіки. Нові умови господарювання вимагають перегляду змісту існуючих програм підготовки фахівців та появи нових.

Принцип оптимального поєднання централізації та децентралізації управління полягає у забезпеченні дотримання загальних правил функціонування та наявності значної кількості свобод для вищих навчальних закладів.

Принцип випереджуючого розвитку полягає в тому, що подальший розвиток сфери освіти має ґрунтуватися на вивченні передового досвіду та перспективах розвитку національної економіки. У наш час виникає багато нових професій, які забезпечуватимуть конкурентоспроможність економіки та акумулюють прогресивні погляди. Саме на такі галузі повинні орієнтуватися плани розвитку.

Аналіз функціонування ринку освітніх послуг дає змогу визначити основні *рівні управління*. *Перший рівень* пов'язаний із глобалізаційними та інтеграційними процесами, які спостерігаються не лише в економічній сфері, а в освіті набувають форми Болонського процесу та господарської інтеграції. Проблеми, викликані глобалізаційними та інтеграційними процесами на ринку освітніх послуг, полягають у недосконалому законодавчій базі для реалізації завдань, які ставлять перед освітньою системою України більш розвинених країн, і визначенні можливостей інтеграції та її масштабів, які дадуть змогу зберегти і національні особливості та забезпечити високий рівень конкурентоспроможності кваліфікованого персоналу на світовому ринку праці.

Другий рівень управління забезпечується на національному рівні і передбачає вирішення сучасних питань оптимізації структури ринку освітніх послуг, його рівномірного розвитку, забезпечення наступності освіти, приведення у відповідність ринок освітніх послуг і нормативної бази ринку праці, забезпечення підготовки фахівців у відповідності до державних потреб, рівень наукової діяльності вищих навчальних закладів, підвищення конкурентоспроможності національної освіти і науки.

Третій рівень управління формується на регіональному рівні та передбачає забезпечення потреб регіону, збільшення участі місцевої громадськості у проведенні ліцензування та акредитації, зменшення рівня конкуренції на ринку освітніх послуг і присутності навчальних закладів за рахунок скорочення філіалів, формування спеціалізації регі-

ону, збільшення участі регіональних органів влади у фінансуванні та господарській діяльності навчальних закладів.

Одне із вагомих питань, яке потребує подальшого вирішення, є оцінка ефективності державного управління системою освіти України на сучасному етапі. Ефективність управління повинна розглядатися на кожному рівні. Сума ефектів кожного рівня управління ринком освітніх послуг не дорівнює загальній ефективності, оскільки ефективність можна оцінювати і на наднаціональному рівні. Визначаючи ефективність управління, варто зосередити увагу на показниках, які й будуть її визначати.

Показники ефективності на кожному рівні відрізняються. На рівні забезпечення інтеграційних і глобалізаційних процесів пропонується ефективність розглядати у площині забезпечення уніфікації освіти та мобільності робочої сили, але зі збереженням національних та культурних особливостей. Адаже досить часто навіть економічні сфери діяльності, які прийшли в Україну з розвинених країн, набувають тут нових форм і вимагають нових інструментів і механізмів реалізації. Саме тому збереження національних особливостей стає пріоритетним завданням для забезпечення конкурентоспроможності інноваційного розвитку.

На національному рівні показниками ефективності можна вважати рівень освіченості населення, показники віддачі від освіти (економічні та соціальні), частка фінансових вкладень в освіту на душу населення, рівень доступності освіти та ін.

Показники ефективності на регіональному рівні визначають рівень віддачі діяльності навчальних закладів на місцевому рівні. До цієї групи відносимо показники економічної діяльності регіону, економічну та інноваційну активність підприємств та організацію нових форм роботи, забезпечення безперервності зростання економічної діяльності регіону. На регіональному рівні та на рівні навчального закладу показники ефективності часто носять виключно економічний характер і вказують на рівень економії ресурсів та рівень віддачі від інвестицій, при цьому не існує програм збереження інтелектуального капіталу регіону.

Проблемними питаннями управління ринком освітніх послуг залишаються забезпечення рівного доступу до освіти всіх громадян, оцінка ефективності функціонування галузі, перерозподіл споживачів між закладами різного рівня підготовки, підвищення рівня матеріально-технічного забезпечення, підвищення рівня якості освіти, економічна діяльність вищих навчальних закладів, узгодження системи вищої освіти України із вимогами Болонської декларації, збільшення автономії навчальних закладів без втрати регулюючих функцій держави, підвищення конкурентоспроможності науки, подальшого удосконалення системи ліцензування та акредитації, оптимізація структури ринку освітніх послуг, рівень вищої освіти, невідповідність переліку напрямів і спеціальностей Класифікатору професій, рівень наукової діяльності навчальних закладів.

Вирішення цих проблем потребує часу, досвіду та фінансових вкладень. Проте, певні зрушення можна спостерігати вже на даному етапі розвитку. Як один із засобів вирішення проблеми рівності доступу до якісної освіти запроваджено систему незалежного тестування. Основна мета, яка декларувалася при формуванні цієї системи, визначалася як «забезпечення рівного та справедливого доступу до якісної освіти для всіх без винятку молодих людей» [63]. Однак проведення незалежного тестування ви-

явило ряд нових проблем із фінансовим забезпеченням і часом зарахування студентів.

Оцінка діючої системи регулювання ринку освітніх послуг дозволяє зробити висновок про необхідність удосконалення державного регулювання. З метою ефективного функціонування ринку освітніх послуг можна запропонувати регулятивний механізм, який ґрунтується на визначених принципах управління. Цей механізм передбачає поєднання ринкового механізму і державного регулювання, спрямованого на формування інноваційного характеру розвитку освіти (рис. 1).

Така структура спрямована на ефективне функціонування ринку освітніх послуг у сучасних умовах і передбачає поєднання ринкового механізму та продуманого державного регулювання, за допомогою методів прямого і непрямого впливу на дії суб'єктів освітньої діяльності, інструментів податкової, фінансової, нормативної, правової, соціальної політики. Такі дії повинні бути спрямовані на забезпечення рівного доступу до освітніх послуг, гарантування їх якості, формування інноваційного характеру розвитку освіти та ін.

Однією із вагомих проблем управління ринком освітніх послуг України є оцінка ефективності державного управління системою освіти. Подальший розвиток системи державного управління неможливий без аналізу існуючого рівня розвитку.

У науковій літературі існує кілька підходів до оцінки ефективності державного управління системою освіти. Наприклад, Матвієнко П. В. здійснює узагальнюючий аналіз на основі методики побудови рейтингу розвитку регіонів. Визначення рівня розвитку освіти та науки в регіонах України проводиться за набором показників, в які входять:

I. Показники для визначення рівня розвитку освіти в регіонах України.

1. Кількість дітей в дошкільних закладах на 10 тис. населення.
2. Кількість учнів у загальноосвітніх закладах на 10 тис. населення.
3. Кількість професійно-технічних навчальних закладів на 10 тис. населення.
4. Кількість слухачів у професійно-технічних навчальних закладах на 10 тис. населення.
5. Вищі навчальні заклади на 10 тис. населення.
6. Кількість студентів у вищих навчальних закладах I – II рівня акредитації на 10 тис. населення.
7. Вищі навчальні заклади III – IV рівнів акредитації на 10 тис. населення.
8. Кількість студентів у вищих навчальних закладах III – IV рівнів акредитації на 10 тис. населення.

II. Показники для визначення рівня розвитку науки в регіонах України.

1. Організації, які виконують наукові та науково-технічні роботи на 10 тис. населення.
2. Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи на 10 тис. населення.
3. Чисельність докторів наук, які зайняті в економіці України на 1000 тис. населення.
4. Чисельність кандидатів наук, які зайняті в економіці України на 1000 тис. населення.
5. Внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи, виконані власними силами наукових організацій на одну особу.
6. Інноваційно-активні підприємства у промисловості за напрямками інноваційної діяльності на 10 тис. населення.

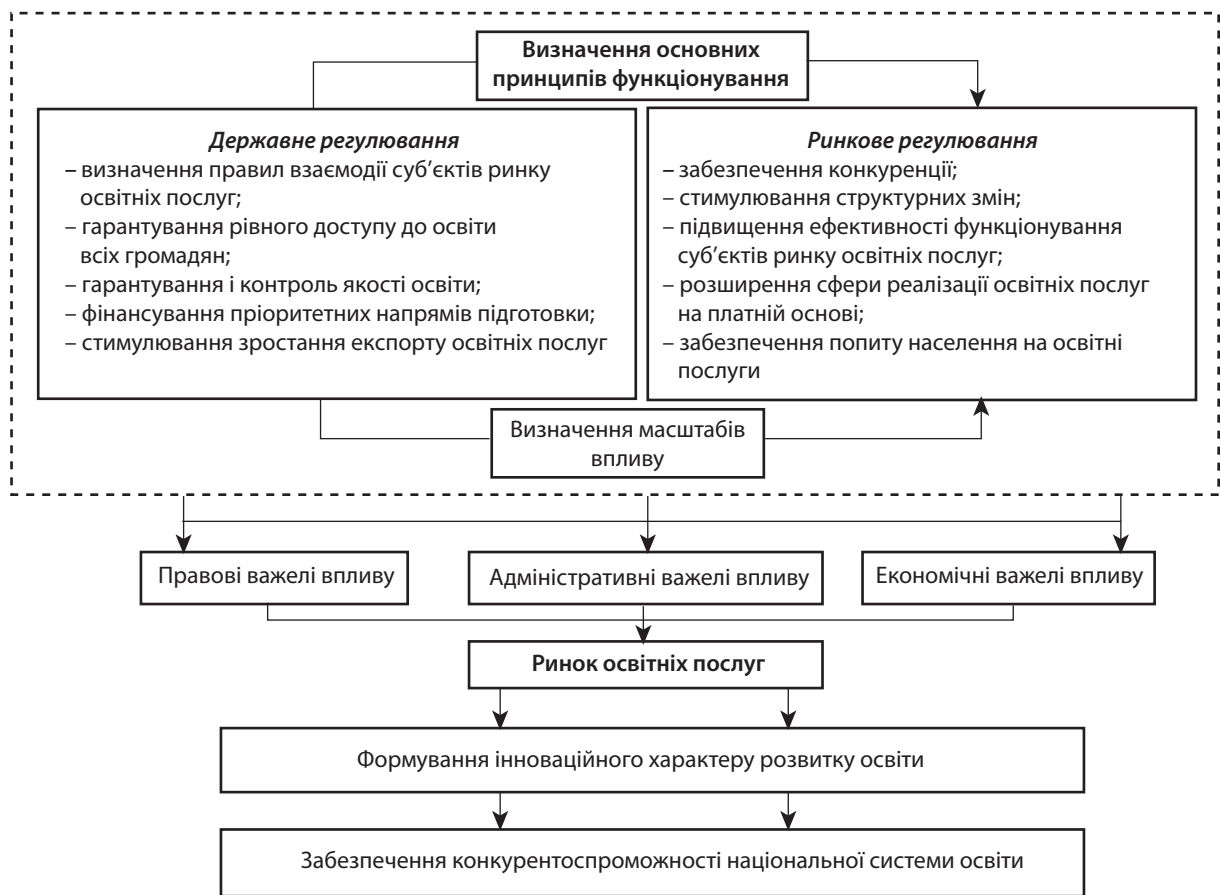


Рис. 1. Структура регулятивного механізму, що забезпечує ефективне функціонування ринку освітніх послуг

7. Обсяг інноваційних витрат на одну особу.
8. Обсяг інноваційної продукції на одну особу.
9. Обсяг інноваційної продукції, поставленої на експорт, на одну особу.
10. Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості на 10 тис. населення.
11. Освоєно нових видів продукції у промисловості на 10 тис. населення [3; 4].

Аналіз вказує на існування значних диспропорцій розвитку регіонів. Наприклад, за всіма показниками рівня розвитку освіти випереджають середнє значення даних показників по Україні Донецька, Львівська та Херсонська області. Автономна Республіка Крим взагалі має всі показники, нижчі за середній рівень по Україні, що свідчить про низький рівень розвитку освіти. При цьому варто відмітити, що існує диспропорція навіть у розвитку тих регіонів, які мають досить високі показники за результатами аналізу.

На основі аналізу даних можна стверджувати про наявність регіональних диспропорцій розвитку ринку освітніх послуг.

Проте, аналіз цих показників вказує на статичність дослідження, оскільки вони не враховують динаміки розвитку, рівня народжуваності, тобто збільшення показників, які розраховуються, наприклад, на одну особу, можуть бути спричинені зменшенням кількості населення, а не збільшенням активності по даному напрямку.

Таке дослідження може бути використане лише для визначення зрізу стану галузі на певний момент часу і виключно як засіб поточного контролю. Для ефективного аналізу розвитку галузі необхідна модель, яка враховує динаміку розвитку і дає можливість чіткого прогнозування.

Інша система оцінки ефективності освіти, запропонована науковцями В. А. Кір'ян, Г. А. Дмитренко, С. М. Мудрою, має за основу показники рівня освіченості, рівня творчого, морального та фізичного розвитку. Проте така система взагалі не враховує економічні результати освітньої діяльності, а наведені показники частково вимірюються на основі суб'єктивних суджень батьків про зміни в розвитку власних дітей. Окрім того, зміни в розвитку особистості можуть відбуватися за рахунок зовнішніх факторів, відсутніх у навчальних закладах.

До проблем вимірювання ефективності освіти звертається І. Кузнецова, яка виділяє два рівні ефективності: ендогенну та екзогенну. До факторів ендогенної ефективності відносяться профіль та пропускна спроможність навчальних закладів. При цьому на основі цих факторів визначається потенційна здатність системи освіти. Фактори екзогенної ефективності включають у себе ступінь інтеграції системи освіти в інноваційну систему та здатність приводити характеристики персоналу до потреб інноваційного суспільства.

Аналіз ефективності системи освіти дозволяє виявити основні проблеми управління ринком освітніх послуг на сучасному етапі. До таких проблем у першу чергу належить формування рівноваги між ринком освітніх послуг і ринком праці, тобто аналіз структури освітньої системи для виявлення потенціального попиту та можливостей пропозиції. Це можливо через систему перепрофілювання існуючих навчальних закладів або ж відкриття нових. Можливим є збільшення частки альтернативних форм і методів навчання, що дасть можливість охопити процесом навчання більшу кількість людей.

Проблемним питанням, на нашу думку, залишається перерозподіл споживачів між вищими навчальними закладами I – II і III – IV рівнів акредитації. Останнім часом спостерігається стійка тенденція зменшення кількості студентів вищих навчальних закладів I – II рівнів акредитації.

Проте такі тенденції варто розглядати порівняно із динамікою розвитку системи освіти і формування частки висококваліфікованого персоналу в розвинених країнах. Останні тенденції свідчать про збільшення частки висококваліфікованого персоналу в економіці розвинених країн. Наприклад, у період з 1960 по 1980 рр. спостерігаються загальноосвітні тенденції збільшення частки студентів, що пов'язано зі збільшенням попиту на фахівців певного профілю. Так, у Ірландії, ФРН і Греції збільшення відбулося у 4 – 5 разів, Фінляндія, Ісландія, Швеція та Італія збільшили свою частку в 5 – 7 разів, а Іспанія та Норвегія – в 7 – 9 разів. При цьому, за прогнозами експертів, такі тенденції будуть мати місце і в майбутньому: наприклад, для Німеччини прогнозується показник потреби залучення висококваліфікованих кадрів на рівні 40%, і лише 16% робочих місць не вимагатимуть ніякої підготовки для виконання робіт [1].

Основними проблемами для підвищення ефективності функціонування ринку освітніх послуг є:

- ✦ подолання кризи якості освіти і перехід до зростання;
- ✦ зміна структури освітньої галузі, реконструкція матеріальної бази та застосування новітніх технологій;
- ✦ перехід на міжнародні стандарти освіти;
- ✦ рівноправне включення національної освітньої системи у світову.

Окрім оцінки ефективності, досить вагомою проблемою управління ринком освітніх послуг на сучасному етапі є поширення процесів інтернаціоналізації та глобалізації. Увага європейської спільноти до системи освіти України спричиняє інтенсифікацію виявлення та розв'язання проблем.

Нагальним є питання розширення автономії навчальних закладів. На сьогоднішній день існує чимало думок про підвищення економічної ефективності освіти, проте, досить вагомою перепоною на цьому шляху є статус навчальних закладів як неприбуткових організацій. Такий статус фактично унеможливує ведення комерційної діяльності навіть у рамках основного виду робіт – науковій розробки, інноваційна діяльність, надання платних консультацій чи організація дозвілля студентів. Разом з тим, держава не забезпечує навчальні заклади фінансовими ресурсами у повному обсязі. Такі суперечності призводять до тінізації діяльності навчальних закладів. Певні види робіт просто не враховуються в документації. Таким чином, держава сама провокує навчальні заклади невмотивовано збільшувати власні витрати для забезпечення оптимального фінансування.

У рамках проблеми автономії навчальних закладів, на нашу думку, можна запропонувати її збільшення, розширення переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, збільшення доступу навчальних закладів до власних фінансових ресурсів, розрахунок ціни на освітні послуги на основі реальних витрат із урахуванням середнього прибутку.

За органами державного регулювання варто залишити нагляд за вмотивованим формуванням ціни на освітні послуги, можливість обмеження рівня рентабельності на-

вчальних закладів, контроль за якістю, підтримання економічно не вигідних напрямків підготовки фахівців за рахунок дотацій.

Удосконалення системи ліцензування та акредитації, на нашу думку, повинно проводитися не в розрізі змін вимог до навчальних закладів – потребує удосконалення сама структура закладів ліцензування та акредитації. На даний час це досить громіздкий процес, який в результаті носить більш формальний характер, оскільки рівень завантаження органів ліцензування та акредитації не дозволяє проводити нагляд на високому якісному рівні. Окрім того, процедури ліцензування та акредитації досить часто відірвані від реальних потреб країни та регіону.

Потребує оптимізації структура навчальних закладів. На сьогодні в Україні існує думка, що оптимальною кількістю відповідно до кількості населення є 100 навчальних закладів. Тобто фактично необхідно зменшити кількість вищих навчальних закладів більше, ніж у 9 разів [2].

Обґрунтуванням такої думки є той факт, що в розвинених країнах, які мають приблизно такий самий рівень населення, навчальних закладів набагато менше. Проте, на нашу думку, доцільним є збереження системи освіти, що не виключає її загальної оптимізації. Варто говорити не стільки про відкликання ліцензій на ведення освітньої діяльності, скільки про укрупнення навчальних закладів. Окрім того, більш вагомим показником є не наявність навчальних закладів, а ліцензійні обсяги на підготовку фахівців. Досвід розвинених країн не може бути застосований повною мірою, оскільки кожна країна має свою специфіку розвитку. Україна є однією з найбільших країн Європи за площею, щільність населення менша, тому зменшення кількості навчальних закладів призведе до збільшення вартості освіти, штучного посилення конкуренції, збільшення витрат споживачів на отримання освіти. Такі заходи можливі тільки із зміцненням економічної ситуації в країні, збільшенням рівня доходів населення, формуванням сильних університетів, які матимуть сильну матеріально-технічну базу. Хоча це не знімає проблеми існування навчальних закладів, які проводять підготовку фахівців за 1–2 спеціальностями. Наприклад, Київський міський педагогічний коледж готує фахівців тільки зі спеціальності «Початкове навчання» на освітньо-кваліфікаційному рівні «молодший спеціаліст» і «бакалавр», Київський педагогічний коледж ім. К. Д. Ушинського на цьому ж освітньо-кваліфікаційному рівні готує фахівців за спеціальностями «Дошкільне виховання» та «Педагогіка і методика середньої освіти. Музика». І хоча ліцензійні обсяги досить значні (330 осіб), проте можна з упевненістю говорити про неефективність використання ресурсів.

Укрупнення навчальних закладів дозволить паралельно вирішити проблему їх малого завантаження. Середній показник кількості студентів у навчальному закладі по Україні становить 6,6 тис. осіб.

До оптимізації структури можна віднести і питання підпорядкування навчальних закладів державним органам. На сьогодні навчальні заклади підпорядковані 26 міністерствам і відомствам, що спричиняє неможливість усунення дублювання зусиль, неефективність витрачання ресурсів, неможливість комплексного оздоровлення системи освіти.

В оптимізацію варто включити і питання наявності структурно-відокремлених підрозділів, кількість яких перевищує кількість вищих навчальних закладів. І хоча це

питання піднімається на рівні Міністерства освіти і науки України, вони продовжують своє функціонування. Показники діяльності таких підрозділів досить часто знаходяться на низькому рівні, що негативно впливає на імідж освіти в цілому та на якість робочої сили і, відповідно, інтелектуального потенціалу.

Досить низьким залишається рівень наукової діяльності навчальних закладів. Перехід до світових стандартів ведення освітньої діяльності став причиною реструктуризації освітніх і наукових установ. Система науково-дослідних інститутів на даний час руйнується, якщо не формально, то реально: хоча формально наукові інститути існують, їх фінансування вкрай погане і не відповідає реальним вимогам. Поряд з цим система наукової діяльності у навчальних закладах не сформована – реальні наукові розробки проводять тільки 164 вищі навчальні заклади III – IV рівнів акредитації, що становить 46,7% від загальної кількості. Підвищення конкурентоспроможності науки можливе за рахунок створення цільових програм фінансування, коли фінансуються конкретні проекти. Проте в даному випадку можливе спекулювання на результатах наукових розробок, оскільки відсутність контролю за такими розробками стає причиною неефективності витрат. Окрім того, проблемним є питання, скільки коштів потрібно і за ким залишити функцію відбору проектів. Україна вже має досвід, коли комісія по розподілу фінансових ресурсів на молодіжні проекти видає кошти одним і тим самим організаціям.

Невідповідність переліку напрямів і спеціальностей Класифікатору професій спричиняє правову суперечку. Окрім того, не дивлячись на те, що світові тенденції вказують на необхідність підготовки широкопрофільних фахівців, Україна розширює перелік напрямів підготовки фахівців – після останніх змін кількість напрямів зросла із 76 до 146.

ВИСНОВКИ

Аналізуючи вищесказане, можна зробити висновок, що на сьогодні успішна діяльність ринку освітніх послуг потребує вирішення значної кількості проблем. Лише виважена, систематична та цілеспрямована політика держави може забезпечити планомірний перехід функціонування ринку на новий якісний рівень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Education at a Glance 2013: OECD Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/edu/eag.htm>
2. Фінніков Т. Загальний огляд системи вищої освіти в Україні / Т. Фінніков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.irf.ua/files/ukr/programs_edu_ep_333_ua_hegfv.doc
3. Матвієнко П. Основні критерії та моделі оцінки ефективності державного управління / П. Матвієнко // Економіка та держава. – 2008. – № 6. – С. 70 – 76.
4. Матвієнко П. Узагальнююча оцінка розвитку регіонів / П. Матвієнко // Економіка України. – 2007. – № 5. – С. 26 – 35.
5. Круть П. П. Основні напрями реформування вищої освіти у провідних країнах світу. // П. П. Круть, Л. А. Штефан / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppmb/texts/2007-12/07krplcw.pdf
6. Константюк Н. І. Глобальні тенденції фінансового забезпечення вищої освіти / Н. І. Константюк // Інноваційна економіка. – 2013. – № 2. – С. 14 – 18.
7. Животовская И. Г. Реформа высшего образования в Китае: проблема подготовки кадров / И. Г. Животовская // Экономика образования. – 2007. – № 5. – С. 60 – 69.

8. Academic Ranking of World Universities. Methodologies and Problems / N.C.LIU and CHENG Institute of Higher Education, Shanghai Jiao Tong University, Shanghai 200240, China [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ed.sjtu.edu.cn/ranking.htm>

REFERENCES

"Academic Ranking of World Universities. Methodologies and Problems" <http://ed.sjtu.edu.cn/ranking.htm>

"Education at a Glance 2013: OECD Indicators" <http://www.oecd.org/edu/eag.htm>

Finnikov, T. "Zahalnyi ohliad systemy vyshchoi osvity v Ukraini" [Overview of higher education in Ukraine]. www.irf.ua/files/ukr/programs_edu_ep_333_ua_hegfv.doc

Krut, P. P., and Shtefan, L. A. "Osnovni napriamy reformuvannya vyshchoi osvity u providnykh krainakh svitu" [The main directions of

the reform of higher education in the leading countries of the world]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppmb/texts/2007-12/07kpplcw.pdf

Konstantiuk, N. I. "Hlobalni tendentsii finansovoho zabezpechennia vyshchoi osvity" [Global trends of financial provision of higher education]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 2 (2013): 14-18.

Matviienko, P. "Uzahalniuiucha otsinka rozvytku rehioniv" [Generalizing estimation of regional development]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 5 (2007): 26-35.

Matviienko, P. "Osnovni kryterii ta modeli otsinky efektyvnosti derzhavnoho upravlinnia" [The main criteria and models for evaluating the effectiveness of public administration]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 6 (2008): 70-76.

Zhivotovskaia, I. G. "Reforma vysshego obrazovaniia v Kitae: problema podgotovki kadrov" [Higher education reform in China: the problem of training]. *Ekonomika obrazovaniia*, no. 5 (2007): 60-69.

УДК 338.2

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

СЕМИРАК О. С.

УДК 338.2

Семирак О. С. Теоретичні основи формування ефективної державної економічної політики

У статті проведено історико-аналітичний аналіз поглядів на роль державного управління у сфері економічних відносин за різними економічними напрямками з метою виокремлення традиційних і новітніх сутнісних орієнтирів сучасної теорії державного регулювання економіки. Визначено особливості сучасних моделей економічної політики, які передбачають постановку державою цілей, вибір відповідних до цілей найефективніших інструментів та математичної функції, яка б описувала залежність між ними. Розглядається концепція базової теорії економічної політики Я. Тінбергена, її переваги та недоліки. Вивчено передумови та проведено аналіз сучасної концепції ролі держави в економіці як суб'єкта ринку. Розглянуто сучасну концепцію економічної соціодинаміки, згідно з якою головним завданням держави є максимізація соціальної корисності та постійне покращення точки Парето-оптимуму. Розглянуто поняття «соціодинамічний мультиплікатор», який передбачає наявність трьох основних складових: соціального ефекту від діяльності держави, прагнення індивідів до створення чогось нового та наявності формальних і неформальних інститутів, які поєднують два перші елементи.

Ключові слова: державне регулювання економіки, державна політика, базова теорія економічної політики, теорія нової політичної економії, теорія економічної соціодинаміки.

Табл.: 1. **Бібл.:** 20.

Семирак Оксана Степанівна – аспірантка, кафедра фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: 1nana@rambler.ru

УДК 338.2

UDC 338.2

Семирак О. С. Теоретические основы формирования эффективной государственной экономической политики

В статье проведен историко-аналитический анализ взглядов на роль государственного управления в сфере экономических отношений по различным экономическим направлениям с целью выделения традиционных и новейших существенных ориентиров современной теории государственного регулирования экономики. Определены особенности современных моделей экономической политики, предусматривающие постановку государством целей, выбор соответствующих целям эффективных инструментов и математической функции, которая описывала бы зависимость между ними. Рассматривается концепция базовой теории экономической политики Я. Тинбергена, ее преимущества и недостатки. Изучены предпосылки и проведен анализ современной концепции роли государства в экономике как субъекта рынка. Рассмотрена современная концепция экономической социодинамики, согласно которой главной задачей государства является максимизация социальной полезности и постоянное улучшение точки Парето-оптimumа. Рассмотрено понятие «социодинамический мультипликатор», который предполагает наличие трех основных составляющих: социального эффекта от деятельности государства, стремления индивидов к созданию чего-то нового и наличия формальных и неформальных институтов, которые объединяют два первых элемента.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, государственная политика, базовая теория экономической политики, теория новой политической экономии, теория экономической социодинамики.

Табл.: 1. **Библ.:** 20.

Семирак Оксана Степановна – аспирантка, кафедра финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: 1nana@rambler.ru

Semyrak O. S. Theoretical Grounds of Formation of the Efficient State Economic Policy

The article conducts historical and analytical analysis of views on the role of state administration in the sphere of economic relations by various economic directions in order to allocate traditional and newest essential reference points of the modern theory of state regulation of economy. It identifies specific features of modern models of economic policy that envisage setting goals by the state, selection of relevant efficient tools and mathematic function, which would describe dependencies between them. It considers the concept of the basic theory of economic policy of Jan Tinbergen, its advantages and shortcomings. It studies prerequisites and conducts analysis of the modern concept of the role of state in economy as a subject of the market. It considers the modern concept of economic socio-dynamics, pursuant to which the main task of the state is maximisation of social usefulness and permanent improvement of the Pareto-optimal. It considers the "socio-dynamic multiplier" notion, which envisages availability of three main components: social effect from activity of the state, yearning of individuals for creation of something new and availability of formal and informal institutions that united first two elements.

Key words: state regulation of economy, state policy, basic theory of economic policy, theory of new political economy, theory of economic socio-dynamics.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 20.

Semyrak Oksana S. – Postgraduate Student, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: 1nana@rambler.ru

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ
ЕКОНОМІКА

8. Academic Ranking of World Universities. Methodologies and Problems / N.C.LIU and CHENG Institute of Higher Education, Shanghai Jiao Tong University, Shanghai 200240, China [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ed.sjtu.edu.cn/ranking.htm>

REFERENCES

"Academic Ranking of World Universities. Methodologies and Problems" <http://ed.sjtu.edu.cn/ranking.htm>

"Education at a Glance 2013: OECD Indicators" <http://www.oecd.org/edu/eag.htm>

Finnikov, T. "Zahalnyi ohliad systemy vyshchoi osvity v Ukraini" [Overview of higher education in Ukraine]. www.irf.ua/files/ukr/programs_edu_ep_333_ua_hegfv.doc

Krut, P. P., and Shtefan, L. A. "Osnovni napriamy reformuvannya vyshchoi osvity u providnykh krainakh svitu" [The main directions of

the reform of higher education in the leading countries of the world]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppmb/texts/2007-12/07kpplcw.pdf

Konstantiuk, N. I. "Hlobalni tendentsii finansovoho zabezpechennia vyshchoi osvity" [Global trends of financial provision of higher education]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 2 (2013): 14-18.

Matviienko, P. "Uzahalniuiucha otsinka rozvytku rehioniv" [Generalizing estimation of regional development]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 5 (2007): 26-35.

Matviienko, P. "Osnovni kryterii ta modeli otsinky efektyvnosti derzhavnoho upravlinnia" [The main criteria and models for evaluating the effectiveness of public administration]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 6 (2008): 70-76.

Zhivotovskaia, I. G. "Reforma vysshego obrazovaniia v Kitae: problema podgotovki kadrov" [Higher education reform in China: the problem of training]. *Ekonomika obrazovaniia*, no. 5 (2007): 60-69.

УДК 338.2

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

СЕМИРАК О. С.

УДК 338.2

Семирак О. С. Теоретичні основи формування ефективної державної економічної політики

У статті проведено історико-аналітичний аналіз поглядів на роль державного управління у сфері економічних відносин за різними економічними напрямками з метою виокремлення традиційних і новітніх сутнісних орієнтирів сучасної теорії державного регулювання економіки. Визначено особливості сучасних моделей економічної політики, які передбачають постановку державою цілей, вибір відповідних до цілей найефективніших інструментів та математичної функції, яка б описувала залежність між ними. Розглядається концепція базової теорії економічної політики Я. Тінбергена, її переваги та недоліки. Вивчено передумови та проведено аналіз сучасної концепції ролі держави в економіці як суб'єкта ринку. Розглянуто сучасну концепцію економічної соціодинаміки, згідно з якою головним завданням держави є максимізація соціальної корисності та постійне покращення точки Парето-оптимуму. Розглянуто поняття «соціодинамічний мультиплікатор», який передбачає наявність трьох основних складових: соціального ефекту від діяльності держави, прагнення індивідів до створення чогось нового та наявності формальних і неформальних інститутів, які поєднують два перші елементи.

Ключові слова: державне регулювання економіки, державна політика, базова теорія економічної політики, теорія нової політичної економії, теорія економічної соціодинаміки.

Табл.: 1. **Бібл.:** 20.

Семирак Оксана Степанівна – аспірантка, кафедра фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: 1nana@rambler.ru

УДК 338.2

UDC 338.2

Семирак О. С. Теоретические основы формирования эффективной государственной экономической политики

В статье проведен историко-аналитический анализ взглядов на роль государственного управления в сфере экономических отношений по различным экономическим направлениям с целью выделения традиционных и новейших существенных ориентиров современной теории государственного регулирования экономики. Определены особенности современных моделей экономической политики, предусматривающие постановку государством целей, выбор соответствующих целям эффективных инструментов и математической функции, которая описывала бы зависимость между ними. Рассматривается концепция базовой теории экономической политики Я. Тинбергена, ее преимущества и недостатки. Изучены предпосылки и проведен анализ современной концепции роли государства в экономике как субъекта рынка. Рассмотрена современная концепция экономической социодинамики, согласно которой главной задачей государства является максимизация социальной полезности и постоянное улучшение точки Парето-оптимума. Рассмотрено понятие «социодинамический мультипликатор», который предполагает наличие трех основных составляющих: социального эффекта от деятельности государства, стремления индивидов к созданию чего-то нового и наличия формальных и неформальных институтов, которые объединяют два первых элемента.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, государственная политика, базовая теория экономической политики, теория новой политической экономии, теория экономической социодинамики.

Табл.: 1. **Библ.:** 20.

Семирак Оксана Степановна – аспирантка, кафедра финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: 1nana@rambler.ru

Semyrak O. S. Theoretical Grounds of Formation of the Efficient State Economic Policy

The article conducts historical and analytical analysis of views on the role of state administration in the sphere of economic relations by various economic directions in order to allocate traditional and newest essential reference points of the modern theory of state regulation of economy. It identifies specific features of modern models of economic policy that envisage setting goals by the state, selection of relevant efficient tools and mathematic function, which would describe dependencies between them. It considers the concept of the basic theory of economic policy of Jan Tinbergen, its advantages and shortcomings. It studies prerequisites and conducts analysis of the modern concept of the role of state in economy as a subject of the market. It considers the modern concept of economic socio-dynamics, pursuant to which the main task of the state is maximisation of social usefulness and permanent improvement of the Pareto-optimal. It considers the "socio-dynamic multiplier" notion, which envisages availability of three main components: social effect from activity of the state, yearning of individuals for creation of something new and availability of formal and informal institutions that united first two elements.

Key words: state regulation of economy, state policy, basic theory of economic policy, theory of new political economy, theory of economic socio-dynamics.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 20.

Semyrak Oksana S. – Postgraduate Student, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: 1nana@rambler.ru

Проблема ролі та місця держави в економіці країни була предметом дискусій вчених багатьох шкіл економічної теорії від моменту виділення економічної науки в окрему галузь знань до сьогодні. Стабільний економічний розвиток країни неможливий без формування ефективної економічної політики держави та вироблення оптимальних урядових рішень. Сучасний етап розвитку економіки сприяє створенню нових, актуальних сьогодні підходів до формування ефективної державної економічної політики.

У вчених немає єдиного погляду щодо ефективних форм і способів управлінських рішень уряду в економічній сфері та їх наслідки. Дослідження принципів реалізації державної економічної політики були предметом праць багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. У цій площині варто виділити роботи зарубіжних вчених, лауреатів Нобелівської премії з економіки Я. Тінбергена, Р. Лукаса, Дж. Бьюкенена та Дж. Стігліца, які сформувавши методологічну основу сучасної концепції державної економічної політики. Розвиток відповідної теорії отримав відображення у працях Аткинсона Є. Б., Брауна, Вернона Дж. М., Віскузі В. К., Кірцнера І. М., Мюррея Р. та інших. І хоч на даний момент вчені прийшли до єдиної думки про обов'язкову участь держави в економічних процесах задля забезпечення стабільності економічного зростання, досі не існує єдиного підходу щодо способів і засобів, які б дозволили ефективно здійснювати регулювання економіки.

Метою статті є проведення ретроспективного аналізу праць вчених щодо поглядів на формування ефективної державної економічної політики з метою виокремлення традиційних і новітніх сутнісних орієнтирів сучасної теорії державного регулювання економіки.

На початку ХХ ст. ринковий механізм перестав забезпечувати ефективне функціонування економіки. Безробіття та економічний спад, які виникли через ряд недоліків ринкового саморегулювання: поява природних монополій

на ринку, неефективна конкуренція, нераціональне використання природних ресурсів, зовнішні ефекти, неналежне забезпечення інформацією [1, с. 32; 2, с. 127; 3, с.10] – не могли бути подоланими автоматичними механізмами. Така ситуація об'єктивно зумовила появу теорії необхідності державного втручання у функціонування економіки, яка була сформована Дж. Кейнсом [4, с. 14 – 15]. З цього моменту між економістами ведеться активна дискусія щодо обсягів і напрямків державного втручання в економічні процеси, а визначення ролі та місця держави в економіці стало обов'язковим предметом дослідження вчених усіх відомих економічних напрямків.

Усі школи економічної теорії за визначенням місця та ролі держави в економіці можна класифікувати на дві групи. Позитивний напрямок, або «дирижисти» – це прихильники максимального ринкового регулювання, сюди відносять: протекціонізм, соціалізм і кейнсіанство. Негативний напрямок, або «ліберали» – це прихильники активного втручання держави в економічні процеси, до яких відносять фізіократів, класиків, сучасну радикальну теорію Ротбарда Мюррея та прибічників німецького ордолібералізму [5, с. 8 – 9]. Провівши аналіз поглядів різних економічних шкіл на роль держави в економічному регулюванні, можемо запропонувати таку їх систематизацію, що наведено в табл. 1.

З наведеного видно, що всі існуючі теорії, як дирижиські так і ліберальні, окрім теорії М. Ротбарда, меншою чи більшою мірою (із застосуванням різних інструментів) вважають державне регулювання економіки необхідним. Пропагуючи навіть максимальне невтручання держави в економіку, кожна з існуючих теорій схиляється до необхідності застосування того чи іншого інструменту державного регулювання [5, с. 15].

Державне регулювання економіки – це система державних заходів, спрямованих на забезпечення нормального процесу суспільного відтворення, сприятливих умов для

Таблиця 1

Аналіз поглядів економічних шкіл на державне регулювання економіки

Назва напрямку		Роль держави в економічному регулюванні
Дирижисти	Марксизм	Економічне зростання на основі суспільної власності, відсутності конкуренції та впливу держави на економічні процеси за допомогою плану
	Кейнсіанство	Держава повинна регулювати не тільки виробництво, але й зайнятість та доходи населення
	Протекціонізм	Захист державою внутрішніх ринків від іноземної конкуренції через систему обмежень
Ліберали	Класична школа	Державне регулювання прийнятне лише у трьох аспектах: забезпечення військової безпеки суспільства; забезпечення правосуддя та утримання суспільно корисних установ
	Сучасні радикальні ліберали	Непотрібність такого інституту, як «державна» взагалі, усі «державні функції» виконуються суб'єктами ринку на ринкових засадах
	Фізіократія	Державна розробка галузевих пріоритетів і підтримка цих галузей відповідними інструментами державного регулювання
	Монетаризм	Державне регулювання грошової маси в обігу відповідно до величини зростання ВВП
	Теорія «раціональних очікувань»	Фінансова та адміністративна підтримка державою підприємницької діяльності, прогнозування та програмування економічних процесів і регулювання у сфері грошових, фінансових і кредитних відносин
	Теорія «економіки пропозиції»	Регулювання державою сфери інвестицій у приватний бізнес за допомогою податків
Ордолібералізм	Підтримка економічного устрою державою, а також забезпечення економічного зростання інструментами державного регулювання – соціальними видатками та податками	

* Джерело: сформовано автором на основі [1, с. 13 – 23; 5, с. 7 – 18].

функціонування економіки країни [6, с. 379]. Сучасні вчені часто для визначення регулювання державою економіки застосовують термін «економічна політика». В. Д. Лагутін пише, що політика – це певний політичний курс, стратегія чи політична лінія, а економічна політика – це процес реалізації суспільних інтересів [7]. Дж. Андерсон також визначає державну політику як курс дій уряду направлених на розв'язання існуючих економічних проблем [8]. З виснажених визначень можна зробити висновок, що державне регулювання економіки реалізується через економічну політику, тобто остання виступає прикладною формою комплексу заходів цілеспрямованого впливу держави на макро- і мікроекономічні процеси, які мають на меті розв'язання певних проблем в економіці, що не вирішуються автоматично, або потребують невідкладного вирішення.

М. Браун говорить про два компоненти економічної політики – це певні джерела державної політики (політичні та адміністративні установи) та засоби, за допомогою яких досягаються цілі політики [2, с. 14 – 16]. Оскільки джерела державної економічної політики є елементом відносно постійним, то основним завданням сучасної науки у сфері державного регулювання економіки є пошук оптимальних засобів (інструментів) такого регулювання.

Я. Тінберген став першим представником нормативної теорії економічної політики, яка вивчає те, як державні органи повинні діяти [9, с. 641]. Вчений у 1952 р. у своїй праці «Теорія економічної політики» ретельно опрацював складові ефективної економічної політики, визначивши:

- ✦ *цілі економічної політики* – головною ціллю макроекономічного регулювання є максимізація суспільного добробуту. Хоча вчені зазначають, що така мета є надто розпливчастою, тому часто завдання цільової політики задаються у формі цільових показників – повної зайнятості та нульової інфляції [10, с. 82];
- ✦ *інструменти економічної політики* – існують як кількісні (фіскальна та монетарна політики), так і якісні інструменти, за допомогою яких можна досягнути визначених цілей. Точний набір інструментів визначається характеристиками інституціонального середовища [10, с. 83];
- ✦ *модель економіки* – лінійна функція, яка пов'язує між собою цілі економічної політики та її інструменти. Функція суспільного добробуту використовуються для визначення оптимального рівня цільових показників і затрат, які понесе суспільство у разі відхилення від їх значення [11].

Теорія Я. Тінбергена, по суті, є послідовністю кроків формування оптимальної економічної політики. Вченому за допомогою лінійної функції вдалось поєднати цілі та інструменти держави, де для кожної цілі повинен бути вибраний індивідуальний набір інструментів. У разі відхилення економіки від оптимальних показників завданням держави є вибір правильних інструментів впливу та способу їх поєднання, яке б дозволило повернути економіку держави в оптимальний стан. У разі неможливості вирішення двох проблем одночасно, у випадку їх взаємовиключення Дж. Сакс пропонує державним органам визначити функцію соціальних втрат, яка оцінює витрати суспільства в разі відхилення цільових показників від їх оптимального значення. Функція соціальних втрат є ретроспективною функцією корисності, якщо розглядати останню

не на рівні окремого індивіда, а суспільства, однак у ній мінімізуються втрати, а не максимізується корисність [9, с. 649]. Для такої ситуації В. Пул ввів поняття «комбінованої політики», яка базується на компромісі та фіксує оптимальні лінійні взаємозв'язки, які дозволяють мінімізувати соціальні втрати [12].

Р. Менделл розвинув ідею Я. Тінбергена і запропонував ще один елемент взаємозв'язку цілей та інструментів. На його думку, кожний інструмент державної політики повинен використовуватися іншим державним органом. У такому випадку відбудеться децентралізація прийняття рішення і буде проводитися оптимальна економічна політика, адже якщо один і той самий інструмент державного регулювання перебуває під контролем різних органів державного управління і з якихось причин їх рішення щодо його регулювання є нескоординованими, то зрозуміло, що це буде значно утруднювати досягнення поставлених завдань [13]. Р. Менделл створив спеціальний розподіл «ефективної ринкової класифікації», згідно з яким кожен інструмент прикріплений до того цільового показника, на якого він має найбільший вплив [9, с. 647].

Теорія Я. Тінбергена зазнала критики через невраховування умов невизначеності, адже насправді державні управління мають лише приблизну уяву про те, яким буде вплив їхніх дій на економіку, приблизне значення коефіцієнтів та приблизне значення часового лагу між впливу. М. Фрідмен приділив велике значення часовому лагу, і його головним зауваженням щодо державного регулювання було те, що інструменти політики не повинні змінюватися дуже часто, адже існують довгі та нестійкі лаги впливу інструментів на цільові показники [14]. Учені також зазначають, що в моделі Я. Тінбергена абсолютно не враховується те, що події, які мають вплив на цільові показники, не піддаються контролю, їх не можна передбачити, тому часто навіть після хорошого прогнозу залишається непередбачуваність стосовно зовнішніх чинників [9, с. 651 – 652].

У 1967 р. В. Брейнард спробував застосувати модель Тінбергена щодо квадратичної функції соціальних втрат і прийшов висновку, що, на перший погляд, незначні відхилення коефіцієнтів функції від заданих можуть дати значне відхилення від цільових показників, у такому випадку втрати будуть значними [15].

У 1970-х роках Р. Лукас проаналізував теорію Тінбергена і спростував один з її основоположних моментів, який передбачав стабільність кількісних зв'язків між цільовими показниками та інструментами в великих економічних моделях. Учений говорить про те, що у великих економічних моделях коефіцієнти не є надійними, а їх зміни часто можуть бути помітними аж через декілька років. Ці показники, стверджує Р. Лукас, є просто статистичним аналізом показників функціонування економіки в минулому [16]. Тобто у разі, якщо політика є незмінною, то модель передбачить майбутні показники достатньо коректно, але у разі кардинальних змін модель не зможе правильно спрогнозувати реакцію економіки на зміни в політиці.

Зрозуміло, що на практиці державні органи управління часто відхиляються від зазначеного нормативною теорією курсу. Дослідження в цій сфері прийнято називати «позитивною теорією», яка описує дії державних органів щодо економічної політики [9, с. 688].

На початку 1990-х років Ф. Лорейн і М. Селовські провели дослідження державної політики 1970 – 80-х років

в Латинській Америці і дійшли висновку, що її експансивність пояснюється діями органів місцевого самоврядування та невідображеними у показниках бюджету витратами центрального банку, а не діями уряду, як вважалося [17]. Дж. Сакс зауважує, що «уряд є лише одним «гравцем», є ще місцеві й регіональні органи влади, центральний банк, державні підприємства та ін.» [9, с. 668]. Тобто, державний сектор не є одним цілим, і рішення центральних органів управління приймаються на різних рівнях, різними суспільними інститутами. Зрозумілим є й те, що оскільки програми державного регулювання економіки впроваджуються політиками, то часто ця політичність має вплив на суть цих програм.

У кінці ХХ ст. дослідження у сфері державної політики були проведені Дж. Бьюкененом, засновником школи нової політичної економії. До причин, які спровокували необхідність появи такої теорії, Ю. К. Зайцев відносить таке:

- ✦ економічна система перекаліфікована у підсистему, яка дуже міцно пов'язана з іншими підсистемами, вимагає іншого, міждисциплінарного підходу до вивчення економічних явищ;
- ✦ поширення неоінституціональної теорії, яка дає можливість перейти від категоріального апарату у сутнісному аналізі до більшої конкретики;
- ✦ поєднання політичної економії та її неокласичних форм розвитку [18, с. 58 – 59].

Дж. Бьюкенен формує свою теорію на трьох базових інструментах: методологічному індивідуалізмі, понятті «економічної людини» та концепції, що політика є обміном. «Політика – це складна система обміну між індивідами, – пише Дж. Бьюкенен, – у якій вони намагаються колективно досягти власних індивідуальних цілей... На ринку люди обмінюють яблука на апельсини, а в політиці погоджуються платити податки для того, щоб отримати необхідні для всіх блага» [19, с. 23]. Таким чином, усі рішення щодо економічної політики делегуються певній групі індивідів – політикам. Цей аспект став ключовим для зміни поглядів на взаємодію держави та індивідів на ринку. Держава в такому випадку є лише ще одним суб'єктом цього ринку і на рівні з іншими намагається задовольнити власні інтереси. Водночас одне і те ж благо може задовольнити потреби різних суб'єктів ринку та інтереси суспільства в цілому.

На початку ХХІ ст. Р. Грінберг та О. Рубінштейн вводять поняття «соціодинамічного мультиплікатора», що стає основою нової теорії економічної соціодинаміки. Цей мультиплікатор функціонує у вигляді трьох складових:

- ✦ *перший елемент* – це соціальний ефект, який в концепції економічної соціодинаміки створюється як наслідок діяльності держави і проявляється в покращенні суспільного середовища;
- ✦ *другий елемент* – це чітка схильність індивідів до створення чогось;
- ✦ *третій елемент* – це сукупність формальних і неформальних інститутів, що поєднують перші два елементи.

Третій елемент є комунікативним. Якщо інститути достатньо мірою забезпечують поєднання переваг покращення суспільного середовища з індивідуальною енергією творення, тоді відбувається запуск соціодинамічного мультиплікатора. З цього моменту реалізація інтересів суспільства починає приносити індивідуальну вигоду [20]. Означена теорія змінює погляд на одне з класичних понять економічної теорії – принципу оптимуму Парето. Адже,

якщо, як вже було сказано вище, держава є одним з учасників ринку, то рівновага на ринку, яка виникає, вже є оптимальним поєднанням ресурсних можливостей і розподілом результатів їх діяльності. Потрібно наголосити, що дана теорія розглядає таке розподілення ресурсів, коли покращення добробуту одного учасника ринку не погіршує добробуту інших (держави в тому числі) [20]. Крім того, як зазначають Р. С. Грінберг і А. Я. Рубінштейн, інтереси суспільства, індивідів постійно змінюються, тому точка Парето постійно змінюється теж, і, по суті, конкретна ситуація рівноваги на ринку є лише миттєвістю. Тому існування Парето-оптимуму в теорії соціодинаміки можливе лише як «абсолютної істини» [20]. Головним завданням держави в соціодинамічній теорії є максимізація державою соціальної корисності та постійне покращення точки Парето-оптимуму.

ВИСНОВКИ

Проведений історично-аналітичний аналіз дозволяє зробити висновок, що з моменту формування ринкової економіки і до сьогодні погляди на роль держави в економічній системі значно змінилися. Якщо спочатку вчені досліджували, чи потрібно державі взагалі регулювати економіку, пізніше те, які сфери потребують регулювання, то зараз актуальним є питання вибору ефективних інструментів економічної політики. Вибір державної політики на даний час передбачає постановку державою цілей, вибір відповідних найефективніших до цілей інструментів та математичної функції, яка б описувала залежність між ними. Держава вже не є окремим суб'єктом, а розглядається як учасник ринку, який намагається на рівні з іншими суб'єктами господарювання задовольнити свої потреби, максимізувати соціальну корисність та вплинути на зростання точки Парето-максимуму. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Барінов В. В.** Державне регулювання економіки : навч. посіб. / В. В. Барінов, Г. І. Скорик. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. — 460 с.
2. **Браун М. П.** Посібник з аналізу державної політики / Пер. з англ. / М. Пол Браун. – К. : Основи, 2000. – 243 с.
3. **Галушка З. І.** Нова роль держави в сучасній соціодинаміці: соціодинамічний погляд / З. І. Галушка // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 9 – 12.
4. **Стеченко Д. М.** Державне регулювання економіки : навчальний посібник / Д. М. Стеченко. – К. : МАУП, 2000. – 176 с.
5. **Шкварчук Л. О.** Механізм регулювання цін на продовольчому ринку : монографія / Л. О. Шкварчук. – Львів : ІРД НАН України, 2012. – 203 с.
6. **Мочерний С. В.** Економічна теорія : посібник для студентів вищих закладів освіти / С. В. Мочерний. – К. : Вид. центр «Академія», 1999. – 592 с.
7. **Лагутин В. Д.** Экономическая политика государства: сущность, этапы, механизмы / В. Д. Лагутин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ief.org.ua/IEFrus/ET/Lagutin406.pdf>
8. **Anderson J.**, Public Policy making: An Introduction Third Edition / James.E. Anderson. – Boston : Houghton Mifflin Company, 1996. – 352 p.
9. **Сакс Д. Д.** Макроэкономика. Глобальный подход / Пер. с англ. / Джеффри Д. Сакс, Ларрен Б. Фелипе. – М. : Дело, 1996. – 848 с.
10. **Довбенко М.** Базова теорія економічної політики / М. Довбенко // Економіка України. – 2006. – № 5. – С. 82 – 86.

11. **Tinbergen J.** On the Theory of Economic Policy / J. Tinbergen. – Amsterdam : North Holland, 1952. – 324 p.
12. **Poole W.** Optimal Choice of Monetary Policy Instruments in a Simple Stochastic Macro Model // Quarterly Journal of Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://adam.vwl.unimannheim.de/fileadmin/user_upload/adam/Makro_B/Poole_1969_Monetary_Instrument_.pdf
13. **Mundell R.** The Monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed and Flexible Exchange Rates / R. Mundell // Quarterly Journal of Economics. – 1960. – №74. – pp. 227 – 257.
14. **Friedman M.** The Lag in the Effect of Monetary Policy / M. Friedman // Journal of Political Economy. – 1961. – № 69. – pp. 447 – 466.
15. **Brainard W.** Uncertainty and the Effectiveness of Policy // American Economic Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ems.bbk.ac.uk/faculty/aksoy/teaching/gradmoney/Brainard%20\(1967\).pdf](http://www.ems.bbk.ac.uk/faculty/aksoy/teaching/gradmoney/Brainard%20(1967).pdf)
16. **Robert L.** Econometric Policy Evaluation: A Critique // Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uio.no/studier/emner/sv/oekonomi/ECON5101/v11/undervisningsmateriale/Econometric%20Policy%20Evaluation%20-%20Lucas.pdf>
17. **Larrain F.** The Public Sector and the Latin American Crisis/ Felipe Larrain, Marcelo Selowsky. – San Francisco: ICS Press, International Center for Economic Growth. –1991. – 352 p.
18. **Зайцев Ю. К.** Нова, або конституційна, політична економія Джеймса Б'юкенена / Ю. К. Зайцев // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 56 – 66.
19. **Б'юкенен Дж. М.** Конституція економічної політики / Пер. с англ. Серія «Нобелівські лауреати по економіці». – М. : Таурис Альфа, 1997. – Т. 1. – 560 с.
20. **Гринберг Р. С.** Экономическая социодинамика / Р.С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн. – М. : ИСЭПРЕСС, 2000. – 436 с.
- Poole, W. "Optimal Choice of Monetary Policy Instruments in a Simple Stochastic Macro Model" http://adam.vwl.unimannheim.de/fileadmin/user_upload/adam/Makro_B/Poole_1969_Monetary_Instrument_.pdf
- Robert, L. "Econometric Policy Evaluation: A Critique" <http://www.uio.no/studier/emner/sv/oekonomi/ECON5101/v11/undervisningsmateriale/Econometric%20Policy%20Evaluation%20-%20Lucas.pdf>
- Saks, D. D., and Felipe, L. B. *Макроекономіка. Globalnyy podkhod* [Macroeconomics. Global approach]. Moscow: Delo, 1996.
- Stechenko, D. M. *Derzhavne rehuliuivannia ekonomiky* [State regulation of the economy]. Kyiv: MAUP, 2000.
- Shkvarchuk, L. O. *Mekhanizm rehuliuivannia tsin na prodovolchomu rynku* [The mechanism of price regulation in the food market]. Lviv: IRD NAN Ukrainy, 2012.
- Tinbergen, J. *On the Theory of Economic Policy*. Amsterdam: North Holland, 1952.
- Zaitsev, Yu. K. "Nova, abo konstytutsiina, politychna ekonomiiia Dzheimsa B'iukenena" [New or constitutional, political economy of James Buchanan]. *Formuvannia rynkovoi ekonomiky*, no. 23 (2010): 56-66.

REFERENCES

- Barinov, V. V., and Skoryk, H. I. *Derzhavne rehuliuivannia ekonomiky* [State regulation of the economy]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2012.
- Braun, M. P. *Posibnyk z analizu derzhavnoi polityky* [Handbook of public policy analysis]. Kyiv: Osnovy, 2000.
- Brainard, W. "Uncertainty and the Effectiveness of Policy" [http://www.ems.bbk.ac.uk/faculty/aksoy/teaching/gradmoney/Brainard%20\(1967\).pdf](http://www.ems.bbk.ac.uk/faculty/aksoy/teaching/gradmoney/Brainard%20(1967).pdf)
- Biukenen, Dzh. M. *Konstitutsiia ekonomicheskoy politiki* [The constitution of economic policy]. Moscow: Taurus Alfa, 1997.
- Dovbenko, M. "Bazova teoriia ekonomichnoi polityky" [Basic theory of economic policy]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 5 (2006): 82-86.
- Friedman, M. "The Lag in the Effect of Monetary Policy". *Journal of Political Economy*, no. 69 (1961): 447-466.
- Grinberg, R. S. *Ekonomicheskaiia sotsiodinamika* [Economic Sociodynamics]. Moscow: ISEPRESS, 2000.
- Halushka, Z. I. "Nova rol derzhavy v suchasni sotsiodinamitsi: sotsiodinamichniy pohliad" [The new role of the state in modern sociodynamics: social dynamic look]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 1 (2009): 9-12.
- James., E. Anderson. *Public Policy making: An Introduction Third Edition*. Boston: Houghton Mifflin Company, 1996.
- Lagutin, V. D. "Ekonomicheskaiia politika gosudarstva: sushchnost, etapy, mekhanizmy" [State economic policy: the nature, phases, mechanisms]. http://www.ief.org.ua/IEF_rus/ET/Lagutin406.pdf.
- Larrain, F., and Selowsky, M. *The Public Sector and the Latin American Crisis*. San Francisco: ICS Press; International Center for Economic Growth, 1991.
- Mundell, R. "The Monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed and Flexible Exchange Rates". *Quarterly Journal of Economics*, no. 74 (1960): 227-257.

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ

СИЗРАНЦЕВ Г. О.

УДК 336.276(477)

Сизранцев Г. О. Управление государственным боргом Украины: проблемы та напрями оптимізації

Сучасний стан державного боргу України і майбутні прогнози його збільшення змушують шукати нові методи управління заборгованістю. Саме тому мета статті полягає у виявленні основних проблем управління державним боргом в Україні на основі аналізу його сучасного стану, а також у науковому обґрунтуванні концептуальних засад удосконалення механізму управління державним боргом та його обслуговування в сучасних умовах. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто державний борг як інструмент макроекономічного регулювання, наведено динаміку зростання зовнішніх і внутрішніх державних запозичень. У результаті дослідження було знайдено низку невирішених проблем у сфері боргового менеджменту. Виходячи з цього було запропоновано концептуальні заходи щодо управління державним боргом України. Перспективою подальших досліджень є пошук методів управління державним боргом, які дадуть змогу зменшити боргове навантаження на державний бюджет та економіку України.

Ключові слова: державний кредит, державний борг, механізм управління державним боргом, обслуговування державного боргу, економічна безпека країни.

Табл.: 1. **Бібл.:** 12.

Сизранцев Гліб Олегович – аспірант, кафедра фінансів та кредиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: redlinekh@mail.ru

УДК 336.276(477)

Сызранцев Г. О. Управление государственным долгом Украины: проблемы и направления оптимизации

Современное состояние государственного долга Украины и будущие прогнозы его увеличения заставляют искать новые методы управления задолженностью. Именно поэтому цель статьи заключается в выявлении основных проблем управления государственным долгом в Украине на основе анализа его современного состояния, а также в научном обосновании концептуальных основ совершенствования механизма управления государственным долгом и его обслуживания в современных условиях. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых, был рассмотрен государственный долг как инструмент макроэкономического регулирования, приведена динамика роста внешних и внутренних государственных заимствований. В результате исследования был обнаружен ряд нерешенных проблем в сфере долгового менеджмента. Исходя из этого были предложены концептуальные меры по управлению государственным долгом Украины. Перспективой дальнейших исследований является поиск методов управления государственным долгом, которые позволят уменьшить долговую нагрузку на государственный бюджет и экономику Украины.

Ключевые слова: государственный кредит, государственный долг, механизм управления государственным долгом, обслуживание государственного долга, экономическая безопасность страны.

Табл.: 1. **Библ.:** 12.

Сызранцев Глеб Олегович – аспирант, кафедра финансов и кредита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: redlinekh@mail.ru

UDC 336.276(477)

Syzrantsev H. O. Managing State Debt of Ukraine: Problems and Directions of Optimisation

The modern state of the state debt of Ukraine and future forecasts of its increase make look for new methods of debt management. That is why the goal of the article lies in revelation of main problems of state debt management in Ukraine on the basis of the analysis of its modern state and also in scientific justification of conceptual grounds of improvement of the mechanism of state debt management and servicing under modern conditions. Analysing, systemising and generalising scientific works of many scientists, the article considers the state debt as an instrument of macro-economic regulation, provides dynamics of growth of external and internal state debts. In the result of the study the article reveals a number of unsolved problems in the sphere of debt management. Due to this the article offers conceptual measures on management of the state debt of Ukraine. The prospect of further studies is the search for state debt management methods that would allow reduction of the debt load on the state budget and economy of Ukraine.

Key words: state loan, state debt, state debt managing mechanism, state debt servicing, economic security of the country.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 12.

Syzrantsev Hlib O. – Postgraduate Student, Department of Finance and Credit, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: redlinekh@mail.ru

Державний кредит є органічною складовою функціонування фінансових систем більшості країн світу. Від характеру врегулювання боргової проблеми залежить бюджетна дієздатність країни, стан її валютних резервів, а отже, стабільність національної валюти, рівень відсоткових ставок, інвестиційний клімат, характер поводження всіх сегментів вітчизняного фінансового ринку. Це робить державний кредит не просто засобом залучення коштів для фінансування державних потреб, але й важливим інструментом фінансової політики держави, неправильне використання якого може призвести до серйозних ускладнень чи навіть до фінансової кризи.

Дефіцит державного бюджету, залучення та використання позик для його покриття призвели до формування і значного зростання державного боргу в Україні. Великі розміри внутрішнього і зовнішнього боргу, а також відповідно зростання витрат на його обслуговування обумовлюють необхідність вирішення проблеми державного боргу, а відтак і пошуку шляхів вдосконалення механізму його управління.

У перехідній економіці України державний борг все більше набуває характеру не лише фінансової, але і соціально-політичної проблеми. Державний борг прямо пов'язаний з проблемою економічної безпеки країни. Питання управління та обслуговування державного боргу є особли-

во важливим у контексті тих економічних труднощів, які впродовж останніх років переживає Україна. Розв'язання проблеми обслуговування державного боргу є одним із ключових факторів економічної стабільності в країні. Від характеру врегулювання боргової проблеми значною мірою залежить бюджетна дієздатність держави, стабільність її національної валюти, а відтак – фінансова підтримка міжнародних фінансових організацій. Необхідність розв'язання цих питань потребує пошуку шляхів вдосконалення механізму управління та обслуговування державного боргу в Україні.

У публікаціях вітчизняних науковців ця тематика достатньо широко розглядається з різних позицій. Особливо слід відзначити роботи Ілясова Ю. В. [3], Присяжнюк О. О. [7], Ярошевич Н. Б. [12]. Але дане питання продовжує залишатися актуальним у зв'язку зі стрімким зростанням державного боргу України в період фінансової кризи і збільшенням витрат на його обслуговування. Багато дослідників наголошують на загальних проблемах накопичення державного боргу, зазначаючи значний вплив цільових програм міжнародних фінансових установ.

Проте, поза увагою науковців, на нашу думку, залишаються проблеми, пов'язані з тим, наскільки ефективно держава управляє своїм боргом і чи існує чітка політика в цьому напрямі. Окремі дії уряду скоріше свідчать про відсутність довгострокової програми управління державним боргом, а всі запозичення, які здійснюються різними суб'єктами ринкових відносин, є скоріше реакцією на поточну кон'юнктуру, ніж заздалегідь виваженими рішеннями.

Метою даної статті є виявлення основних проблем управління державним боргом в Україні на основі аналізу його сучасного стану і наукове обґрунтування концептуальних засад удосконалення механізму управління державним боргом та його обслуговування в умовах нестабільної економіки України.

Трансформаційні перетворення в економіці України вимагають здійснення ефективних економічних реформ, які потребують великих капіталовкладень. У країнах з перехідною економікою, де потреба у грошових ресурсах відчувається особливо гостро, мобілізація таких коштів може бути здійснена лише за рахунок державних запозичень, що веде до утворення державного боргу. На сучасному етапі накопичення обсягів державного боргу пов'язане з низкою таких чинників, як хронічний бюджетний дефіцит, структурна деформація економіки, залежність від імпорту енергоносіїв, значні потреби в капіталі для технологічного оновлення галузей національної економіки, низький рівень інвестиційної та інноваційної активності, необхідність збільшення валютних резервів для забезпечення стабільності національної грошової одиниці, нееластичність видатків бюджету тощо. Тому ефективне обслуговування та управління державним боргом, перетворення державних запозичень на дієвий інструмент прискорення соціально-економічного розвитку країни є одним з пріоритетних завдань фінансової політики держави.

Проблема управління державним боргом полягає у забезпеченні співвідношення між інвестиціями, економічним зростанням і внутрішніми та зовнішніми запозиченнями, забезпеченні платоспроможності держави та пошуку реальних джерел фінансування [9].

Державний борг може бути корисним у період стійкого економічного зростання, коли політика запозичень спрямована на інвестиційні цілі. І, навпаки, у фазі еконо-

мічного спаду дефіцит бюджету істотно погіршує стан державних фінансів, підвищує ризик боргової кризи, що веде до погіршення загального стану економіки. Ціллю запозичень є вирішення короткострокових економічних проблем, а саме – «латання» бюджетних дірок або покриття витрат на функціонування економіки (оскільки отримані позики направлені не на модернізацію промисловості й, відповідно, не сприяють економічному зростанню). В Україні політика запозичень (особливо зовнішніх) характеризується відсутністю системності та розмитістю цілей, що призводить до низької ефективності залучення та використання запозичених за кордоном коштів.

Відповідно до Маастрихтського договору, у країнах Європейського Союзу державний борг не повинен перевищувати 60% від ВВП, а дефіцит бюджету – 3% від ВВП. Але при цьому не береться до уваги той факт, що вказана величина боргу є прийнятною для держав із розвиненими внутрішніми фінансовими ринками та високими кредитними рейтингами на міжнародних ринках. В Україні ж орієнтація на граничний рівень державного боргу, відображений у Бюджетному кодексі (60%), не сприяє відповідальному управлінню державним боргом і несе ризик фінансової дестабілізації. Для гарантування стабільної ситуації у валютно-фінансовій сфері та забезпечення платоспроможності держави у середньостроковій перспективі ліміт державного боргу України варто знизити до рівня 35% від ВВП [12].

Орієнтація боргової політики уряду на вказане обмеження позитивно впливатиме на рівень відсоткових ставок в економіці, динаміку приватного інвестування, створюватиме надійні підвалини для зниження темпів інфляції та перешкоджатиме виникненню ускладнень у галузі платіжного балансу.

Якщо аналізувати структуру державного та гарантованого державою боргу в Україні (табл. 1), то слід відзначити переважання в їх складі зовнішнього боргу, що несе в собі значні валютні ризики, які й реалізувалися повною мірою під час фінансової кризи.

Аналізуючи темпи зростання державного боргу за останні п'ять років, можна зробити висновок, що державні запозичення мають чітку тенденцію до зростання. Отже, ці кошти не спрямовувалися на модернізацію економіки, не сприяли економічному зростанню, а «проїдалися», тобто сприяли тому, що у майбутньому може виникнути ситуація, коли погашення боргів і відсотків по них ляже важким тягарем на економіку України. Позитивним є зменшення частки зовнішніх запозичень у структурі державного боргу. Але перед урядом, як ніколи гостро, стоїть завдання у розробленні такої боргової стратегії, в якій державний борг розглядатиметься не з позицій боргового тягаря на національну економіку, а як інструмент в механізмі забезпечення стабільного економічного зростання країни, забезпечення необхідних темпів приросту ВВП та повної зайнятості, стримування інфляційних процесів, забезпечення фінансування соціальних програм, формування достатніх обсягів кредитних ресурсів для розвитку підприємницької діяльності, залучення необхідних обсягів іноземних інвестицій.

Для збереження економічної безпеки України при виборі боргового джерела пріоритет повинен надаватися внутрішнім запозиченням, однак перешкодою цьому є слабкий розвиток і погана організація ринку внутрішніх державних запозичень, що не дозволяє залучити необхідний обсяг фінансових ресурсів і змушує вдаватися до зовнішніх позик.

Хоча для вирішення даної проблеми у 2009 р. була прийнята Концепція розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів України на 2009 – 2013 рр., яка передбачає запровадження ринкового ціноутворення під час первинного розміщення державних цінних паперів на внутрішньому ринку та конкурентну процедуру проведення аукціонів; створення системи первинних дилерів на внутрішньому ринку державних цінних паперів; запровадження управління ризиками шляхом здійснення підготовки квартальних планів управління державним боргом та звітування про їх виконання [3, с. 29].

ховної Ради України ще в 2005 р. було розроблено проект Закону України «Про Державний борг України» (реєстр № 1229-1). Головними цілями законопроекту є створення системного законодавчого поля регулювання відносин, що виникають при здійсненні боргової політики та операцій Уряду з державною заборгованістю, регламентація визначальних принципів організації системи управління державним боргом, створення передумов для розмежування повноважень, підвищення прозорості та відповідальності органів виконавчої влади за боргові рішення, створення ефективного механізму безпечного управління державним

Таблиця 1

Державний (прямий) та гарантований державою борг України за останні п'ять років (тис. грн)

Показник	31.12.2008 р.	31.12.2009 р.	31.12.2010 р.	31.12.2011 р.	31.12.2012 р.
Загальна сума державного та гарантованого боргу	24598751,5	39812663,9	54289336,4	54634961,0	64495253,51
Державний борг	16972681,74	28427840,53	40628911,14	40875601,76	49945981,99
Внутрішній борг	5800850,34	11405144,25	17792945,97	17761902,92	23808244,43
Зовнішній борг	11171831,40	17022696,28	22835965,17	23113698,84	26137737,56
Гарантований державою борг	7626069,79	11384823,44	13660425,32	13759359,25	14549271,52
Внутрішній борг	259865,75	1761157,49	1736783,79	1740270,94	16211415,90
Зовнішній борг	7366204,04	9623665,95	11923641,53	12019088,31	12521069,86

* Складено автором на основі джерела [6].

Більшу частину поставлених Концепцією цілей було досягнуто, що насамперед стосується доведення показника державного боргу України до безпечних розмірів, а також це дозволило значно підвищити частку внутрішніх запозичень у структурі державного боргу і таким чином переорієнтуватися на внутрішній ринок державних позик. Між тим, подальшого вдосконалення потребують система управління державним боргом, підвищення координованості дій центральних органів виконавчої і законодавчої влади й визначення пріоритетів розвитку економіки та напрямів використання коштів від додаткових запозичень. Існуюче законодавче поле регулювання відносин, що виникають у процесі управління державним боргом та операцій з державною заборгованістю, на думку експертів, не відповідає потребам поглиблення ринкового реформування основ макроекономічної політики та функціонування фінансових ринків і їхнього інституційного забезпечення, має несистемний характер. Зокрема, має місце неврегульованість широкого спектра питань, пов'язаних із:

- ✦ компетенцією органів влади щодо державного боргу;
- ✦ визначенням величини, складу та структурних параметрів державного боргу, на які повинна орієнтуватись відповідна політика;
- ✦ регламентуванням операцій щодо управління державним боргом;
- ✦ можливостями здійснювати таке управління через фінансовий ринок;
- ✦ порядком надання державних гарантій та визначенням пріоритетів у цій сфері тощо.

Усі зазначені вище питання потребують системної законодавчої основи, яка б враховувала передові досягнення боргової теорії та практики здійснення боргової політики. З цієї метою Підкомітетом з питань державного боргу, запозичень та інвестицій Комітетом з питань бюджету Вер-

боргом та економії коштів Державного бюджету України шляхом запобігання ризикам. Проте, цей закон ще досі не прийнято Верховною Радою України [8].

Із практики зарубіжних країн державний зовнішній борг використовується як інструмент проведення стабілізаційної, перерозподільної політики, стимулювання або стримування темпів економічного зростання. Використання державної заборгованості у механізмі державного регулювання економіки вимагає від уряду відповідної стратегії для управління зовнішнім державним боргом. Слід відзначити, що у зарубіжній економічній літературі таке регулювання має назву «*debt management*». Вважається, що *debt management* є одним з найважливіших сфер управління державним боргом і являє собою менеджмент складу і структури державного боргу за незмінного сукупного обсягу заборгованості.

Цілі управління заборгованістю, тобто *debt management*, полягають у такому:

1. Коли держава намагається залучити позики на найвигідніших цінових умовах, відбувається мінімізація витрат для обслуговування державного боргу, так званий «фіскально орієнтований *debt management*».

2. Через можливість орієнтуватися на нейтральну поведінку держава-позичальник повинна відмовитись від проведення дискреційної політики. Такий варіант «*debt management*» є своєрідним реструктуруванням зовнішньої заборгованості відповідно до цілей економічної політики і з огляду на його «нейтральність» він має бути вилучений з інструментів державного регулювання економіки.

3. Антициклічна концепція «*debt management*», тобто «*debt management*» виступає як інструмент стабілізаційної політики держави. Перевага цього варіанту полягає у досягненні та збереженні економічної стабільності. У цьому випадку зменшення витрат під час управління зовнішнім державним боргом нівелюється або взагалі відхиляється.

Залежно від поставлених цілей існує багато механізмів регулювання складу і структури державного боргу. Механізм регулювання структури державного боргу у разі фіскальноорієнтованого управління заборгованістю є дещо простим і зачіпає тільки процентні боргові зобов'язання: у фазі високої кон'юнктури держава намагається не брати довгострокові кредити і не обмінювати короткострокові зобов'язання на довгострокові, щоб не зв'язувати себе з майбутніми зобов'язаннями, з високою номінальною процентною ставкою.

У період економічного спаду, реструктуризуючи свою заборгованість, уряд намагається діяти у напрямі підвищення терміну обігових зобов'язань. Отже, державі вдається мінімізувати залишки, пов'язані з позиками коштів на ринку капіталу, залучаючи позики у формі довгострокових кредитів.

Дієвим важелем підвищення спрямованості боргової політики України на завдання економічного розвитку може стати інституційне розмежування запозичень, отримуваних з метою обслуговування та погашення державного боргу, та запозичень на цілі розвитку. З цією метою варто здійснити виведення бюджетних видатків розвитку в окремий розділ бюджету, виконання якого знаходитиметься у компетенції Державного Банку реконструкції та розвитку [12]. Останній матиме можливість залучати для фінансування проектів загальнодержавного значення кошти від реалізації облігацій внутрішньої та зовнішньої державної позики, а також залучати гарантовані кредити. Такий інституційний механізм дозволить:

- ✦ перевести фінансування частини видатків розвитку на кредитну основу;
- ✦ забезпечити довгострокове фінансування державних інвестиційних програм;
- ✦ забезпечити контроль за цільовим характером та ефективністю реалізації гарантованих державою кредитів;
- ✦ узгодити та контролювати реалізацію бюджетних інвестиційних програм, які зараз здійснюються за рахунок спеціального фонду бюджету.

Спираючись на іноземний досвід управління державним боргом, в оцінці ефективності боргової політики слід акцентувати увагу на застосуванні методу «цільових орієнтирів» (*benchmarking*), на основі якого може здійснюватися неупереджена оцінка ефективності боргової політики. Між тим, його застосування передбачає проведення активної політики в частині як здійснення запозичень, так і операцій із державним боргом на основі застосування стандартних схем і процедур: дострокового викупу, використання деривативів при емісії боргових зобов'язань, хеджування та сек'юритизації боргу [7].

ВИСНОВКИ

Аналізуючи стан державної заборгованості, ми дійшли висновку, що серед проблем управління державним боргом в Україні слід вказати найголовніші:

- ✦ швидке зростання обсягів державного боргу як за абсолютною величиною, так і відносно ВВП;
- ✦ переважання зовнішньої заборгованості в структурі державного боргу, що несе в собі валютні ризики;
- ✦ значні розміри гарантованого державою боргу, що викликає додаткові витрати у зв'язку з неплатоспроможністю позичальників;

- ✦ значну заборгованість перед міжнародними організаціями економічного розвитку та іноземними органами управління, що загрожує економічній безпеці України;
- ✦ слабкий розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів, що ускладнює залучення державних позик;
- ✦ відсутність комплексного правового забезпечення щодо формування і управління державним боргом;
- ✦ відсутність досконалого інституційного механізму щодо активного управління державним боргом та ефективного використання залучених коштів.

Для вирішення даних проблем і вдосконалення управління державним боргом пропонується вжити таких заходів:

- ✦ переорієнтуватися на внутрішній ринок державних запозичень на період нестабільності національної валюти;
- ✦ стимулювати попит на державні цінні папери на внутрішньому ринку, шляхом подальшої реалізації Концепції розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів України на 2009 – 2013 рр.;
- ✦ здійснювати видачу державних гарантій лише у виняткових випадках, пов'язаних із реалізацією національних інтересів;
- ✦ відмовитись від залучення кредитів міжнародних організацій економічного розвитку, що супроводжуються додатковими умовами, які обмежують економічну і політичну незалежність;
- ✦ зменшити граничний рівень державного боргу до 35% ВВП, що відображає рівень розвитку вітчизняних фінансових ринків і сприятиме більш відповідальному управлінню державним боргом;
- ✦ заснувати Фонд управління державним боргом, який би займався операціями з мінімізації ризиків і витрат на обслуговування боргу;
- ✦ прийняти Закон України «Про державний борг і гарантований державою борг», яким врегулювати процес управління державним боргом і гарантованим державою боргом;
- ✦ створити Державний банк реконструкції та розвитку, який здійснюватиме управління запозиченнями, залученими на цілі розвитку;
- ✦ впровадити застосування методу «цільових орієнтирів» при оцінці ефективності боргової політики. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Богдан Т. П.** Управління державним боргом і макрофінансові ризики в економіці України / Т. П. Богдан // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 13 – 23.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
3. **Ілясова Ю. В.** Шляхи удосконалення управління зовнішнім боргом країн СНД / Ю. В. Ілясова // Регіональний збірник наукових праць з економіки «Прометей». – 2011. – № 2. – С. 26 – 29.
4. **Карпетян О.** Вплив державного боргу на макроекономічний розвиток: концептуальні підходи / О. Карпетян // Світ фінансів. – 2011. – № 3. – С. 16 – 17.
5. **Кучер Г. В.** Управління державним боргом : підручник / Г. В. Кучер. – К. : КНТЕУ, 2009. – 342 с.

6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
7. **Присяжнюк О. О.** Особливості управління та обслуговування державного боргу України / О. О. Присяжнюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 209 – 211.
8. Про державний борг України : проект Закону № 1229 від 20.05.2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
9. **Прутська О. О.** Управління державним боргом : навч. посіб. / О. О. Прутська, О. А. Сьомченков, Ж. В. Гарбар, Л. І. Губанова, В. В. Руденко. – К. : Центр навчальної літератури, 2010.
10. **Федосов В.** Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчикін ; за наук. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2010. – 432 с.
11. **Юрій С. І.** Управління зростанням на основі боргу і Україна [Текст] / С. І. Юрій // Журнал європейської економіки. – 2007. – № 1. – С. 6 – 28.
12. **Ярошевич Н. Б.** Управління державним боргом: зарубіжний досвід та українська реальність / Н. Б. Ярошевич, А. В. Мазур // Науковий вісник НЛТУ. – 2007. – № 17. – С. 266 – 271.

REFERENCES

Bohdan, T. P. "Upravlinnia derzhavnym borhom i makrofinansovi ryzyky v ekonomitsi Ukrainy" [Public debt management and macro-financial risks in the economy of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2011): 13-23.

- Fedosov, V., Oparin, V., and Lyovochkin, S. *Finansova restrukturyzatsiia v Ukraini: problemy i napriamy* [Financial Restructuring in Ukraine: problems and trends]. Kyiv: KNEU, 2010.
- Iliasova, Yu. V. "Shliakhy udoskonalennia upravlinnia zovnishnim borhom krain SND" [Ways of improving the management of the external debt of the CIS]. *Prometei*, no. 2 (2011): 26-29.
- Karapetian, O. "Vplyv derzhavnoho borhu na makroekonomiczny rozvytok: kontseptualni pidkhody" [The impact of public debt on macroeconomic development: conceptual approaches]. *Svit finansiv*, no. 3 (2011): 16-17.
- Kucher, H. V. *Upravlinnia derzhavnym borhom* [Public debt management]. Kyiv: KNTEU, 2009.
- [Legal Act of Ukraine] (2005). www.rada.gov.ua
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://www.rada.gov.ua>
- Ofitsiinyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy. <http://www.minfin.gov.ua>
- Prutska, O. O., Syomchenkov, O. A., and Harbar, Zh. V. *Upravlinnia derzhavnym borhom* [Public debt management]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2010.
- Prysiashniuk, O. O. "Osoblyvosti upravlinnia ta obsluhovuvannia derzhavnoho borhu Ukrainy" [Features of the management and maintenance of the public debt of Ukraine]. *Visnyk KhNU*, no. 2 (2011): 209-211.
- Yurii, S. I. "Upravlinnia zrostanniam na osnovi borhu i Ukraina" [Managing growth through debt and Ukraine]. *Zhurnal ievropeiskoi ekonomiky*, no. 1 (2007): 6-28.
- Yaroshevych, N. B., and Mazur, A. V. "Upravlinnia derzhavnym borhom: zarubizhnyi dosvid ta ukrainska realnist" [Public debt management: international experience and Ukrainian reality]. *Naukovyi visnyk NLTU*, no. 17 (2007): 266-271.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

КУЗЬМІН О. Є., КРАВЧЕНКО Є. В.

УДК 339.944

Кузьмін О. Є., Кравченко Є. В. Нормативно-правове забезпечення транскордонного співробітництва промислових підприємств

Мета статті полягає в дослідженні нормативно-правового забезпечення транскордонного співробітництва підприємств. Проаналізувавши наукові праці багатьох вчених та розглянувши значну кількість нормативно-правових актів, автори систематизували складові елементи правового забезпечення транскордонного співробітництва підприємств і показали ієрархічний зв'язок між ними. У результаті дослідження була представлена досить повна система нормативно-правового забезпечення транскордонного співробітництва підприємств, наведений всеохоплюючий перелік нормативно-правових актів, спрямованих на регулювання такого співробітництва. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка пропозицій щодо вдосконалення чинної нормативно-правової бази України у сфері транскордонного співробітництва та розробка ефективних шляхів розвитку транскордонного співробітництва підприємств. Актуальність даного дослідження ще більше підтверджується тим, що розвиток транскордонного співробітництва підприємств може стати реальним інструментом співпраці, що сприятиме більш швидкому процесу входження України в європейський економічний простір.

Ключові слова: транскордонне співробітництво (ТКС), зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД), промислові підприємства, нормативно-правове забезпечення.

Рис.: 1. Бібл.: 11.

Кузьмін Олег Євгенович – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: okuzmin@lp.edu.ua

Кравченко Євген Вікторович – викладач, кафедра міжнародних економічних відносин, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: yevhenkravchenko@gmail.com

УДК 339.944

Кузьмин О. Е., Кравченко Е. В. Нормативно-правовое обеспечение трансграничного сотрудничества промышленных предприятий

Цель статьи заключается в исследовании нормативно-правового обеспечения трансграничного сотрудничества предприятий. Проанализировав научные труды многих ученых и рассмотрев значительное количество нормативно-правовых актов, авторы систематизировали составляющие элементы правового обеспечения трансграничного сотрудничества предприятий и показали иерархическую связь между ними. В результате исследования была представлена достаточно полная система нормативно-правового обеспечения трансграничного сотрудничества предприятий, приведен всеобъемлющий перечень нормативно-правовых актов, направленных на регулирование такого сотрудничества. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются разработка предложений по совершенствованию действующей нормативно-правовой базы Украины в сфере трансграничного сотрудничества и разработка эффективных путей развития трансграничного сотрудничества предприятий. Актуальность данного исследования еще больше подтверждается тем, что развитие трансграничного сотрудничества предприятий может стать реальным инструментом, который будет способствовать более быстрому процессу вхождения Украины в европейское экономическое пространство.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество (ТТС), внешнеэкономическая деятельность (ВЭД), промышленные предприятия, нормативно-правовое обеспечение.

Рис.: 1. Библ.: 11.

Кузьмин Олег Евгеньевич – доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и менеджмента, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: okuzmin@lp.edu.ua

Кравченко Евгений Викторович – преподаватель, кафедра международных экономических отношений, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: yevhenkravchenko@gmail.com

UDC 339.944

Kuzmin O. Ye., Kravchenko Ye. V. Regulatory and Legal Provision of Trans-Border Co-Operation of Industrial Enterprises

The goal of the article lies in the study of regulatory and legal provision of trans-border co-operation of enterprises. Having analysed scientific works of many scientists and considered a significant number of regulatory and legal acts, the authors systemised the component elements of the legal provision of trans-border co-operation of enterprises and showed a hierarchical connection between them. In the result of the study the article presents a rather complete system of regulatory and legal provision of trans-border co-operation of enterprises and provides a complete list of regulatory and legal acts directed at regulation of such a co-operation. The prospects of further studies in this direction are development of proposals on improvement of the existing regulatory and legal base of Ukraine in the sphere of trans-border co-operation and development of efficient ways of development of trans-border co-operation of enterprises. Urgency of the study is confirmed by the fact that development of trans-border co-operation of enterprises can become a real tool of facilitation of faster entering of Ukraine into European economic environment.

Key words: trans-border co-operation (TBC), foreign economic activity (FEA), industrial enterprises, regulatory and legal provision.

Pic.: 1. Bibl.: 11.

Kuzmin Oleh Ye. – Doctor of Science (Economics), Professor, Director, Institute of Economics and Management, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: okuzmin@lp.edu.ua

Kravchenko Yevhen V. – Lecturer, Department of International Economic Relations, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: yevhenkravchenko@gmail.com

Сьогодні все більше як зарубіжних, так і вітчизняних учених звертають увагу на базовий рівень транскордонного співробітництва – рівень підприємств, що беруть участь в транскордонній співпраці. За сучасних глобалізаційних та інтернаціоналізаційних процесів транскордонне співробітництво підприємств виступає ефективним механізмом співпраці на транскордонній території, вирішення спільних проблем у прикордонних регіонах сусідніх держав, формування стійких господарських зв'язків і поглиблення інтеграційних процесів.

Дане співробітництво може бути ефективним лише за наявності функціонального нормативно-правового забезпечення.

У вивчення правових основ транскордонного співробітництва вагомі внески зробили такі вчені, як Мікула Н. А., Піла В. І., Терещенко Т. В., Гарасюк О. А., Ващук Ф. Г., Ващук О. М., Качан В. В., Чмир О. С. та інші. Однак правові основи транскордонного співробітництва підприємств залишаються недостатньо дослідженими й потребують подальшого вивчення.

Мета статті – визначити та проаналізувати особливості становлення нормативно-правової бази транскордонного співробітництва підприємств.

Транскордонне співробітництво підприємств є феноменом сучасних міжнародних економічних відносин, на який тільки-но почали звертати увагу політмейкери, вчені й фахівці у сфері транскордонного співробітництва. Це пояснює відсутність нормативно-правових актів, які б чітко регламентували та регулювали таке економічне явище, як транскордонне співробітництво підприємств. Однак розуміння багатогранності транскордонного співробітництва підприємств дозволяє виділити напрями, які зачіпає предмет такої співпраці та які вже задекларовані в нормативно-правових актах різного рівня.

Транскордонне співробітництво підприємств органічно поєднує в собі дві складові в контексті визначення правових засад: нормотворчо-рівневу та нормотворчо-змістовну (рис. 1).

Звідси, нормативно-правове регулювання транскордонного співробітництва підприємств в Європі та Україні здійснюється на основі таких нормотворчих рівнів:

- ✦ міжнародний (правові акти міжнародних інституцій);
- ✦ міждержавний (міждержавні угоди двох або декількох держав);
- ✦ національний (правові акти центральних органів влади);
- ✦ місцевий (нормативні акти місцевих органів державної виконавчої влади й правові акти органів місцевого самоврядування) [2, с. 40].

У свою чергу, склад елементів нормотворчо-змістовної складової правового забезпечення транскордонного співробітництва підприємств пояснюється самим рівнем даного співробітництва, який безпосередньо та опосередковано зачіпає інші рівні. Так, необхідність розгляду правового забезпечення підприємництва витікає із самої суті такої співпраці, як транскордонне співробітництво підприємств, яке, передусім, виступає як економічні стосунки між суб'єктами господарювання по різні боки кордону.

З іншого боку, транскордонне співробітництво підприємств охоплює і частину прикордонної торгівлі (експортно-імпорتنі операції), яка здійснюється юридичними та фізичними особами, що зареєстровані на прикордонній території країни з метою задоволення власних потреб чи потреб населення прикордонних територій через транскордонні ринки на основі міждержавних угод чи відповідних документів [8, с. 79].

Також не можливе повне розуміння правових основ транскордонного співробітництва підприємств без розгляду правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств, адже перше являється специфічною формою останньої.

А оскільки транскордонне співробітництво підприємств передбачає й ряд інших відносин, пов'язаних з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, то правові основи даної співпраці не можуть бути розгля-

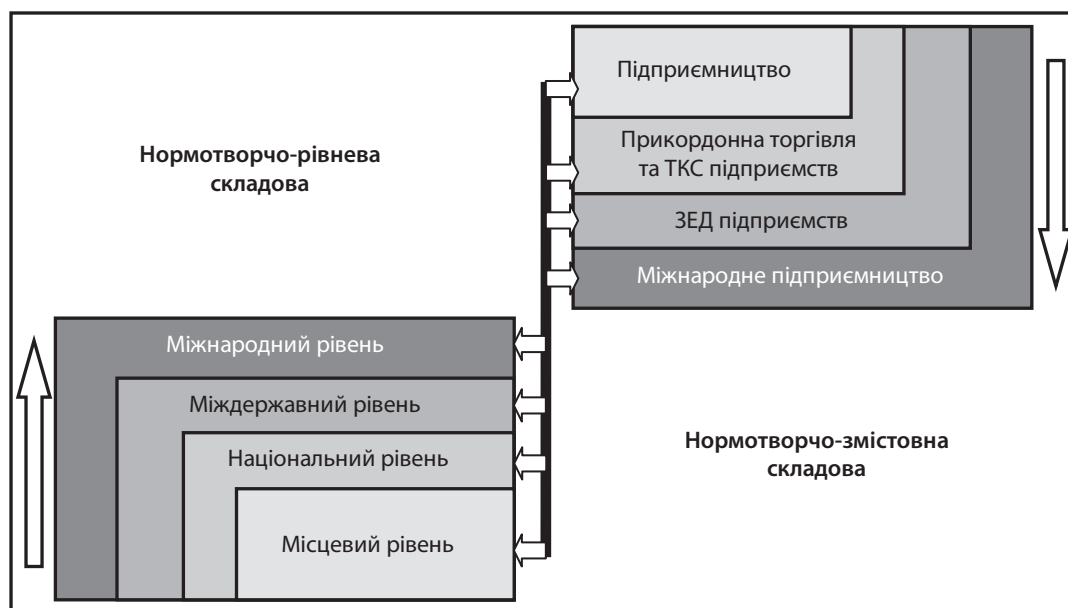


Рис. 1. Ієрархічний зв'язок нормотворчих складових правового забезпечення транскордонного співробітництва підприємств (авторська розробка)

нуті без урахування правового забезпечення міжнародної підприємницької діяльності.

Крім того, транскордонне співробітництво регулюється адміністративними, економічними та технічними угодами, що укладені органами місцевої влади в межах їх повноважень для врегулювання поставок товарів або надання послуг, спільної діяльності тощо [10, с. 35].

Таким чином, лише системне врахування всіх вищевказаних елементів правового забезпечення надасть змогу об'єктивно та цілісно зрозуміти місце правового поля транскордонного співробітництва підприємств у системі нормативно-правових актів, які регламентують зовнішньоекономічну діяльність.

Розглянемо кожен елемент правового поля транскордонного співробітництва підприємств більш детально та визначимо, які ж саме нормативно-правові акти регламентують формування та функціонування даного рівня співробітництва.

Основоположними документами для формування правової бази транскордонного співробітництва підприємств в Європі можна вважати Багатосторонню генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ), прийняту в 1947 р., та Європейську рамкову конвенцію про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами, підписану в Мадриді 21 травня 1980 р. [8, с. 29], і ратифіковані Україною два додатки до неї: «Додатковий протокол» (Страсбург, листопад 1995 р.) і «Протокол № 2» (Страсбург, травень 1998 р.) [10, с. 33], що підкреслюють зацікавленість держави в розвитку транскордонного співробітництва та використанні його переваг у розбудові економічного потенціалу країни.

ГАТТ розглядає прикордонну торгівлю як преференціальне виключення з режиму найбільшого сприяння для межуючих країн на території близько 15 км від кордону. Так, на прикордонну торгівлю впливають: тарифні методи державного регулювання, які переважно регулюють імпорт і спрямовані на захист національного товаровиробника від іноземної конкуренції, тому що роблять іноземні товари менш конкурентоспроможними, і нетарифні методи державного регулювання, що регулюють як імпорт, так і експорт (допомагають виводити на світовий ринок більше вітчизняної продукції, роблячи її більш конкурентоспроможною) [7, с. 97].

Деяко інші специфічні риси розвитку транскордонного співробітництва підприємств на міжнародному рівні враховується в таких конвенціях, як Конвенція ООН про міжнародні змішані перевезення вантажів (1980) і Кіотська конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур (1999) й інші угоди, що регулюють відносини у сфері перевезень [5; 6].

На національному рівні правові основи транскордонного співробітництва підприємств представлені низкою нормативно-правових актів, головними з яких є Закон України «Про транскордонне співробітництво» (2004) і Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (1991) [3; 4]. Законом України «Про транскордонне співробітництво» (Стаття 1) підприємства (фізичні та юридичні особи) визнаються «учасниками транскордонного співробітництва». Не можна до кінця погодитися з відведенням підприємству як базовому рівню транскордонного співробітництва, на якому ґрунтуються ієрархічно вищі рівні взаємодії, ролі «учасника» в українському законодавстві.

Вважаємо за необхідне запропонувати внесення змін до діючого законодавства, відповідно до яких підприємства, що беруть участь в транскордонній співпраці, будуть позиціонуватися так само, як і органи регіональної влади та місцевого самоврядування – як «суб'єкти транскордонного співробітництва», але такого, що здійснюється на ієрархічно нижчому рівні.

З точки зору українського правового регулювання, також не виокремлюється прикордонна торгівля, яка є одним із елементів транскордонного співробітництва. Термін «прикордонна торгівля» згадується лише в одному нормативному документі – Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». У ст. 7 зазначено, що в Україні запроваджується режим найбільшого сприяння; виключення щодо режиму найбільшого сприяння у формі преференцій можуть бути зроблені для товарів, що походять з держав, з якими Україна уклала угоди про прикордонну торгівлю [3]. Проте ніяких інших документів, в яких згадувалися б прикордонна торгівля, механізм її регулювання, немає.

Саме тому пропонується внести відповідні зміни в Закон України «Про транскордонне співробітництво» і Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Закріпити в законодавстві поняття підприємств як «суб'єктів транскордонного співробітництва» і термін «прикордонна торгівля».

На теперішній час вже існують певні напрямки полегшення (раціоналізації) процесів розвитку умов транскордонного співробітництва. Підтвердженням цього є прийняття постанови КМУ від 1 грудня 2010 р. № 1088 «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011 – 2015 рр.», де вказано, що виконання Програми сприятиме консолідації зусиль щодо розвитку транскордонного співробітництва, подальшого поглиблення співпраці в рамках євро регіонів та активізації роботи з розширення сфер такого співробітництва, ліквідації інфраструктурних перешкод і сприяння спільній підприємницькій діяльності прикордонних регіонів у сфері малого і середнього бізнесу.

Серед завдань, заходів і результатів Програми також значну роль відведена транскордонному співробітництву підприємств:

- ✦ створення умов для заснування і функціонування спільних підприємств та утворення транскордонних економічних кластерів;
- ✦ сприяння розвитку малого та середнього підприємництва;
- ✦ співробітництво у сфері підприємницької діяльності та туристичній галузі;
- ✦ забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва, регіональних мереж транспорту та комунікацій;
- ✦ розбудова інфраструктури державного кордону;
- ✦ забезпечення активізації співробітництва між українськими та іноземними суб'єктами та учасниками транскордонного співробітництва шляхом проведення спеціалізованих інформаційних семінарів, соціально-психологічних тренінгів з використанням індивідуальних методик з метою підвищення рівня зайнятості та заохочення незайнятих громадян до провадження підприємницької діяльності [9].

Виконання Програми значно посилить транскордонне співробітництво, що сприятиме підвищенню рівня жит-

тя населення регіонів, поліпшенню результатів зовнішньо-економічної діяльності підприємств, у тому числі за рахунок досягнення позитивної динаміки прикордонної торгівлі як складової частини транскордонного співробітництва, залученню нових інвестицій у національну економіку.

Крім того, доцільно зазначити, що в сучасних умовах поглиблення євроінтеграційних спрямувань України проводиться підготовча робота, яка спрямована на формування державної концепції транскордонного співробітництва.

Упроєкті Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів» центральне місце відводиться вирішенню проблем розвитку транскордонних регіонів за рахунок утворення нових ринкових форм територіальної організації господарства у формі транскордонних кластерів різних типів. Вони повинні базуватися на інтеграції діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, які розташовані на території суміжних держав, що забезпечує їм додаткові переваги порівняно з відособленим їх функціонуванням. Ці переваги стосуються, зокрема, об'єднання ресурсів у межах кластерів, зростання ефекту від стабільності та довготривалості їх функціонування, розподілу прибутку та інвестування залежно від спільних пріоритетів, раціонального поєднання саморегулювання з взаємовигідною і взаємоузгодженою спільною діяльністю. Кластери мають стати ефективною формою інтеграції регіонів у глобальну економіку, засобом поєднання загальнодержавних, корпоративних та індивідуальних інтересів, а також інтересів територіальних громад і регіонів для досягнення кінцевого результату – активізації підприємницької діяльності, підвищення конкурентоспроможності та зростання рівнів економічного розвитку регіонів, забезпечення гідного рівня і якості життя населення [11].

Наступними виступають підзаконні акти регіонального рівня, в яких значне місце відводиться транскордонному співробітництву підприємств.

Прикладом може бути сформовані цілі угоди про співробітництво між прятівським краєм та крайським урядом Словацької республіки і Закарпатською обласною державною адміністрацією України (2000):

- ✦ підтримка розвитку економічної та торгівельної діяльності, у тому числі у сфері розвитку малого та середнього бізнесу;
- ✦ взаємний обмін інформацією та досвідом у сфері підприємництва і торгівлі, інвестицій, створення спільних підприємств у правових аспектах, пов'язаних з цим [1, с. 91].

У рамковій угоді про міжрегіональне співробітництво між Закарпатською областю України та повіту Марамуреш Республіки Румунія також йдеться про співпрацю в галузі економіки на рівні підприємств, а саме:

- ✦ обмін досвідом в організації різних форм навчання з питань механізму ринкової економіки та зміни форм власності;
- ✦ участь суб'єктів господарської діяльності Сторін у взаємній торгівлі, семінарах, нарадах та зустрічах представників ділових кіл;
- ✦ взаємний розвиток експортно-імпортних відносин, у першу чергу в переробці надлишків сільськогосподарської продукції та виробництва товарів широкого вжитку з місцевої сировини;
- ✦ налагодження широкої кооперації в галузі використання сировини, матеріалів насіння, племінної

худоби, добрив, засобів захисту рослин, машин та обладнання;

- ✦ налагодження співпраці між господарськими та виробничими об'єднаннями, у тому числі шляхом створення спільних підприємств, господарських товариств і розширення спільної виробничої діяльності із залученням інвестицій з обох Сторін в рамках дії Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності у Закарпатській області» [1, с. 94 – 95].

В угоді між Закарпатською обласною державною адміністрацією України та Підкарпатським воеводством Республіки Польща про транскордонне співробітництво, укладеної 21 червня 2002 р., визначені такі позиції стосовно транскордонного співробітництва підприємств:

- ✦ прикордонна та транспортна інфраструктура;
- ✦ сільське господарство та переробна промисловість;
- ✦ обмін інформацією та досвідом у сфері економічної діяльності з детальним узгодженням підтримки контактів між представниками та організаціями, малих і середніх підприємств і установами, що підтримують розвиток підприємництва [1, с. 96].

Важливу роль для нормативно-правової основи та розвитку транскордонного співробітництва підприємств відіграє державна підтримка.

Основними принципами державної підтримки розвитку транскордонного співробітництва повинні бути:

- ✦ об'єктивність, відкритість та економічна обґрунтованість відбору проєктів (програм) транскордонного співробітництва для надання державної підтримки;
- ✦ концентрація фінансових ресурсів на пріоритетних та найбільш обґрунтованих проєктах (програмах) з метою досягнення максимального ефекту їх реалізації;
- ✦ забезпечення умов для використання організаційних, фінансових, інституційних можливостей суб'єктів і учасників транскордонного співробітництва України у розробленні та здійсненні заходів щодо реалізації проєктів (програм) транскордонного співробітництва;
- ✦ недопущення використання цільової державної підтримки для фінансування поточних потреб соціально-економічного розвитку регіонів [1, с. 98].

Можна стверджувати, що державна підтримка розвитку транскордонного співробітництва передбачає:

- ✦ визначення пріоритетних напрямів державної підтримки розвитку транскордонного співробітництва;
- ✦ відбір проєктів (програм) транскордонного співробітництва, які потребують державної підтримки;
- ✦ розроблення та виконання державних програм розвитку транскордонного співробітництва;
- ✦ надання правової, організаційної, методичної, інформаційної допомоги та підтримки суб'єктам і учасникам транскордонного співробітництва України [1, с. 98 – 99].

Таким чином, проведений аналіз стану і рівня нормативно-правової бази забезпечення розвитку транскордонного співробітництва промислових підприємств свідчить про те, що в Україні існують та функціонують правові механізми з вищевказаних питань.

ВИСНОВКИ

Система нормативно-правового забезпечення транскордонного співробітництва підприємств створює сприятливі умови для розвитку даної співпраці та підвищення конкурентоспроможності підприємств, що функціонують на транскордонних територіях.

Указані реалії нормативно-правового забезпечення транскордонного співробітництва підприємств в Україні не лише формують основні тенденції його розвитку на найближчу перспективу, але і визначають вид і силу впливу основоположних факторів на активізацію транскордонної співпраці українських підприємств зі своїми європейськими партнерами, від чого залежить загальна ефективність транскордонного співробітництва в довгостроковій перспективі. Усе це говорить про необхідність перегляду та вдосконалення діючої нормативно-правової бази України та її адаптації до вимог світового господарства. Це, у свою чергу, дозволить пришвидшити процес реального входження України в європейський економічний простір. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Артьомов І. В. Транскордонне співробітництво в євроінтеграційній стратегії України: монографія / І. В. Артьомов. – Ужгород: Ліра, 2009. – 520 с.

2. Ващук Ф. Г. Актуальні аспекти нормативно-правового забезпечення транскордонного співробітництва України / Ф. Г. Ващук, О. М. Ващук // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород), 8 – 9 квітня 2011 року. Спеціальний випуск збірника наукових праць. Геополітика України: історія і сучасність. – С. 39 – 55.

3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-ХІІ // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 29 (зі змінами).

4. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004 р. № 1861-ІV [Текст] // Голос України. – 2004. – № 134 (зі змінами).

5. Конвенція ООН про міжнародні змішані перевезення вантажів від 24.05.1980 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_189

6. Міжнародна конвенція РМС про спрощення і гармонізацію митних процедур (Киотська конвенція) від 26.06.1999 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_643

7. Міжнародна мікроекономіка: навч. посіб. – Вид. 3-є, перероб. та доп. / [Ю. Г. Козак, Ю. М. Пахомов, Н. С. Логвінова та ін.]; за ред. Ю. Г. Козака. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 368 с.

8. Павлов П. В. Приграничная торговля как особый режим осуществления внешнеторговой деятельности: правовое обеспечение и государственное регулирование / П. В. Павлов // Юрист-Правовед. – 2009. – № 3. – С. 29 – 33.

9. Постанова КМУ від 1 грудня 2010 р. № 1088 «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011 – 2015 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1088-2010-%D0%BF>

10. Проблеми розвитку транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС: монографія / За ред. д. е. н., проф. Н. Мікули, к. е. н., доц. В. Борщевського, к. е. н. Т. Васильціва. – Львів: Ліга Прес, 2009. – 436 с.

11. Проект Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ved.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=23566&id=1150>

REFERENCES

Artyomov, I. V. *Transkordonne spivrobotnytstvo v ievrointehratsiinii stratehii Ukrainy* [Cross-border cooperation in the European integration strategy for Ukraine]. Uzhhorod: Lira, 2009.

“Konventsiiia OON pro mizhnarodni zmishani perevezennia vantazhiv vid 24.05.1980 r.” [Convention on international multimodal transport of goods on 24.05.1980]. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_189

Kozak, Yu. H., Pakhomov, Yu. M., and Lohvinova, N. S. *Mizhnarodna mikroekonomika* [International microeconomics]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2012.

[Legal Act of Ukraine] (2004).

[Legal Act of Ukraine] (1991).

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1088-2010-%D0%BF>

[Legal Act of Ukraine]. <http://ved.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=23566&id=115>

“Mizhnarodna konventsiiia RMS pro sproshchennia i harmonizatsiiu mytnykh protsedur (Kiotska konventsiiia) vid 26.06.1999 r.” [International Convention for the CCC on Simplification and Harmonization of Customs Procedures (Kyoto Convention) on 26.06.1999]. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_643

Pavlov, P. V. “Prigranichnaia torgovlia kak osobyby rezhim osushchestvleniia vneshnetorgovoy deiatel'nosti: pravovoe obespechenie i gosudarstvennoe regulirovanie” [Cross-border trade as a special regime for foreign trade activity: legal security and government regulation]. *Yurist-Pravoved*, no. 3 (2009): 29-33.

Problemy rozvytku transkordonnoho spivrobotnytstva Ukrainy v umovakh rozshyrenoho IES [The problems of cross-border cooperation in Ukraine under the enlarged EU]. Lviv: Liha Pres, 2009.

Vashchuk, F. H., and Vashchuk, O. M. “Aktualni aspekty normatyvno-pravovoho zabezpechennia transkordonnoho spivrobotnytstva Ukrainy” [Important aspects of the legal provision of cross-border cooperation of Ukraine]. *Heopolityka Ukrainy: istoriia i suchasnist*. Uzhhorod, 2011: 39-55.

ПРОВІДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ МЕРЕЖІ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ СВІТУ

КАВУН О. О.

УДК 334.726

Кавун О. О. Провідні торговельні мережі у контексті глобалізації роздрібної торгівлі світу

У статті розглянуто основні тенденції розвитку міжнародних торговельних мереж протягом 2002 – 2012 рр. і визначено, що переважно більшість із них збільшувала свою присутність на зарубіжних ринках. Проаналізовано особливості прояву політики експансії торговельними структурами залежно від регіону їх походження. Досліджено мотиви, що спонукають провідних роздрібних торговців до виходу за межі національних ринків. Основними з них є загострення конкуренції на внутрішніх, більш зрілих ринках, внаслідок збільшення концентрації мережевих структур, а також застосування державної політики обмежувальних заходів щодо ведення торговельної діяльності. Розглянуто способи, які було обрано найбільшими торговельними мережами у 2011 – 2012 рр. для виходу на зарубіжні ринки. Встановлено, що перевага надається франчайзингу. Визначено напрями прояву регуляторних бар'єрів, з якими стикаються найбільші торговельні мережі світу при виході на ринки країн, що розвиваються. Встановлено, що на ринках окремих країн, зокрема, в Азії та Південній Африці, представлено потужні національні структури, які складають суттєву конкуренцію міжнародним торговельним мережам і змушують їх більш виважено підходити до прийняття рішення щодо виходу на новий ринок і коригування існуючих стратегій розвитку.

Ключові слова: роздрібна торгівля, глобалізація, торговельна мережа, експансія, франчайзинг.

Табл.: 6. **Бібл.:** 10.

Кавун Ольга Александрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри торговельного підприємництва, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: for_olga2012@mail.ru

УДК 334.726

UDC 334.726

Кавун О. А. Ведущие торговые сети в контексте глобализации розничной торговли мира

В статье рассмотрены основные тенденции развития международных торговых сетей в течение 2002 – 2012 гг. и определено, что подавляющее большинство из них увеличивало свое присутствие на зарубежных рынках. Проанализированы особенности проявления политики экспансии торговыми структурами в зависимости от региона их происхождения. Исследованы мотивы, которые побуждают ведущих розничных торговцев выходить за пределы национальных рынков. Основными из них являются обострение конкуренции на внутренних, более зрелых рынках, вследствие увеличения концентрации сетевых структур, а также применение государственной политики ограничений по осуществлению торговой деятельности. Рассмотрены способы, которые выбрали наибольшие торговые сети в 2011 – 2012 гг. для выхода на зарубежные рынки. Установлено, что преимущество было отдано франчайзингу. Определены направления проявления регуляторных барьеров, с которыми сталкиваются наибольшие торговые сети мира при выходе на рынки развивающихся стран. Установлено, что на рынках отдельных стран, в частности, в Азии и Южной Африке, представлены весомые национальные структуры, которые составляют существенную конкуренцию международным торговым сетям и вынуждают их более взвешенно подходить к принятию решений, связанных с выходом на новый рынок и корректировкой существующих стратегий развития.

Ключевые слова: розничная торговля, глобализация, торговая сеть, експансія, франчайзинг.

Табл.: 6. **Бібл.:** 10.

Кавун Ольга Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры торгового предпринимательства, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: for_olga2012@mail.ru

Kavun O. O. Leading Trade Networks in the Context of Globalisation of the World Retail Trade

The article considers main tendencies of development of trade networks during 2002 – 2012 and determines that the overwhelming majority of them increased their presence in foreign markets. It analyses specific features of manifestation of the expansion policy by trade structures depending on the region of their origin. It studies motives that make leading retailers go out of boundaries of the national markets. Main of them are sharpening of competition in domestic, more mature markets, due to increase of concentration of network structures and also application of the state policy of restrictions in the trading activity. It considers methods that were selected by major trade networks in 2011 – 2012 for entering foreign markets. It establishes that the most popular was franchising. It determines directions of manifestation of regulation barriers, faced by major trade networks of the world when entering markets of developing countries. It establishes that major national structures, which are the main competitors for international trade networks and which make them develop a more weighted approach to making decisions that are connected with entering a new market and adjustment of existing strategies of development, are represented in markets of individual countries, in particular, in Asia and South Africa.

Key words: retail trade, globalisation, trade network, expansion, franchising.

Tabl.: 6. **Bibl.:** 10.

Kavun Olha O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of commercial business, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: for_olga2012@mail.ru

У сучасних умовах показовим відображенням загальних тенденцій розвитку роздрібної торгівлі у контексті прояву глобалізаційних тенденцій у світовій економіці виступає діяльність міжнародних торговельних мереж, серед яких дослідницька компанія Deloitte щорічно виділяє 250 найбільших провідних компаній, що здійснюють суттєвий вплив на характер конкурентної боротьби у секторі продажу товарів кінцевим споживачам і визначають тенденції та напрями подальших змін у ньому.

Початок формування більшості даних структур на національних ринках припадає на першу половину 1960-х рр. За п'ятидесятирічний період свого функціонування, демонструючи активну експансію на зовнішні ринки та збільшення масштабів діяльності до міжнародного рівня, вони перетворилися в потужний важіль впливу на розвиток і трансформацію роздрібної торгівлі світу.

Серед науковців, які у своїх дослідженнях приділяють значну увагу питанням глобалізації та інтернаціона-

лізації роздрібною торгівлі світу, активізації міжнародної діяльності провідних торговельних мереж, слід назвати Гребенюка Д., Сидорова Д., Біанкі К., Берта С., Гесса М., Доусона Дж., Коу Н., Кристоферсона С., Лоу М., Ріглі Н., Рірдоно Т., Спаркса К., Теллера К.

Разом з тим, ці питання з часом не втрачають своєї актуальності. Детального розгляду потребують тенденції розвитку міжнародних торговельних мереж протягом останнього десятиріччя, мотиви, які спонукають провідні торговельні компанії світу до виходу за межі національних ринків, загрози та види бар'єрів для входження на ринки країн, що розвиваються. Вищезазначене і обумовило постановку завдання дослідження.

На середину 1990-х рр. припав початок періоду активної експансії торговельних мереж з розвинених країн Європи та США у першу чергу на ринки Східної та Центральної Європи, Латинської Америки та перетворення їх на індикаторів розвитку ринку роздрібною торгівлі.

Уже до кінця 2000-х років масштаб багатонаціональної роздрібною торгівлі став суттєвим. За результатами досліджень Доусона, якщо у 1986 р. середня кількість країн, в яких були присутні 100 найбільших торговельних мереж світу, складала 2,8, то у 1996 р. вона зросла до 5,5, а у 2004 р. – до 10 од. [10]. У результаті більшість міжнародних компаній отримують суттєву частку доходу від ведення діяльності на зарубіжних ринках.

Перетворенню торговельних мереж розвинених країн світу з національних на багатонаціональні сприяв ряд факторів. Розглянемо найбільш вагомі з них.

Перш за все, необхідно відмітити загострення конкуренції на внутрішніх, більш зрілих, ринках внаслідок збільшення концентрації на них обмеженої кількості торговельних мереж. Це обумовило прояв так званого фактора «виштовхування». Дія даного фактора спричинила необхідність пошуку нових перспективних ринків для забезпечення позитивної динаміки зростання показників діяльності торговельних структур.

Найбільш яскравим прикладом концентрації на ринку роздрібною торгівлі виступають такі країни, як Норвегія, Німеччина та Франція. Так, частка п'яти найбільших компаній, представлених у роздрібній торгівлі Норвегії, у 2010 р. складала 95% [1, с. 122]. У Німеччині частка п'яти провідних торговельних мереж, таких як Rewe, Aldi, Tengelmann, Metro та Edeka, у 2012 р. складала 65%. А роздрібний товарооборот десяти найбільших компаній перевищував 85% загального обсягу продажу товарів у країні у цілому. Схожою є ситуація і у Франції, де п'ять провідних торговців (Carrefour, Teclerc, Casino, Auchan, Intermarche) контролюють більше 85% ринку роздрібною торгівлі.

Якщо у Німеччині і Франції домінують національні торговельні мережі, то у Великобританії та Данії до складу лідерів ринку входять й іноземні торговельні компанії. У результаті у Великобританії сукупна частка ринку мереж Tesco/Sainsbury, Wal-Mart/ASDA, Sainsbury та Somerfield становить 70%, а у Данії на дві провідні компанії у 2005 р. припадало більше 60% ринку роздрібною торгівлі [7].

У відповідь на активізацію впливу мережевих структур на розвиток роздрібною торгівлі у даних країнах було прийнято обмежувальні заходи щодо ведення торговельної діяльності, зокрема, щодо суворого контролю кількості магазинів, площа яких перевищує 700 – 2500 кв. м, регулювання графіків роботи об'єктів (годин і днів роботи), обмеження цінової конкуренції.

Зокрема, у Німеччині існує обмеження щодо будівництва торговельних об'єктів, площа яких становить більше 2500 кв. м, у Франції та Німеччині площа дискаунтерів не повинна перевищувати 700 кв. м [2, с. 13].

У Ірландії більше десяти років існує заборона на будівництво гіпермаркетів, площа яких перевищує 3000 кв. м. У Бельгії проекти торговельних об'єктів площею більше 1500 кв. м у містах і 600 кв. м у сільській місцевості потребують спеціального узгодження. В Італії магазини площею більше 250 кв. м повинні мати відповідну ліцензію [1, с. 121].

Також в окремих країнах встановлена загальна кількість робочих годин магазину на тиждень: у Німеччині вона складає 80 годин і є найнижчим показником в Європі, Великобританії – 168, Нідерландах – 96, Франції – 144 години. Тільки з 1 червня 2003 р. у Німеччині набув чинності закон, відповідно до якого магазини отримали можливість працювати не до 16:00, а до 20:00 годин [2, с. 13].

На цьому фоні аргументом прояву політики експансії потужними торговельними мережами з розвинених країн світу виступає ряд передумов, що існують на нових ринках країн, що розвиваються, зокрема:

- ✦ більш сприятливі можливості зростання (завдяки значній чисельності населення та достатньо однорідному характеру попиту);
- ✦ активізація процесу урбанізації;
- ✦ більш низький, порівняно з внутрішнім ринком, рівень конкуренції;
- ✦ забезпечення податкових або інвестиційних пільг (переваг) для іноземних компаній внаслідок прояву державної політики повної або часткової лібералізації.

Також торговельні мережі мали можливість скористатися перевагами «першопрохідця» при виході на перспективний ринок іншої країни, пропонуючи товари, послуги або технології, які були до цього часу відсутні на ньому.

Слід зазначити, що багаторічне відпрацювання технології роботи полегшує діяльність міжнародних корпоративних торговельних мереж. Зокрема, вони мають досвід адаптації до ринків різних країн – вносити зміни до існуючої схеми простіше, ніж створювати концепцію з нуля. Наприклад, Auchan на ринку країн СНД розширює асортимент продовольчих товарів і збільшує кількість персоналу у магазинах мережі.

Крім того, конкурентною перевагою зарубіжних торговельних мереж є значні фінансові можливості – як власні ресурси, так і кредити банків. Іноземні компанії можуть реінвестувати у зростаючі ринки прибутку, отриманий на освоєних ринках.

Аналіз результатів щорічних досліджень компанії Deloitte за період з другого півріччя 2004 р. по перше півріччя 2012 р. показав, що в цілому найбільші торговельні мережі світу демонстрували позитивну динаміку розвитку (табл. 1). Виключенням став 2010 фінансовий рік (друге півріччя 2009 р. – перше півріччя 2010 р.), коли обсяг доходу від реалізації зменшився на 1,1%, порівняно з попереднім періодом. 90 з 250 компаній мали скорочення обсягів продажу, 67 компаній зафіксували скорочення прибутку.

У період з другого півріччя 2008 р. по перше півріччя 2009 р. 61 з 250 компаній зафіксували скорочення обсягів доходу від реалізації, але вже впродовж другого півріччя 2010 р. – першого півріччя 2011 р. показники діяльності більшості з представників рейтингу почали відновлюватися.

Таблиця 1

Динаміка доходу від реалізації 250 найбільших торговельних мереж світу за 2005 – 2012 рр.¹

Період	Обсяг доходу від реалізації, трлн дол.	Темп приросту, %
2005 ²	2,84	8,9
2006	3,01	5,9
2007	3,25	8
2008	3,62	11,4
2009	3,8	4,9
2010	3,76	-1,1
2011	3,94	4,7
2012	4,271	8,4

¹ Опрацьовано автором за результатами щорічних звітів з досліджень компанії Deloitte.

² 2005 фінансовий рік охоплює період з другого півріччя 2004 р. по перше півріччя 2005 р. Аналогічно розраховані інші роки, приведені у табл. 1.

У результаті, за даними щорічного звіту компанії Deloitte «Global Powers of Retailing 2013», дохід від реалізації 250 найбільших роздрібних торговельних мереж світу з початку липня 2011 р. по кінець червня 2012 р. збільшився на 8,4%, порівняно з аналогічним попереднім періодом, і становив 4,271 трлн дол.

У табл. 2 подано характеристику 250 найбільших торговельних мереж світу за 2002 – 2005 рр.

Найбільша частка роздрібних торговців у період з 2002 по 2005 рр. припадала на США, найменша — на Канаду. Структура мереж протягом зазначеного періоду коливалася. Разом з тим, можна відзначити щорічне, починаючи з 2003 р., зростання частки торговельних мереж з Франції та Німеччини.

Співставлення показників, приведених у табл. 2, не показало прямого взаємозв'язку у всіх торговельних мереж між збільшенням їх частки у загальній кількості найбільших роздрібних торговців світу та зростанням внеску до сукупного доходу від реалізації.

За кожним з показників провідні позиції займали торговельні мережі з США. Разом з тим, їх частка у загальній кількості найбільших торговельних мереж світу коливалася, а у сукупному доході від реалізації щороку скорочувалася.

Частка японських компаній у сукупному доході від реалізації щороку зростала на фоні скорочення їх частки у загальній кількості найбільших роздрібних торговців світу.

У дослідженнях «Global Powers of Retailing», які проводила компанія Deloitte, починаючи з 2006 р., регіони і країни походження найбільших торговельних мереж світу було деталізовано і виокремлено Азію та Тихоокеанський регіон, Латинську Америку, Африку і Східну Азію (табл. 3, 4).

Відповідно до даних табл. 3 лідерські позиції за кількістю займали торговельні мережі з США та Японії, а найменший внесок був зроблений структурами з Африки та Східної Азії. Також протягом 2007 – 2012 рр., на відміну від інших структур, частка французьких торговельних мереж не змінювалася.

Протягом 2006 – 2012 рр. японські торговельні мережі займали провідні позиції за кількістю структур, але не за часткою у сукупному доході від реалізації (див. табл. 4).

Лідером за цим показником виступали торговельні мережі з США та Німеччини. Найбільш чітку залежність між цими двома показниками продемонстрували торговельні мережі з Латинської Америки, країн Азії/Тихоокеанського регіону, Африки та Східної Азії.

Масштаби експансії провідних торговельних мереж світу чітко підкреслює частка доходу, отриманого ними від здійснення діяльності на зарубіжних ринках, і кількість країн присутності (табл. 5, 6).

За період з 2007 р. по 2010 р. середня кількість країн, в яких провідні торговельні мережі відкрили свої магазини, зросла з 6,2 до 7,7 одиниць. Найбільшу присутність на ринках зарубіжних країн у 2010 р. демонстрували французькі та німецькі торговельні мережі (29,1 та 13,7 країн), найменшу — латиноамериканські структури (1,9 країн).

Незважаючи на кількісну перевагу у складі 250 найбільших роздрібних торговців світу американських, азіатсько-тихоокеанських та японських мереж – 84, 32 та 46 структур, вони демонстрували досить помірну активність діяльності за межами національних ринків – 5,5, 3,5 та 2,9 країн відповідно.

Таблиця 2

Характеристика 250 найбільших торговельних мереж світу за 2002 – 2005 рр.¹

Країна походження торговельних мереж світу	Частка у загальній кількості найбільших торговельних мереж світу, %				Частка у сукупному доході від реалізації, %			
	2002 ²	2003 ²	2004	2005	2002 ²	2003 ²	2004	2005
США	45,5	42,5	47,7	44,3	52,7	50,6	41,6	36
Канада	3	3,5	1,8	2,4	1,5	1,5	3,6	8,8
Японія	12	13	8,1	8,5	6,6	7,4	14	16
Німеччина	6,5	6,5	11	11,4	10,3	10,3	6,4	7,2
Великобританія	9	9,5	8,5	8,6	7,8	8,4	9,6	9,6
Франція	5,5	5,5	9,7	9,9	8,9	9,3	4,4	4,8
Інші країни Європи	13	12,5	9,4	10,3	9,2	9,2	13,2	13,6
Інші країни світу	5,5	7	3,8	4,6	3	3,3	7,2	8,8
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100

¹ Опрацьовано автором за результатами щорічних звітів з досліджень компанії Deloitte.

² Представлено дані по 200 найбільших торговельних мережах світу.

Таблиця 3

Структура 250 найбільших торговельних мереж світу за країною (регіоном) їх походження у 2006 – 2012 рр., %¹

Країна (регіон) походження торговельних мереж	Частка у загальній кількості найбільших торговельних мереж світу, %						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
США	36	37,2	34,8	33,6	33,6	32,4	30,4
Канада	4	4,4	4,4	3,6	4	4	4
Латинська Америка	4	3,6	3,2	4	4	4	4,4
Японія	14	11,6	9,6	12,4	12,8	15,2	16
Країни Азії / Тихоокеанський регіон	4	5,2	6	5,6	5,6	6	7,2
Німеччина	8	7,2	8,4	7,6	7,6	7,6	7,2
Великобританія	9	8	8,4	7,2	6	6	6
Франція	5	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2
Інші країни Європи	14	16	17,6	18,4	18	16,4	16,8
Африка, Східна Азія	2	1,6	2,4	2,4	3,2	3,2	2,8
Усього	100	100	100	100	100	100	100

¹ Опрацьовано автором за результатами щорічних звітів з досліджень компанії Deloitte.

Таблиця 4

Частка 250 найбільших торговельних мереж світу за країною (регіоном) їх походження у сукупному доході від реалізації у 2006 – 2012 рр., %¹

Країна/регіон походження торговельних мереж	Частка у сукупному доході від реалізації, %						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
США	45,6	45,5	42,1	41,2	42,1	41,7	40,4
Канада	2,6	2,8	2,7	2,4	2,4	2,6	2,9
Латинська Америка	1	1,2	1,2	1,7	1,6	1,8	2,2
Японія	7,2	6,7	6,1	7,4	7,9	8,8	9
Країни Азії / Тихоокеанський регіон	3,4	3,7	5,0	4,1	4,7	5,4	6
Німеччина	11,4	10,9	11,7	11,9	11,6	11,1	10,5
Великобританія	8,1	8,2	8,5	7,3	6,9	6,5	6,4
Франція	9,4	9,4	10	10,7	9,9	9,5	9,3
Інші країни Європи	10,3	10,9	11,9	12,4	11,9	11,6	12,2
Африка, Східна Азія	0,7	0,6	0,8	0,8	1,0	1,2	1,1
Усього	100	100	100	100	100	100	100

¹ Опрацьовано автором за результатами щорічних звітів з досліджень компанії Deloitte.

Таблиця 5

Динаміка структури 250 провідних торговельних мереж світу за походженням та присутністю на зарубіжних ринках¹

Регіон/країна походження торговельних мереж	Кількість компаній, які походять з даного регіону/країни, од.				Середня кількість країн світу, в яких присутні провідні торговельні мережі світу, од.			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Європа, усього</i>	91	99	96	92	10,5	11,1	11,7	13
у тому числі								
Франція	13	13	13	13	15,1	18,9	21,8	29,1
Німеччина	18	21	19	19	13,7	13,8	14,6	13,7
Великобританія	20	21	18	15	9,7	10	11,8	10,7
<i>Північна Америка</i>	104	98	93	94	3,6	3,9	4,3	5,1
США	93	87	84	84	3,9	5,1	4,6	5,5
Латинська Америка	9	8	10	10	1,9	1,6	1,8	1,9

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Країни Азії/ Тихоокеанський регіон	42	39	45	46	3,7	3,7	3,4	3,5
Японія	29	24	31	32	3	2,8	2,6	2,9
Африка, Східна Азія	4	6	6	8	11,3	9,0	7,5	8,5
Усього	250	250	250	250	6,2	6,8	6,9	7,7

¹ Опрацьовано автором за результатами щорічних звітів з досліджень компанії Deloitte.

Таблиця 6

Динаміка частки доходу від реалізації провідних торговельних мереж світу, отриманого на зарубіжних ринках у 2008 – 2010 рр.¹

Регіон/країна походження торговельних мереж	Частка доходу від реалізації, отриманого на зарубіжних ринках, %		
	2008	2009	2010
<i>Європа</i>	35,1	36,2	36,5
Франція	35,3	41	41,3
Німеччина	41,8	42,6	41,6
Великобританія	19	21,5	21,9
<i>Північна Америка</i>	11,8	13,4	13,3
США	11,7	13,3	13,3
Латинська Америка	9,9	13,1	12
<i>Країни Азії/Тихоокеанський регіон</i>	12,3	11,9	10,5
Японія	10	8,5	6,9
Африка, Східна Азія	12,5	8,2	8,7
Усього	21,3	22,9	22,2

¹ Опрацьовано автором за результатами щорічних звітів з досліджень компанії Deloitte.

Сукупна частка доходу від реалізації, отриманого 250 провідними торговельними мережами світу на зарубіжних ринках, складала менше 25% і коливалася протягом 2008 – 2010 рр. у незначних межах (див. табл. 6). Найбільше значення даного показника, яке щороку зростало, мали європейські торговельні мережі. І якщо у німецьких торговельних мереж воно все ж таки коливалося у незначних межах, то у французьких і британських щороку зростало, одночасно зі збільшенням середньої кількості країн присутності (див. табл. 5).

Найменшу частку доходу від реалізації товарів на зарубіжних ринках, яка щорічно скорочувалася з одночасним коливанням середньої кількості країн присутності, отримали японські торговельні мережі.

Також, незважаючи на лідерські позиції американських роздрібних торговців за кількістю торговельних мереж та часткою у фінансовий показник (див. табл. 4, 5), через достатньо низький рівень присутності на зарубіжних ринках частка доходу від реалізації, отриманого на них, була досить незначною — 11,7 та 13,3% (див. табл. 6).

З 2010 р. по 2011 р. середня кількість країн світу, у яких були присутні азійсько-тихоокеанські торговельні мережі, зросла з 3,5 до 4,9 од., що позначилося на збільшенні частки доходу від реалізації з 10,5 до 16,6%. Тобто, більшість компаній розглядали експансію як пріоритетний напрямок подальшого розвитку.

Тенденція до збільшення присутності у зарубіжних країнах, яка намітилася серед латиноамериканських торговельних мереж у 2009 р., набувала розвитку і у 2011 р.

У результаті п'ять з десяти найбільших компаній станом на початок липня 2011 р. здійснювали свою діяльність тільки на національному ринку, інші були присутні у середньому у 2,1 країнах, отримавши на них близька 20% доходу від реалізації.

У 2011 р. середня кількість країн присутності японських торговельних компаній зменшилася до 2,6 з одночасним скороченням частки доходу від реалізації до 6,7%. Це повністю відповідало політиці переважної більшості мереж щодо розширення своєї діяльності виключно на національному ринку.

Схожими були погляди 90% найбільших канадських торговельних мереж, які збільшували масштаби своєї діяльності у 2011 р. за рахунок відкриття магазинів на національному ринку.

Середня кількість країн присутності восьми найбільших роздрібних торговців світу, що походять з Африки та Середньої Азії, у 2011 р. зросла до 9,8 од., але при цьому 85% доходу від реалізації припадало саме на операції на національних ринках.

Протягом 2010 – 2012 рр. дохід від реалізації 250 найбільших торговельних мереж світу, отриманий на зарубіжних ринках, зріс з 22,2 до 23,8%, а частка компаній, які були присутні тільки на національних ринках, зменшилася з 40% у 2011 р. до 38% у 2012 р.

У 2012 р. десять найбільших торговельних мереж з рейтингу 250 компаній світу були присутні у середньому в 16,7 країнах. Разом з тим, їх частка доходу від реалізації що-

року скорочувалася: якщо у 2009 р. вона становила 30,2%, то у 2010 р. – 30%, у 2011 р. – 29,4%, у 2012 р. – 29%.

У складі 250 найбільших роздрібних торговельних мереж світу за період з кінця червня 2011 р. по кінець червня 2012 р. кількість європейських компаній скоротилася з 92 до 88 одиниць. Тенденція до скорочення намітилася ще у 2009 р. (див. табл. 5).

Разом з тим, європейські компанії продовжували демонструвати більшу глобальну активність, зменшуючи свою присутність на національних ринках, де обсяг продажу стагнував протягом кількох останніх років, та здійснюючи експансію на більш привабливі зарубіжні ринки.

Менше 20% європейських компаній станом на початок липня 2012 р. здійснювали свою торговельну діяльність виключно на національних ринках: так, наприклад, лише 11% німецьких компаній з рейтингу були присутні виключно на національному ринку. Усі 13 французьких компаній зі складу 250 найбільших роздрібних торговців світу здійснювали свою діяльність за межами національного ринку в середньому у 30,3 країнах. У результаті частка доходу, отриманого на зарубіжних ринках європейськими торговельними компаніями, на початок липня 2012 р. становила близько 40% [6].

Вперше у 2012 р. частка компаній з Північної Америки, які присутні лише на національному ринку, скоротилася майже на 50%. Чимало американських роздрібних торговців вперше вийшли за межі національного ринку – у Канаду, Мексику, Пуерто-Ріко [6].

Найнижчий рівень експансії мали компанії з Азійсько-Тихоокеанського регіону – вихід на зарубіжні ринки здійснювали переважно японські компанії.

Серед способів, обраних торговельними мережами для виходу на зарубіжні ринки, у 2011 – 2012 рр. домінував франчайзинг, частка якого серед загального обсягу операцій у 2011 р. складала 50% (43 з 88 угод), але у 2012 р. скоротилася до 40% (43 з 107 угод).

Відкриттю власних нових магазинів було надано перевагу у 27 випадках у 2011 р. і 38 випадках у 2012 р. При цьому даний спосіб переважав у 2012 р. в 11 з 15 випадків виходу роздрібних торговців саме на ринки країн Західної Європи.

Придбання існуючих підприємств відбулося лише у 2011 р. – таких угод було 15.

Створенню спільного підприємства було надано перевагу лише при підписанні по 3 угоди як у 2012 р., так і в 2011 р.

80% роздрібних торговців (32 з 40 компаній), які вийшли на нові ринки станом на початок липня 2012 р., були з розвинених країн світу – США (15 компаній), Японії (5 компаній), Європи (12 компаній).

Дослідження регіональної специфіки вибору способу виходу на зарубіжні ринки у 2011 р. показало, що лише у 9 з 20 випадків при виході на ринки Західної Європи перевага була надана органічному зростанню (відкриттю власних магазинів). У Центральній Європі домінуючими способами виходу було обрано франчайзинг (ліцензування) – у 8 з 18 випадків, так само як і для виходу у Середню Азію та Африку – 10 з 14 і 7 з 10 операцій відповідно.

Як правило, перевагу франчайзингу провідні торговельні мережі світу надають з метою зменшення ризику впливу культурних, політичних, економічних умов, уникнення правових і регуляторних обмежень на здійснення операцій іноземними компаніями. У результаті відкриття

власних магазинів стає другим етапом реалізації стратегії виходу на зарубіжні ринки. Таким чином, у роздрібно-го торговця є час на впровадження та апробацію концепції на новому ринку, а також отримання інформації про ринок.

Вплив на вибір «обережної» поведінки провідних торговельних мереж світу при виході на нові зарубіжні ринки здійснюють різноманітні бар'єри, серед яких можна виділити інституційні, культурні, організаційні, регуляторні. Так, відчутний вплив на прийняття рішення щодо вибору форми виходу на зарубіжні ринки можуть здійснювати нерівномірний розподіл доходів споживачів у межах території, регіональна диференціація попиту, невідповідність стилю управління місцевим умовам, недосконалість систем розподілу і технологій, що використовуються.

Регуляторні бар'єри, пов'язані, як правило, з вирішенням питань щодо виділення земельної ділянки під будівництво нових магазинів, будівельними нормами, вимогами до структури акціонерного капіталу (наприклад, компаніям, у структурі капіталу яких переважає частка власності іноземних осіб, може бути обмежена реєстрація прав власності на землю або заборонено придбання окремих видів комерційної нерухомості), антимонопольною політикою уряду країн тощо.

Певні обмеження впливу іноземних компаній на національні ринки було введено в середині 2000-х рр. в окремих країнах Південно-Східної Азії [10]. Зокрема, в Індонезії, Малайзії, Тайланді встановлено вимоги до мінімального розміру капіталу та структури власного капіталу. Найбільша кількість обмежень діє у Малайзії, де крім вищезазначеного, проводяться ретельний розгляд замовлень на відкриття нових об'єктів і контроль за виділенням місця під нове будівництво, встановлені будівельні норми щодо розмірів магазинів і забезпечення належного рівня торговельного обслуговування споживачів.

Встановлення регуляторних бар'єрів є результатом дій уряду країн світу, що розвиваються, спрямованих на запобігання наслідків впливу потужних іноземних торговельних мереж на національні ринки роздрібно-го торгівлі.

Крім того, за твердженням соціологів, протягом останніх років ключовим фактором успіху провідних торговельних мереж світу на нових ринках стає їх здатність до адаптації відповідно до інституційних і культурних особливостей обраних країн [10].

У результаті в окремих країнах світу провідні торговельні мережі світу, незважаючи на свої позиції багатонаціональних лідерів ринку світової роздрібно-го торгівлі, тривалий час поступаються в конкурентній боротьбі більш потужним національним структурам – Diary Farm у Гонконзі, Aeon в Японії, Shoptite у Південній Африці. Так, у період з 2001 по 2009 рр. Diary Farm збільшила кількість своїх магазинів в Азії з 2081 до 5071 об'єктів, відкривши для себе ринки В'єтнаму та Брунею і забезпечивши присутність у 10 країнах регіону [10].

ВИСНОВКИ

Протягом 2002 – 2012 рр. провідні торговельні мережі світу демонстрували позитивну динаміку свого розвитку, що позначалося на зростанні обсягу виручки від реалізації. Переважна більшість з них продовжувала дотримуватися політики експансії, збільшивши свою присутність за 2007 – 2010 рр. у середньому з 6,2 до 7,7 країн. Цьому сприяли прояв обмежувальних заходів на ринках розвине-

них країн і наявність ряду сприятливих передумов для розвитку на ринках країн, що розвиваються.

Одночасно зі зростанням інтенсивності впливу найбільших торговельних мереж світу на розвиток роздрібно торгівлі у країнах, що розвиваються, слід відзначити і поширення застосування бар'єрів окремими урядами на фоні інституційних, культурних та інших особливостей країн. Це обумовило коригування поведінки щодо обґрунтування вибору більш «обережної» форми виходу на зовнішній ринок – франчайзингу.

Також на ринках окремих країн світу, що розвиваються, протягом останніх років було сформовано потужні національні мережі, діяльність яких складає суттєву конкуренцію багатонаціональним торговельним структурам, визначаючи необхідність зростання виваженості та обґрунтованості прийняття ними рішень щодо виходу на нові ринки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гребенюк Д. В. Совершенствование структуры каналов продаж на розничном рынке России / Д. В. Гребенюк // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1(45). – С. 119 – 122.

2. Сидоров Д. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними / Д. Сидоров. – М.: Вершина, 2007. – 224 с.

3. Bianchi C. Defending the local market: the example of Chilean retailers / C. Bianchi, J. Mena // International Journal of Retail and Distribution Management. – 2004. – № 32. – P. 495 – 504.

4. Burt S. L. The international divestment activities of European grocery retailers / S. L. Burt, J. Dawson // European Management Journal. – 2004. – № 22. – P. 483 – 492.

5. Coe N. M. The internationalization of retailing: implications for supply network restructuring in East Asia and Eastern Europe / N. M. Coe, M. Hess // Journal of Economic Geography. – 2005. – № 5. – P. 449 – 473.

6. Global Powers of Retailing 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Australia/Local%20Assets/Documents/Industries/Consumer%20business/Deloitte_Global_Powers_of_Retail_2013.pdf

7. Global Powers of Retailing 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/Consumer%20Business/dtt_CBT_GPRetailing2012.pdf

8. Global Powers of Retailing 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Albania/Local%20Content/Articles/E&R%202011/Consumer%20Behavior%202011/al_globPowDeloitte_14%20Jan.pdf

9. Global Powers of Retailing 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Germany/Local%20Assets/Documents/06_CBuTransportation/2010/de_CB_R_GPR_%202010_110110.pdf

10. Wrigley N. The Globalization of Trade in Retail Services / N. Wrigley, M. Lowe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/tad/services-trade/46329746.pdf>

REFERENCES

Burt, S. L., and Dawson, J. "The international divestment activities of European grocery retailers". *European Management Journal*, no. 22 (2004): 483-492.

Coe, N. M., and Hess, M. "The internationalization of retailing: implications for supply network restructuring in East Asia and Eastern Europe". *Journal of Economic Geography*, no. 5 (2005): 449-473.

Grebeniuk, D. V. "Sovershenstvovanie struktury kanalov prodazh na roznicnom rynke Rossii" [Improving the structure of

sales channels in the retail market of Russia]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 1(45) (2013): 119-122.

"Global Powers of Retailing 2013" http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Australia/Local%20Assets/Documents/Industries/Consumer%20business/Deloitte_Global_Powers_of_Retail_2013.pdf

"Global Powers of Retailing 2012" http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/Consumer%20Business/dtt_CBT_GPRetailing2012.pdf

"Global Powers of Retailing 2011" http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Albania/Local%20Content/Articles/E&R%202011/Consumer%20Behavior%202011/al_globPowDeloitte_14%20Jan.pdf

"Global Powers of Retailing 2010" http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Germany/Local%20Assets/Documents/06_CBuTransportation/2010/de_CB_R_GPR_%202010_110110.pdf

Bianchi, S. and Mena, J. "Defending the local market: the example of Chilean retailers". *International Journal of Retail and Distribution Management*, no. 32 (2004): 495-504.

Sidorov, D. *Roznichnye seti. Sekrety effektivnosti i tipichnye oshibki pri rabote s nimi* [Retailers. Secrets of efficiency and common mistakes when working with them]. Moscow: Vershina, 2007.

Wrigley, N., and Lowe, M. "The Globalization of Trade in Retail Services". <http://www.oecd.org/tad/services-trade/46329746.pdf>

ПРОВІДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ МЕРЕЖІ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ СВІТУ

КАВУН О. О.

УДК 334.726

Кавун О. О. Провідні торговельні мережі у контексті глобалізації роздрібної торгівлі світу

У статті розглянуто основні тенденції розвитку міжнародних торговельних мереж протягом 2002 – 2012 рр. і визначено, що переважно більшість із них збільшувала свою присутність на зарубіжних ринках. Проаналізовано особливості прояву політики експансії торговельними структурами залежно від регіону їх походження. Досліджено мотиви, що спонукають провідних роздрібних торговців до виходу за межі національних ринків. Основними з них є загострення конкуренції на внутрішніх, більш зрілих ринках, внаслідок збільшення концентрації мережевих структур, а також застосування державної політики обмежувальних заходів щодо ведення торговельної діяльності. Розглянуто способи, які було обрано найбільшими торговельними мережами у 2011 – 2012 рр. для виходу на зарубіжні ринки. Встановлено, що перевага надається франчайзингу. Визначено напрями прояву регуляторних бар'єрів, з якими стикаються найбільші торговельні мережі світу при виході на ринки країн, що розвиваються. Встановлено, що на ринках окремих країн, зокрема, в Азії та Південній Африці, представлено потужні національні структури, які складають суттєву конкуренцію міжнародним торговельним мережам і змушують їх більш виважено підходити до прийняття рішення щодо виходу на новий ринок і коригування існуючих стратегій розвитку.

Ключові слова: роздрібна торгівля, глобалізація, торговельна мережа, експансія, франчайзинг.

Табл.: 6. **Бібл.:** 10.

Кавун Ольга Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри торговельного підприємництва, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: for_olga2012@mail.ru

УДК 334.726

UDC 334.726

Кавун О. А. Ведущие торговые сети в контексте глобализации розничной торговли мира

В статье рассмотрены основные тенденции развития международных торговых сетей в течение 2002 – 2012 гг. и определено, что подавляющее большинство из них увеличивало свое присутствие на зарубежных рынках. Проанализированы особенности проявления политики экспансии торговыми структурами в зависимости от региона их происхождения. Исследованы мотивы, которые побуждают ведущих розничных торговцев выходить за пределы национальных рынков. Основными из них являются обострение конкуренции на внутренних, более зрелых рынках, вследствие увеличения концентрации сетевых структур, а также применение государственной политики ограничений по осуществлению торговой деятельности. Рассмотрены способы, которые выбрали наибольшие торговые сети в 2011 – 2012 гг. для выхода на зарубежные рынки. Установлено, что преимущество было отдано франчайзингу. Определены направления проявления регуляторных барьеров, с которыми сталкиваются наибольшие торговые сети мира при выходе на рынки развивающихся стран. Установлено, что на рынках отдельных стран, в частности, в Азии и Южной Африке, представлены весомые национальные структуры, которые составляют существенную конкуренцию международным торговым сетям и вынуждают их более взвешенно подходить к принятию решений, связанных с выходом на новый рынок и корректировкой существующих стратегий развития.

Ключевые слова: розничная торговля, глобализация, торговая сеть, експансія, франчайзинг.

Табл.: 6. **Бібл.:** 10.

Кавун Ольга Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры торгового предпринимательства, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: for_olga2012@mail.ru

Kavun O. O. Leading Trade Networks in the Context of Globalisation of the World Retail Trade

The article considers main tendencies of development of trade networks during 2002 – 2012 and determines that the overwhelming majority of them increased their presence in foreign markets. It analyses specific features of manifestation of the expansion policy by trade structures depending on the region of their origin. It studies motives that make leading retailers go out of boundaries of the national markets. Main of them are sharpening of competition in domestic, more mature markets, due to increase of concentration of network structures and also application of the state policy of restrictions in the trading activity. It considers methods that were selected by major trade networks in 2011 – 2012 for entering foreign markets. It establishes that the most popular was franchising. It determines directions of manifestation of regulation barriers, faced by major trade networks of the world when entering markets of developing countries. It establishes that major national structures, which are the main competitors for international trade networks and which make them develop a more weighted approach to making decisions that are connected with entering a new market and adjustment of existing strategies of development, are represented in markets of individual countries, in particular, in Asia and South Africa.

Key words: retail trade, globalisation, trade network, expansion, franchising.

Tabl.: 6. **Bibl.:** 10.

Kavun Olha O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of commercial business, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: for_olga2012@mail.ru

У сучасних умовах показовим відображенням загальних тенденцій розвитку роздрібної торгівлі у контексті прояву глобалізаційних тенденцій у світовій економіці виступає діяльність міжнародних торговельних мереж, серед яких дослідницька компанія Deloitte щорічно виділяє 250 найбільших провідних компаній, що здійснюють суттєвий вплив на характер конкурентної боротьби у секторі продажу товарів кінцевим споживачам і визначають тенденції та напрями подальших змін у ньому.

Початок формування більшості даних структур на національних ринках припадає на першу половину 1960-х рр. За п'ятидесятирічний період свого функціонування, демонструючи активну експансію на зовнішні ринки та збільшення масштабів діяльності до міжнародного рівня, вони перетворилися в потужний важіль впливу на розвиток і трансформацію роздрібної торгівлі світу.

Серед науковців, які у своїх дослідженнях приділяють значну увагу питанням глобалізації та інтернаціона-

лізації роздрібної торгівлі світу, активізації міжнародної діяльності провідних торговельних мереж, слід назвати Гребенюка Д., Сидорова Д., Біанкі К., Берта С., Гесса М., Доусона Дж., Коу Н., Кристоферсона С., Лоу М., Ріглі Н., Рірдона Т., Спаркса К., Теллера К.

Разом з тим, ці питання з часом не втрачають своєї актуальності. Детального розгляду потребують тенденції розвитку міжнародних торговельних мереж протягом останнього десятиріччя, мотиви, які спонукають провідні торговельні компанії світу до виходу за межі національних ринків, загрози та види бар'єрів для входження на ринки країн, що розвиваються. Вищезазначене і обумовило постановку завдання дослідження.

На середину 1990-х рр. припав початок періоду активної експансії торговельних мереж з розвинених країн Європи та США у першу чергу на ринки Східної та Центральної Європи, Латинської Америки та перетворення їх на індикаторів розвитку ринку роздрібної торгівлі.

Уже до кінця 2000-х років масштаб багатонаціональної роздрібної торгівлі став суттєвим. За результатами досліджень Доусона, якщо у 1986 р. середня кількість країн, в яких були присутні 100 найбільших торговельних мереж світу, складала 2,8, то у 1996 р. вона зросла до 5,5, а у 2004 р. – до 10 од. [10]. У результаті більшість міжнародних компаній отримують суттєву частку доходу від ведення діяльності на зарубіжних ринках.

Перетворенню торговельних мереж розвинених країн світу з національних на багатонаціональні сприяв ряд факторів. Розглянемо найбільш вагомі з них.

Перш за все, необхідно відмітити загострення конкуренції на внутрішніх, більш зрілих, ринках внаслідок збільшення концентрації на них обмеженої кількості торговельних мереж. Це обумовило прояв так званого фактора «виштовхування». Дія даного фактора спричинила необхідність пошуку нових перспективних ринків для забезпечення позитивної динаміки зростання показників діяльності торговельних структур.

Найбільш яскравим прикладом концентрації на ринку роздрібної торгівлі виступають такі країни, як Норвегія, Німеччина та Франція. Так, частка п'яти найбільших компаній, представлених у роздрібній торгівлі Норвегії, у 2010 р. складала 95% [1, с. 122]. У Німеччині частка п'яти провідних торговельних мереж, таких як Rewe, Aldi, Tengelmann, Metro та Edeka, у 2012 р. складала 65%. А роздрібний товарооборот десяти найбільших компаній перевищував 85% загального обсягу продажу товарів у країні у цілому. Схожою є ситуація і у Франції, де п'ять провідних торговців (Carrefour, Teclerc, Casino, Auchan, Intermarche) контролюють більше 85% ринку роздрібної торгівлі.

Якщо у Німеччині і Франції домінують національні торговельні мережі, то у Великобританії та Данії до складу лідерів ринку входять й іноземні торговельні компанії. У результаті у Великобританії сукупна частка ринку мереж Tesco/Sainsbury, Wal-Mart/ASDA, Sainsbury та Somerfield становить 70%, а у Данії на дві провідні компанії у 2005 р. припадало більше 60% ринку роздрібної торгівлі [7].

У відповідь на активізацію впливу мережевих структур на розвиток роздрібної торгівлі у даних країнах було прийнято обмежувальні заходи щодо ведення торговельної діяльності, зокрема, щодо суворого контролю кількості магазинів, площа яких перевищує 700 – 2500 кв. м, регулювання графіків роботи об'єктів (годин і днів роботи), обмеження цінової конкуренції.

Зокрема, у Німеччині існує обмеження щодо будівництва торговельних об'єктів, площа яких становить більше 2500 кв. м, у Франції та Німеччині площа дискаунтерів не повинна перевищувати 700 кв. м [2, с. 13].

У Ірландії більше десяти років існує заборона на будівництво гіпермаркетів, площа яких перевищує 3000 кв. м. У Бельгії проекти торговельних об'єктів площею більше 1500 кв. м у містах і 600 кв. м у сільській місцевості потребують спеціального узгодження. В Італії магазини площею більше 250 кв. м повинні мати відповідну ліцензію [1, с. 121].

Також в окремих країнах встановлена загальна кількість робочих годин магазину на тиждень: у Німеччині вона складає 80 годин і є найнижчим показником в Європі, Великобританії – 168, Нідерландах – 96, Франції – 144 години. Тільки з 1 червня 2003 р. у Німеччині набув чинності закон, відповідно до якого магазини отримали можливість працювати не до 16:00, а до 20:00 годин [2, с. 13].

На цьому фоні аргументом прояву політики експансії потужними торговельними мережами з розвинених країн світу виступає ряд передумов, що існують на нових ринках країн, що розвиваються, зокрема:

- ✦ більш сприятливі можливості зростання (завдяки значній чисельності населення та достатньо однорідному характеру попиту);
- ✦ активізація процесу урбанізації;
- ✦ більш низький, порівняно з внутрішнім ринком, рівень конкуренції;
- ✦ забезпечення податкових або інвестиційних пільг (переваг) для іноземних компаній внаслідок прояву державної політики повної або часткової лібералізації.

Також торговельні мережі мали можливість скористатися перевагами «першопрохідця» при виході на перспективний ринок іншої країни, пропонуючи товари, послуги або технології, які були до цього часу відсутні на ньому.

Слід зазначити, що багаторічне відпрацювання технології роботи полегшує діяльність міжнародних корпоративних торговельних мереж. Зокрема, вони мають досвід адаптації до ринків різних країн – вносити зміни до існуючої схеми простіше, ніж створювати концепцію з нуля. Наприклад, Auchan на ринку країн СНД розширює асортимент продовольчих товарів і збільшує кількість персоналу у магазинах мережі.

Крім того, конкурентною перевагою зарубіжних торговельних мереж є значні фінансові можливості – як власні ресурси, так і кредити банків. Іноземні компанії можуть реінвестувати у зростаючі ринки прибутку, отриманий на освоєних ринках.

Аналіз результатів щорічних досліджень компанії Deloitte за період з другого півріччя 2004 р. по перше півріччя 2012 р. показав, що в цілому найбільші торговельні мережі світу демонстрували позитивну динаміку розвитку (табл. 1). Виключенням став 2010 фінансовий рік (друге півріччя 2009 р. – перше півріччя 2010 р.), коли обсяг доходу від реалізації зменшився на 1,1%, порівняно з попереднім періодом. 90 з 250 компаній мали скорочення обсягів продажу, 67 компаній зафіксували скорочення прибутку.

У період з другого півріччя 2008 р. по перше півріччя 2009 р. 61 з 250 компаній зафіксували скорочення обсягів доходу від реалізації, але вже впродовж другого півріччя 2010 р. – першого півріччя 2011 р. показники діяльності більшості з представників рейтингу почали відновлюватися.

Таблиця 1

Динаміка доходу від реалізації 250 найбільших торговельних мереж світу за 2005 – 2012 рр.¹

Період	Обсяг доходу від реалізації, трлн дол.	Темп приросту, %
2005 ²	2,84	8,9
2006	3,01	5,9
2007	3,25	8
2008	3,62	11,4
2009	3,8	4,9
2010	3,76	-1,1
2011	3,94	4,7
2012	4,271	8,4

¹ Опрацьовано автором за результатами щорічних звітів з досліджень компанії Deloitte.

² 2005 фінансовий рік охоплює період з другого півріччя 2004 р. по перше півріччя 2005 р. Аналогічно розраховані інші роки, приведені у табл. 1.

У результаті, за даними щорічного звіту компанії Deloitte «Global Powers of Retailing 2013», дохід від реалізації 250 найбільших роздрібних торговельних мереж світу з початку липня 2011 р. по кінець червня 2012 р. збільшився на 8,4%, порівняно з аналогічним попереднім періодом, і становив 4,271 трлн дол.

У табл. 2 подано характеристику 250 найбільших торговельних мереж світу за 2002 – 2005 рр.

Найбільша частка роздрібних торговців у період з 2002 по 2005 рр. припадала на США, найменша — на Канаду. Структура мереж протягом зазначеного періоду коливалася. Разом з тим, можна відзначити щорічне, починаючи з 2003 р., зростання частки торговельних мереж з Франції та Німеччини.

Співставлення показників, приведених у табл. 2, не показало прямого взаємозв'язку у всіх торговельних мереж між збільшенням їх частки у загальній кількості найбільших роздрібних торговців світу та зростанням внеску до сукупного доходу від реалізації.

За кожним з показників провідні позиції займали торговельні мережі з США. Разом з тим, їх частка у загальній кількості найбільших торговельних мереж світу коливалася, а у сукупному доході від реалізації щороку скорочувалася.

Частка японських компаній у сукупному доході від реалізації щороку зростала на фоні скорочення їх частки у загальній кількості найбільших роздрібних торговців світу.

У дослідженнях «Global Powers of Retailing», які проводила компанія Deloitte, починаючи з 2006 р., регіони і країни походження найбільших торговельних мереж світу було деталізовано і виокремлено Азію та Тихоокеанський регіон, Латинську Америку, Африку і Східну Азію (табл. 3, 4).

Відповідно до даних табл. 3 лідерські позиції за кількістю займали торговельні мережі з США та Японії, а найменший внесок був зроблений структурами з Африки та Східної Азії. Також протягом 2007 – 2012 рр., на відміну від інших структур, частка французьких торговельних мереж не змінювалася.

Протягом 2006 – 2012 рр. японські торговельні мережі займали провідні позиції за кількістю структур, але не за часткою у сукупному доході від реалізації (див. табл. 4).

Лідером за цим показником виступали торговельні мережі з США та Німеччини. Найбільш чітку залежність між цими двома показниками продемонстрували торговельні мережі з Латинської Америки, країн Азії/Тихоокеанського регіону, Африки та Східної Азії.

Масштаби експансії провідних торговельних мереж світу чітко підкреслює частка доходу, отриманого ними від здійснення діяльності на зарубіжних ринках, і кількість країн присутності (табл. 5, 6).

За період з 2007 р. по 2010 р. середня кількість країн, в яких провідні торговельні мережі відкрили свої магазини, зросла з 6,2 до 7,7 одиниць. Найбільшу присутність на ринках зарубіжних країн у 2010 р. демонстрували французькі та німецькі торговельні мережі (29,1 та 13,7 країн), найменшу — латиноамериканські структури (1,9 країн).

Незважаючи на кількісну перевагу у складі 250 найбільших роздрібних торговців світу американських, азіатсько-тихоокеанських та японських мереж – 84, 32 та 46 структур, вони демонстрували досить помірну активність діяльності за межами національних ринків – 5,5, 3,5 та 2,9 країн відповідно.

Таблиця 2

Характеристика 250 найбільших торговельних мереж світу за 2002 – 2005 рр.¹

Країна походження торговельних мереж світу	Частка у загальній кількості найбільших торговельних мереж світу, %				Частка у сукупному доході від реалізації, %			
	2002 ²	2003 ²	2004	2005	2002 ²	2003 ²	2004	2005
США	45,5	42,5	47,7	44,3	52,7	50,6	41,6	36
Канада	3	3,5	1,8	2,4	1,5	1,5	3,6	8,8
Японія	12	13	8,1	8,5	6,6	7,4	14	16
Німеччина	6,5	6,5	11	11,4	10,3	10,3	6,4	7,2
Великобританія	9	9,5	8,5	8,6	7,8	8,4	9,6	9,6
Франція	5,5	5,5	9,7	9,9	8,9	9,3	4,4	4,8
Інші країни Європи	13	12,5	9,4	10,3	9,2	9,2	13,2	13,6
Інші країни світу	5,5	7	3,8	4,6	3	3,3	7,2	8,8
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100

¹ Опрацьовано автором за результатами щорічних звітів з досліджень компанії Deloitte.

² Представлено дані по 200 найбільших торговельних мережах світу.

Таблиця 3

Структура 250 найбільших торговельних мереж світу за країною (регіоном) їх походження у 2006 – 2012 рр., %¹

Країна (регіон) походження торговельних мереж	Частка у загальній кількості найбільших торговельних мереж світу, %						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
США	36	37,2	34,8	33,6	33,6	32,4	30,4
Канада	4	4,4	4,4	3,6	4	4	4
Латинська Америка	4	3,6	3,2	4	4	4	4,4
Японія	14	11,6	9,6	12,4	12,8	15,2	16
Країни Азії / Тихоокеанський регіон	4	5,2	6	5,6	5,6	6	7,2
Німеччина	8	7,2	8,4	7,6	7,6	7,6	7,2
Великобританія	9	8	8,4	7,2	6	6	6
Франція	5	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2
Інші країни Європи	14	16	17,6	18,4	18	16,4	16,8
Африка, Східна Азія	2	1,6	2,4	2,4	3,2	3,2	2,8
Усього	100	100	100	100	100	100	100

¹ Опрацьовано автором за результатами щорічних звітів з досліджень компанії Deloitte.

Таблиця 4

Частка 250 найбільших торговельних мереж світу за країною (регіоном) їх походження у сукупному доході від реалізації у 2006 – 2012 рр., %¹

Країна/регіон походження торговельних мереж	Частка у сукупному доході від реалізації, %						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
США	45,6	45,5	42,1	41,2	42,1	41,7	40,4
Канада	2,6	2,8	2,7	2,4	2,4	2,6	2,9
Латинська Америка	1	1,2	1,2	1,7	1,6	1,8	2,2
Японія	7,2	6,7	6,1	7,4	7,9	8,8	9
Країни Азії / Тихоокеанський регіон	3,4	3,7	5,0	4,1	4,7	5,4	6
Німеччина	11,4	10,9	11,7	11,9	11,6	11,1	10,5
Великобританія	8,1	8,2	8,5	7,3	6,9	6,5	6,4
Франція	9,4	9,4	10	10,7	9,9	9,5	9,3
Інші країни Європи	10,3	10,9	11,9	12,4	11,9	11,6	12,2
Африка, Східна Азія	0,7	0,6	0,8	0,8	1,0	1,2	1,1
Усього	100	100	100	100	100	100	100

¹ Опрацьовано автором за результатами щорічних звітів з досліджень компанії Deloitte.

Таблиця 5

Динаміка структури 250 провідних торговельних мереж світу за походженням та присутністю на зарубіжних ринках¹

Регіон/країна походження торговельних мереж	Кількість компаній, які походять з даного регіону/країни, од.				Середня кількість країн світу, в яких присутні провідні торговельні мережі світу, од.			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Європа, усього</i>	91	99	96	92	10,5	11,1	11,7	13
у тому числі								
Франція	13	13	13	13	15,1	18,9	21,8	29,1
Німеччина	18	21	19	19	13,7	13,8	14,6	13,7
Великобританія	20	21	18	15	9,7	10	11,8	10,7
<i>Північна Америка</i>	104	98	93	94	3,6	3,9	4,3	5,1
США	93	87	84	84	3,9	5,1	4,6	5,5
Латинська Америка	9	8	10	10	1,9	1,6	1,8	1,9

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Країни Азії/ Тихоокеанський регіон	42	39	45	46	3,7	3,7	3,4	3,5
Японія	29	24	31	32	3	2,8	2,6	2,9
Африка, Східна Азія	4	6	6	8	11,3	9,0	7,5	8,5
Усього	250	250	250	250	6,2	6,8	6,9	7,7

¹ Опрацьовано автором за результатами щорічних звітів з досліджень компанії Deloitte.

Таблиця 6

Динаміка частки доходу від реалізації провідних торговельних мереж світу, отриманого на зарубіжних ринках у 2008 – 2010 рр.¹

Регіон/країна походження торговельних мереж	Частка доходу від реалізації, отриманого на зарубіжних ринках, %		
	2008	2009	2010
<i>Європа</i>	35,1	36,2	36,5
Франція	35,3	41	41,3
Німеччина	41,8	42,6	41,6
Великобританія	19	21,5	21,9
<i>Північна Америка</i>	11,8	13,4	13,3
США	11,7	13,3	13,3
Латинська Америка	9,9	13,1	12
<i>Країни Азії/Тихоокеанський регіон</i>	12,3	11,9	10,5
Японія	10	8,5	6,9
Африка, Східна Азія	12,5	8,2	8,7
Усього	21,3	22,9	22,2

¹ Опрацьовано автором за результатами щорічних звітів з досліджень компанії Deloitte.

Сукупна частка доходу від реалізації, отриманого 250 провідними торговельними мережами світу на зарубіжних ринках, складала менше 25% і коливалася протягом 2008 – 2010 рр. у незначних межах (див. табл. 6). Найбільше значення даного показника, яке щороку зростало, мали європейські торговельні мережі. І якщо у німецьких торговельних мереж воно все ж таки коливалося у незначних межах, то у французьких і британських щороку зростало, одночасно зі збільшенням середньої кількості країн присутності (див. табл. 5).

Найменшу частку доходу від реалізації товарів на зарубіжних ринках, яка щорічно скорочувалася з одночасним коливанням середньої кількості країн присутності, отримали японські торговельні мережі.

Також, незважаючи на лідерські позиції американських роздрібних торговців за кількістю торговельних мереж та часткою у фінансовий показник (див. табл. 4, 5), через достатньо низький рівень присутності на зарубіжних ринках частка доходу від реалізації, отриманого на них, була досить незначною — 11,7 та 13,3% (див. табл. 6).

З 2010 р. по 2011 р. середня кількість країн світу, у яких були присутні азійсько-тихоокеанські торговельні мережі, зросла з 3,5 до 4,9 од., що позначилося на збільшенні частки доходу від реалізації з 10,5 до 16,6%. Тобто, більшість компаній розглядали експансію як пріоритетний напрямок подальшого розвитку.

Тенденція до збільшення присутності у зарубіжних країнах, яка намітилася серед латиноамериканських торговельних мереж у 2009 р., набувала розвитку і у 2011 р.

У результаті п'ять з десяти найбільших компаній станом на початок липня 2011 р. здійснювали свою діяльність тільки на національному ринку, інші були присутні у середньому у 2,1 країнах, отримавши на них близька 20% доходу від реалізації.

У 2011 р. середня кількість країн присутності японських торговельних компаній зменшилася до 2,6 з одночасним скороченням частки доходу від реалізації до 6,7%. Це повністю відповідало політиці переважної більшості мереж щодо розширення своєї діяльності виключно на національному ринку.

Схожими були погляди 90% найбільших канадських торговельних мереж, які збільшували масштаби своєї діяльності у 2011 р. за рахунок відкриття магазинів на національному ринку.

Середня кількість країн присутності восьми найбільших роздрібних торговців світу, що походять з Африки та Середньої Азії, у 2011 р. зросла до 9,8 од., але при цьому 85% доходу від реалізації припадало саме на операції на національних ринках.

Протягом 2010 – 2012 рр. дохід від реалізації 250 найбільших торговельних мереж світу, отриманий на зарубіжних ринках, зріс з 22,2 до 23,8%, а частка компаній, які були присутні тільки на національних ринках, зменшилася з 40% у 2011 р. до 38% у 2012 р.

У 2012 р. десять найбільших торговельних мереж з рейтингу 250 компаній світу були присутні у середньому в 16,7 країнах. Разом з тим, їх частка доходу від реалізації що-

року скорочувалася: якщо у 2009 р. вона становила 30,2%, то у 2010 р. – 30%, у 2011 р. – 29,4%, у 2012 р. – 29%.

У складі 250 найбільших роздрібних торговельних мереж світу за період з кінця червня 2011 р. по кінець червня 2012 р. кількість європейських компаній скоротилася з 92 до 88 одиниць. Тенденція до скорочення намітилася ще у 2009 р. (див. табл. 5).

Разом з тим, європейські компанії продовжували демонструвати більшу глобальну активність, зменшуючи свою присутність на національних ринках, де обсяг продажу стагнував протягом кількох останніх років, та здійснюючи експансію на більш привабливі зарубіжні ринки.

Менше 20% європейських компаній станом на початок липня 2012 р. здійснювали свою торговельну діяльність виключно на національних ринках: так, наприклад, лише 11% німецьких компаній з рейтингу були присутні виключно на національному ринку. Усі 13 французьких компаній зі складу 250 найбільших роздрібних торговців світу здійснювали свою діяльність за межами національного ринку в середньому у 30,3 країнах. У результаті частка доходу, отриманого на зарубіжних ринках європейськими торговельними компаніями, на початок липня 2012 р. становила близька 40% [6].

Вперше у 2012 р. частка компаній з Північної Америки, які присутні лише на національному ринку, скоротилася майже на 50%. Чимало американських роздрібних торговців вперше вийшли за межі національного ринку – у Канаду, Мексику, Пуерто-Ріко [6].

Найнижчий рівень експансії мали компанії з Азійсько-Тихоокеанського регіону – вихід на зарубіжні ринки здійснювали переважно японські компанії.

Серед способів, обраних торговельними мережами для виходу на зарубіжні ринки, у 2011 – 2012 рр. домінував франчайзинг, частка якого серед загального обсягу операцій у 2011 р. складала 50% (43 з 88 угод), але у 2012 р. скоротилася до 40% (43 з 107 угод).

Відкриттю власних нових магазинів було надано перевагу у 27 випадках у 2011 р. і 38 випадках у 2012 р. При цьому даний спосіб переважав у 2012 р. в 11 з 15 випадків виходу роздрібних торговців саме на ринки країн Західної Європи.

Придбання існуючих підприємств відбулося лише у 2011 р. – таких угод було 15.

Створенню спільного підприємства було надано перевагу лише при підписанні по 3 угоди як у 2012 р., так і в 2011 р.

80% роздрібних торговців (32 з 40 компаній), які вийшли на нові ринки станом на початок липня 2012 р., були з розвинених країн світу – США (15 компаній), Японії (5 компаній), Європи (12 компаній).

Дослідження регіональної специфіки вибору способу виходу на зарубіжні ринки у 2011 р. показало, що лише у 9 з 20 випадків при виході на ринки Західної Європи перевага була надана органічному зростанню (відкриттю власних магазинів). У Центральній Європі домінуючими способами виходу було обрано франчайзинг (ліцензування) – у 8 з 18 випадків, так само як і для виходу у Середню Азію та Африку – 10 з 14 і 7 з 10 операцій відповідно.

Як правило, перевагу франчайзингу провідні торговельні мережі світу надають з метою зменшення ризику впливу культурних, політичних, економічних умов, уникнення правових і регуляторних обмежень на здійснення операцій іноземними компаніями. У результаті відкриття

власних магазинів стає другим етапом реалізації стратегії виходу на зарубіжні ринки. Таким чином, у роздрібно-го торговця є час на впровадження та апробацію концепції на новому ринку, а також отримання інформації про ринок.

Вплив на вибір «обережної» поведінки провідних торговельних мереж світу при виході на нові зарубіжні ринки здійснюють різноманітні бар'єри, серед яких можна виділити інституційні, культурні, організаційні, регуляторні. Так, відчутний вплив на прийняття рішення щодо вибору форми виходу на зарубіжні ринки можуть здійснювати нерівномірний розподіл доходів споживачів у межах території, регіональна диференціація попиту, невідповідність стилю управління місцевим умовам, недосконалість систем розподілу і технологій, що використовуються.

Регуляторні бар'єри, пов'язані, як правило, з вирішенням питань щодо виділення земельної ділянки під будівництво нових магазинів, будівельними нормами, вимогами до структури акціонерного капіталу (наприклад, компаніям, у структурі капіталу яких переважає частка власності іноземних осіб, може бути обмежена реєстрація прав власності на землю або заборонено придбання окремих видів комерційної нерухомості), антимонопольною політикою уряду країн тощо.

Певні обмеження впливу іноземних компаній на національні ринки було введено в середині 2000-х рр. в окремих країнах Південно-Східної Азії [10]. Зокрема, в Індонезії, Малайзії, Тайланді встановлено вимоги до мінімального розміру капіталу та структури власного капіталу. Найбільша кількість обмежень діє у Малайзії, де крім вищезазначеного, проводяться ретельний розгляд замовлень на відкриття нових об'єктів і контроль за виділенням місця під нове будівництво, встановлені будівельні норми щодо розмірів магазинів і забезпечення належного рівня торговельного обслуговування споживачів.

Встановлення регуляторних бар'єрів є результатом дій уряду країн світу, що розвиваються, спрямованих на запобігання наслідків впливу потужних іноземних торговельних мереж на національні ринки роздрібно-го торгівлі.

Крім того, за твердженням соціологів, протягом останніх років ключовим фактором успіху провідних торговельних мереж світу на нових ринках стає їх здатність до адаптації відповідно до інституційних і культурних особливостей обраних країн [10].

У результаті в окремих країнах світу провідні торговельні мережі світу, незважаючи на свої позиції багатонаціональних лідерів ринку світової роздрібно-го торгівлі, тривалий час поступаються в конкурентній боротьбі більш потужним національним структурам – Diary Farm у Гонконзі, Aeon в Японії, Shoptite у Південній Африці. Так, у період з 2001 по 2009 рр. Diary Farm збільшила кількість своїх магазинів в Азії з 2081 до 5071 об'єктів, відкривши для себе ринки В'єтнаму та Брунею і забезпечивши присутність у 10 країнах регіону [10].

ВИСНОВКИ

Протягом 2002 – 2012 рр. провідні торговельні мережі світу демонстрували позитивну динаміку свого розвитку, що позначалося на зростанні обсягу виручки від реалізації. Переважна більшість з них продовжувала дотримуватися політики експансії, збільшивши свою присутність за 2007 – 2010 рр. у середньому з 6,2 до 7,7 країн. Цьому сприяли прояв обмежувальних заходів на ринках розвине-

них країн і наявність ряду сприятливих передумов для розвитку на ринках країн, що розвиваються.

Одночасно зі зростанням інтенсивності впливу найбільших торговельних мереж світу на розвиток роздрібно торгівлі у країнах, що розвиваються, слід відзначити і поширення застосування бар'єрів окремими урядами на фоні інституційних, культурних та інших особливостей країн. Це обумовило коригування поведінки щодо обґрунтування вибору більш «обережної» форми виходу на зовнішній ринок – франчайзингу.

Також на ринках окремих країн світу, що розвиваються, протягом останніх років було сформовано потужні національні мережі, діяльність яких складає суттєву конкуренцію багатонаціональним торговельним структурам, визначаючи необхідність зростання виваженості та обґрунтованості прийняття ними рішень щодо виходу на нові ринки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гребенюк Д. В. Совершенствование структуры каналов продаж на розничном рынке России / Д. В. Гребенюк // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1(45). – С. 119 – 122.

2. Сидоров Д. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними / Д. Сидоров. – М.: Вершина, 2007. – 224 с.

3. Bianchi C. Defending the local market: the example of Chilean retailers / C. Bianchi, J. Mena // International Journal of Retail and Distribution Management. – 2004. – № 32. – P. 495 – 504.

4. Burt S. L. The international divestment activities of European grocery retailers / S. L. Burt, J. Dawson // European Management Journal. – 2004. – № 22. – P. 483 – 492.

5. Coe N. M. The internationalization of retailing: implications for supply network restructuring in East Asia and Eastern Europe / N. M. Coe, M. Hess // Journal of Economic Geography. – 2005. – № 5. – P. 449 – 473.

6. Global Powers of Retailing 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Australia/Local%20Assets/Documents/Industries/Consumer%20business/Deloitte_Global_Powers_of_Retail_2013.pdf

7. Global Powers of Retailing 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/Consumer%20Business/dtt_CBT_GPRetailing2012.pdf

8. Global Powers of Retailing 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Albania/Local%20Content/Articles/E&R%202011/Consumer%20Behavior%202011/al_globPowDeloitte_14%20Jan.pdf

9. Global Powers of Retailing 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Germany/Local%20Assets/Documents/06_CBuTransportation/2010/de_CB_R_GPR_%202010_110110.pdf

10. Wrigley N. The Globalization of Trade in Retail Services / N. Wrigley, M. Lowe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/tad/services-trade/46329746.pdf>

REFERENCES

Burt, S. L., and Dawson, J. "The international divestment activities of European grocery retailers". *European Management Journal*, no. 22 (2004): 483-492.

Coe, N. M., and Hess, M. "The internationalization of retailing: implications for supply network restructuring in East Asia and Eastern Europe". *Journal of Economic Geography*, no. 5 (2005): 449-473.

Grebeniuk, D. V. "Sovershenstvovanie struktury kanalov prodazh na roznicnom rynke Rossii" [Improving the structure of

sales channels in the retail market of Russia]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 1(45) (2013): 119-122.

"Global Powers of Retailing 2013" http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Australia/Local%20Assets/Documents/Industries/Consumer%20business/Deloitte_Global_Powers_of_Retail_2013.pdf

"Global Powers of Retailing 2012" http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/Consumer%20Business/dtt_CBT_GPRetailing2012.pdf

"Global Powers of Retailing 2011" http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Albania/Local%20Content/Articles/E&R%202011/Consumer%20Behavior%202011/al_globPowDeloitte_14%20Jan.pdf

"Global Powers of Retailing 2010" http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Germany/Local%20Assets/Documents/06_CBuTransportation/2010/de_CB_R_GPR_%202010_110110.pdf

Bianchi, S. and Mena, J. "Defending the local market: the example of Chilean retailers". *International Journal of Retail and Distribution Management*, no. 32 (2004): 495-504.

Sidorov, D. *Roznichnye seti. Sekrety effektivnosti i tipichnye oshibki pri rabote s nimi* [Retailers. Secrets of efficiency and common mistakes when working with them]. Moscow: Vershina, 2007.

Wrigley, N., and Lowe, M. "The Globalization of Trade in Retail Services". <http://www.oecd.org/tad/services-trade/46329746.pdf>

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВИХ ПАЛАТ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

АЛЕКСАНДРОВА Б. В.

УДК 331.105.42

Александрова Б. В. Зарубіжний досвід діяльності торгово-промислових палат та перспективи його застосування в Україні

У статті здійснено аналіз зарубіжного досвіду діяльності торгово-промислових палат в умовах ринкової економіки. Досліджено особливості їх формування та становлення в країнах Європейського Союзу та Співдружності Незалежних Держав. Зокрема, проаналізовано діяльність торгово-промислових палат Німеччини, Данії, Великобританії, Росії, Молдови, Білорусії. Розглянуто континентальну, англосаксонську, державну та змішану моделі діяльності торгово-промислової палати. Визначено особливості функціонування Торгово-промислової палати України. На базі аналізу прогресивного досвіду запропоновано заходи щодо вдосконалення процедури взаємодії бізнесу із Торгово-промисловою палатою України на національному, регіональному та галузевому рівнях.

Ключові слова: Торгово-промислова палата, співпраця підприємців, третейський суд.

Табл.: 1. **Бібл.:** 12.

Александрова Богдана Вадимівна – аспірантка, кафедра економічної теорії та міжнародної економіки, Кримський інженерно-педагогічний університет (пров. Учбовий, 8, Сімферополь, 95015, Україна)

E-mail: krabro@rambler.ru

УДК 331.105.42

Александрова Б. В. Зарубежный опыт деятельности торгово-промышленных палат и перспективы его внедрения в Украине

В статье осуществлен анализ зарубежного опыта деятельности торгово-промышленных палат в условиях рыночной экономики. Исследованы особенности их формирования и становления в странах Европейского Союза и Содружества Независимых Государств. В частности, проанализирована деятельность торгово-промышленных палат Германии, Дании, Великобритании, России, Молдовы, Беларуси. Рассмотрены континентальная, англосаксонская, государственная и смешанная модели деятельности торгово-промышленной палаты. Определены особенности функционирования Торгово-промышленной палаты Украины. На основе анализа прогрессивного опыта предложены мероприятия относительно совершенствования процедуры взаимодействия бизнеса с Торгово-промышленной палатой Украины на национальном, региональном и отраслевом уровнях.

Ключевые слова: Торгово-промышленная палата, сотрудничество предпринимателей, третейский суд.

Табл.: 1. **Библ.:** 12.

Александрова Богдана Вадимовна – аспірантка, кафедра економічної теорії та міжнародної економіки, Кримський інженерно-педагогічний університет (пер.Учебный, 8, Сімферополь, 95015, Україна)

E-mail: krabro@rambler.ru

UDC 331.105.42

Alexandrova B. V. Foreign Experience of Activity of Chambers of Commerce and Industry and Prospects of its Introduction in Ukraine

The article conducts analysis of foreign experience of activity of chambers of commerce and industry under conditions of market economy. It studies specific features of its formation and establishment in the countries of European Union and Commonwealth of Independent States. In particular, it analyses activity of chambers of commerce and industry of Germany, Denmark, Great Britain, Russia, Moldova and Belarus. It considers continental, anglo-saxon, state and mixed models of activity of a chamber of commerce and industry. It identifies specific features of functioning of the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine. Having analysed the progressive experience, it offers measures for improvement of the procedure of interaction of business with the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine at the national, regional and branch levels.

Key words: chamber of commerce and industry, co-operation of entrepreneurs, arbitration court

Tabl.: 1. **Bibl.:** 12.

Alexandrova Bohdana V. – Postgraduate Student, Department of Economic Theory and International Economics, Crimean Engineering and Pedagogical University (prov. Uchbovy, 8, Simferopol, 95015, Ukraine)

E-mail: krabro@rambler.ru

Сучасний стан взаємовідносин між державою та підприємцями не забезпечує їх ефективної співпраці. Існує безліч конфліктів, і жодна зі сторін не хоче поступатися. Державний апарат збільшує податковий тиск, розширюючи базу оподаткування, бізнес, у свою чергу, ховається в тіньовому секторі економіки. У величезному обсязі нормативно-правових актів, коли постанова суперечить інструкції, а законом передбачено ще інакше, не можуть розібратися професійні юристи, а простим підприємцям зробити це ще важче.

Розв'язання даних проблем бізнесу передбачає вдосконалення та розвиток форм його взаємодії на рівні інституційних структур. Світовий досвід доводить, що коли держава не в змозі належним чином відігравати регулювальну роль, необхідним є реформування та підвищення ролі інститутів самоорганізації економіки, серед яких найбільшого потенціалу та ефективності набуває інститут торгово-промислових палат (ТПП).

В Україні сьогодні немає науково узагальнюючих досліджень щодо ефективності функціонування та розвитку

таких інституцій, особливо їх регіональних відділень. Необхідність розроблення теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо розвитку взаємодії промислових підприємств і торгово-промислових палат зумовила вибір теми дослідження.

Вагомий вклад у становлення, розвиток і дослідження особливостей функціонування Торгово-промислової палати внесли: Боддирь Г. М. [1], Гурняк І. А. [2], Добкіна К. Р. [3], Пшонка О. Г. [8] та інші.

Питанням оцінки ефективності взаємодії бізнесу за участю Торгово-промислової палати приділяли увагу Науменко С. В. [7], Чижиков Г. Д. [11], Яновський В. П. [12] та інші.

Однак коло питань, пов'язаних із організацією механізму функціонування Торгово-промислової палати в сучасних умовах, не набули належного висвітлення і потребують більш детального дослідження. Зокрема, потребує подальшого вдосконалення процедура стимулювання ТПП підприємницького розвитку в Україні.

Об'єктом дослідження є Торгово-промислова палата України та її регіональні підрозділи.

Предметом дослідження є процес взаємодії Торгово-промислової палати України із підприємницькими структурами.

Метою статті є розвиток теоретичних засад діяльності Торгово-промислової палати України та формування практичних рекомендацій щодо вдосконалення її нормативного та методичного забезпечення в системі стимулювання підприємницького розвитку.

Історично, у світі сформувалось декілька моделей ТПП, які різняться за декількома характерними рисами та принципами діяльності. Це континентальна, англосаксонська, державна та змішана моделі (табл. 1).

Серед систем торгових палат країн – членів Європейського Союзу 8 систем (в Австрії, Франції, Німеччині, Греції, Італії, Люксембурзі, Нідерландах та Іспанії) працюють як організації публічного права, тобто вони створені, і їх діяльність регулюється відповідно до національного законодавства, 7 систем палат (у Бельгії, Данії, Фінляндії, Ірландії, Португалії, Великій Британії і Швеції) працюють згідно з нормами приватного права, за якими торгові палати мають статус асоціацій (наприклад, у Бельгії, Данії і Португалії) або товариств з обмеженою відповідальністю (Велика Британія, Ірландія) [5]. Ці системи відображають різні філософські

підходи до функціонування торгових палат і мають різне історичне коріння та соціально-економічне підґрунтя.

Торгові палати Німеччини є організаціями публічного права з обов'язковим членством. Вони представляють три класичні галузі економіки: промисловість, торгівлю і послуги. Існують також палати, що представляють ремісництво та іншу пов'язану з цим професійну діяльність.

У Німеччині нараховують понад 80 торгових палат, які мають великий ступінь фінансової та правової свободи. Їхній правовий статус, але не сама робота, знаходиться під наглядом міністрів торгівлі 16 земель (13 традиційних земель і автономних округів Гамбург, Берлін і Бремен). Зокрема, статuti палат затверджуються земельними міністрами торгівлі. У 12 землях існують палати приватного права, які мають сприяти гармонізації відносин між діловими колами і місцевими органами влади. Союз промислово-торговельних палат Німеччини (скорочено німецькою DINT) є приватною організацією, що не контролюється урядом, і об'єднує 83 земельні палати.

Головними органами управління німецьких палат є: Генеральна асамблея, вибори до якої відбуваються на основі прямого голосування, висловленого у письмовій формі, і яка забезпечує належне представництво економічної спеціалізації відповідного регіону з особливим ухилом на

Таблиця 1

Моделі торгових палат світу

Модель	Історія формування	Законодавча база	Членство	Делегування урядом деяких функцій
Континентальна	Сформувалась як французька модель на основі публічного права. Була прийнята в кінці XIX – початку XX ст. і перейнялась декількома європейськими державами: Німеччиною, Італією, Австрією, Нідерландами, Іспанією	Характеризується наявністю окремого закону про діяльність палат, який визначає, регулює та обмежує діяльність палат. Найменування «Палата» захищається законом	Членство є обов'язковим для всіх суб'єктів підприємництва	Палатам надано офіційний статус консультативного органу уряду. Відбувається чітке визначення роду занять та сфери діяльності палат, які регулюються урядом. Палати не мають права займатись будь-яким видом діяльності стосовно ділової спільноти. Відбувається регулювання регіонального охоплення (одна палата на один регіон)
Англосаксонська	Слідуючи ліберальній традиції економічної політики, у Великобританії було створено іншу систему палат, яка характеризується меншим рівнем втручання державної влади. Така модель базується на принципах самоврядування структур ділової спільноти	Відсутній закон, що регламентує діяльність ТПП. Палати створюються на базі приватного права, що потребує їх реєстрації у реєстрі ділових організацій та об'єднань. Такі організації створюються виключно за ініціативи підприємців	Членство у палаті відбувається на добровільних засадах	Палати не зобов'язані виконувати завдання уряду та мають свободу вибору охоплення своєї діяльності та отримують за надані послуги прибуток. На відміну від ділових структур палати не перерозподілять прибуток між членами, а спрямовують кошти на покращення результатів своєї роботи
Державна	Модель існувала у минулому та була представлена у соціалістичних країнах	Торгові палати являлись собою відомства міністерств зовнішньої торгівлі	Усі суб'єкти виробництва та торгівлі були адміністративно підпорядковані	Діяльність палат була сконцентрована на просуванні експорту продукції державних підприємств
Змішана	Країни сумістили у системі своїх національних палат риси кожної із зазначених моделей (така система палат діє в Україні)			

Складено автором за даними джерел [5, 7, 9].

представництво малого бізнесу; Адміністративна рада; Президент; Генеральний секретар, які усі разом юридично представляють палату [5].

Роль палат як посередників між вимогами економічного розвитку і політичним оточенням виявляється у 5 головних напрямках їх діяльності: наданні консультацій з правових і економічних питань, включаючи питання розвитку міст і захисту навколишнього природного середовища; виконанні послуг у таких сферах, як торговельна практика, використання торгових знаків і патентів, мирне врегулювання спорів у підприємницькій діяльності; сприянні розвитку бізнесу, зокрема через поширення економічної інформації, інноваційних процесів і підтримку інтернаціоналізації торгівлі (у тому числі спираючись на систему 50 двосторонніх торгових палат у 70 країнах); підвищенні кваліфікації та перепідготовці спеціалістів з проходженням навчання на робочому місці і, нарешті, у виконанні адміністративно-державних функцій – таких, як видача сертифікатів походження, завірення торговельних рахунків тощо. Палати фінансуються через систему фіксованих базових і нефіксованих внесків.

Торгова палата Данії налічує близько 2000 членів, які переважно зайняті в оптовій торгівлі та сфері послуг. Водночас майже така ж кількість членів входить до великих асоціацій підприємців у країні, що працюють у провінціях Ютланд, Фюнен і Лолланд-Фальстер.

Торгова палата Данії має свої відділення у регіонах країни, а центральний апарат палати знаходиться у приміщенні Фондової біржі Копенгагена.

Поряд із виконанням основних функцій торгової палати Данії захищають інтереси підприємців на національному і регіональному рівнях, що проявляється в участі представників палати у багатьох громадських організаціях. Як і Торгова палата Люксембургу, палата Данії має право брати участь у підготовці пропозицій щодо вдосконалення законодавства з економічних питань.

Управління зовнішніх зв'язків Торгової палати Данії активно працює у сфері зовнішніх економічних зв'язків у тісній співпраці з Міністерством закордонних справ та організаціями, що представляють підприємців [5].

Система торгових палат Великої Британії, із своїми стародавніми традиціями, налічує понад 100 тисяч членів. Назва «торгова палата» практично не захищена у правовому відношенні. Водночас, з січня 1997 р. було встановлено чіткі критерії для отримання права називатися торговою палатою: вона має налічувати не менше 1000 членів або мати високий ступінь інтегрованості у місцеву економічну систему. Крім того, потрібно, щоб ця організація мала продуману стратегію маркетингу щонайменше на три роки і у своїх планах передбачала сприяння зайнятості населення та підвищення кваліфікації кадрів. Кожні чотири роки Комісія з питань акредитації ТПП Великої Британії перевіряє, чи відповідає цим вимогам відповідна палата.

На цей час до системи ТПП Великої Британії входить близько 60 торгових палат. Усі вони за організаційною формою є компаніями з обмеженою відповідальністю, і серед їх членів є не тільки фірми, але й місцеві органи влади, організації, що займаються підготовкою кадрів, сприяють регіональному економічному розвитку. У цьому вони нагадують торгові палати Фінляндії.

Легко зрозуміти, що насправді роль торгових палат Великої Британії полягає у наданні спеціалізованих по-

слуг – причому на платній основі – з питань зовнішніх економічних зв'язків, а також різних консультацій, інформації (журнал палат під назвою «Цоквартальний економічний огляд») користується широкою популярністю у Великій Британії), планування, особливо у сфері міського господарства і охорони навколишнього середовища й, нарешті, що не менш важливо, підготовці кадрів.

Торгові палати Великої Британії активно відстоюють інтереси різних підприємницьких кіл перед місцевими і національними органами державної влади, Палатою лордів і урядом.

Органом управління палати є Рада директорів, яку безпосередньо призначають члени палати. Рада, у свою чергу, обирає Президента, віце-президентів і генерального директора. Національна рада Британської торгової палати формується за територіальною ознакою, де кожна територіальну асоціацію палат представляє свій директор. Крім того, палати, що налічують більше 2000 членів, також мають свого представника у Раді [5].

Інститути торгово-промислових палат (ТПП) існують практично у кожній країні співдружності незалежних держав. Вони мають статус недержавних, самостійних, некомерційних (безприбуткових) громадських організацій, які об'єднують на добровільній підставі підприємства та підприємців усіх форм власності.

Проте, не дивлячись на добровільний принцип, членами палат є велика кількість підприємств і підприємців усіх типів бізнесової діяльності, серед яких індустріальні, фінансові та комерційні структури.

Правовою основою створення та функціонування торгових палат країн СНД є законодавчі акти, які визначають порядок створення, правочинність, основні напрямки та сфери діяльності, управління, структури виконавчих органів тощо.

Наприклад, такими нормативними документами у Російській Федерації є закон від 7 липня 1993 року № 5340-1 «Про торгово-промислові палати у Російській Федерації» та статuti палат.

Система Торгово-промислової палати Російської Федерації об'єднує: 174 територіальних торгово-промислових палати; більше 200 союзів, асоціацій і інших об'єднань підприємців на федеральному і 500 бізнес-асоціацій на регіональному рівні, що представляють основні сектори російської економіки; близько 50 тисяч підприємств і організацій різних форм власності.

У системі Торгово-промислової палати Росії працюють 34 комітети з різних напрямів діяльності і галузей підприємництва і більше 1000 комітетів, комісій, рад і інших громадських формувань, створених територіальними палатами.

Торгово-промислова палата Російської Федерації сприяє діяльності більше 60 російських ділових рад із зарубіжними країнами.

Торгово-промислова палата Російської Федерації – член Всесвітньої федерації торгових палат, Асоціації торгово-промислових палат європейських країн (Європапати), Ради керівників ТВП держав – учасників СНД, Конфедерації торгово-промислових палат країн АТР, інших міжнародних і регіональних організацій [6].

Членами Торгово-промислової палати Молдови є 588 підприємницьких структур, які представляють 20 галузей національної економіки та всі райони Молдови. Показовим є те, що 70% фірм – членів цієї організації є товаровиробниками; 20% – комерційними структурами.

Інші 10% – це фірми, які надають різні види послуг. Щодо кількості засновників ТПП, то у законодавстві Республіки Молдова вона не визначена. У Російській Федерації та Республіці Казахстан кількість засновників повинна бути не менше п'ятнадцяти, в Україні – п'ятдесяти [9].

У законодавстві Республіки Білорусь, на відміну від українського, відсутній принцип невторчання державних органів влади та їх посадових осіб у діяльність ТПП. А голова Білоруської Палати обирається та звільнюється з посади її Радою за поданням Міністерства закордонних справ Республіки Білорусь. Ця норма вказує на можливе обмеження діяльності торгово-промислової палати даної країни саме як незалежного об'єднання суб'єктів підприємницької діяльності та зацікавленість у контролі за роботою ТПП з боку держави та її посадових осіб.

Міжнародний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті Білорусі складається з Президента, арбітрів, секретаріату та інформаційного центру. Він розглядає спори, що виникають при здійсненні зовнішньоторговельних та інших міжнародних економічних зв'язків. Регламент суду є його основним процесуальним документом. Спир у ньому може розглядатися тільки за наявності відповідної письмової угоди сторін, яка зазвичай обумовлюється окремим пунктом у контрактах.

ТПП України є членом Міжнародної торгової палати і Всесвітньої федерації палат, Асоціації торгово-промислових палат Європи, Ділової ради Чорноморського економічного співтовариства, Асоціації ТПП Центральної Європейської Ініціативи.

ТПП України має в 11 країнах світу своїх представників, підтримує партнерські зв'язки з аналогічними національними та регіональними структурами майже у 90 країнах світу.

З метою сприяння розвитку міжнародних економічних зв'язків ТПП України створює зі своїми закордонними партнерами спільні дорадчі органи – ділові ради, змішані торгові палати. Представники Палати входять до складу 69 міжурядових комісій з питань торгово-економічного співробітництва, підкомісії і робочих груп в них [10].

В Україні згідно з чинним законодавством торгово-промислові палати мають право:

- ✦ проводити за дорученням державних органів незалежну експертизу проектів нормативно-правових актів з питань економіки, зовнішньоекономічних зв'язків;
- ✦ представляти і захищати законні інтереси членів торгово-промислової палати;
- ✦ проводити на замовлення українських та іноземних підприємців експертизу, контроль якості, кількості, комплектності товарів і визначати їх вартість;
- ✦ засвідчувати і видавати сертифікати про походження товарів;
- ✦ створювати, реорганізовувати і ліквідувати підприємства та інші організації;
- ✦ створювати за ініціативою учасників спору третейські суди відповідно до законодавства України;
- ✦ виконувати інші повноваження, що не суперечать законодавству України.

Методичні та експертні документи, видані торгово-промисловими палатами в межах їх повноважень, є обов'язковими для застосування на всій території України [4].

З метою розвитку зовнішньоекономічних зв'язків в інтересах вітчизняних промисловості та торгівлі Торгово-промислова палата України виступає ініціатором створення змішаних торгових палат, рад, здійснює кроки по відкриттю за кордоном своїх представництв. Розвиваються зв'язки з палатами Німеччини, Італії, Туреччини, Польщі, Словаччини та інших країн.

ВИСНОВКИ

Згідно з результатами аналізу міжнародного досвіду створення бізнес-асоціацій встановлено, що інститут торгово-промислових палат є однією з найпотужніших і широко розповсюджених у світі форм самоврядування підприємницького сектора. У країнах з розвинутою ринковою економікою торгово-промислові палати визнано вищим рівнем організації бізнес-асоціацій. Багатогалузовий характер діяльності палат і можливість вирішення багатьох соціально-економічних завдань бізнесу зумовлюють масове залучення до них підприємців і швидке зростання їхньої кількості у світі.

Торгово-промислові палати країн співдружності, поряд з основними функціями, протягом багатьох років проводять експертизу імпортованих із-за кордону обладнання, технологій і товарів на предмет відповідності їх за якістю, кількістю та комплектністю умовам укладених угод, здійснюють патентно-ліцензійну та сертифікаційну діяльність, що, на перший погляд, не є суттєвим, проте без цього неможливий контроль та порядок на ринку, боротьба з контрабандою та фальсифікацією товарів. Це значно підсилює вплив діяльності ТПП як на економічний розвиток держави, так і на міжнародні відносини.

Потребує додаткового вивчення досвід Великобританії щодо залучення в Раду палат депутатів, представників профільних міністерств та інших зацікавлених осіб. Проте необхідно розрахувати оптимальні пропорції їх кількості, щоб не порушити незалежності управління ТПП та забезпечити самостійність у прийнятті будь-яких рішень.

Оптимальним шляхом розвитку вітчизняної моделі ТПП є еволюційний перехід від змішаних систем до континентальної моделі. Досвід співпраці вітчизняних ТПП та ТПП Німеччини довів реальність та необхідність трансформаційних процесів у даному напрямку. За умов слабкого розвитку вертикальної інтеграції, кредитних можливостей банківської системи, неформованості фондового ринку, вторчання держави у процес перерозподілу капіталу в напрямку структурної перебудови економіки, промоції найперспективніших галузей, процеси навчання персоналу є необхідністю, тобто найбільш перспективною для економічного зростання стає континентальна модель торгово-промислових палат. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Болдирь Г. М.** Моделі поведінки торгово-промислової палати як інформаційного агента в системі взаємодії бізнесу та влади / Г. М. Болдирь // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1(15). – С. 39 – 43.
2. **Гурняк І. Л.** Рейтингова оцінка торгово-промислових палат регіонів України / І. Л. Гурняк // Економічні ЕСЕ. – К.: Інститут реформ, 2003. – Вип. 16. – С. 57 – 60.
3. **Добкіна К. Р.** Торгово-промислова палата України: історико-правові аспекти виникнення та становлення / К. Р. Добкіна // Вісник прокуратури. – 2008. – № 8. – С. 120 – 124.
4. Про торгово-промислові палати в Україні: Закон України від 2 грудня 1997 р. № 671/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – № 13. – Ст. 52.

5. Малый бизнес: зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cci.crimea.ua>
6. Миссия ТПП РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tpprf.ru>
7. **Науменко С. В.** Регіональна палата – ключ до нових ринків / С. В. Науменко // Діловий вісник. – 2003. – № 4 (107). – С. 22 – 23.
8. **Пшонка О. Г.** Роль Торгово-промышленных палат в системе международной экономики / О. Г. Пшонка // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов. – Донецк : Дон НУ, 2001. – С. 205 – 209.
9. Торгово-промислові палати України та країн СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://books.br.com.ua/>
10. ТПП України сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ucci.org.ua>
11. **Чижиков Г. Д.** Деятельность Торгово-промышленных палат / Г. Д. Чижиков // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. – Донецк : Донеччина, 1999. – С. 33 – 38.
12. **Яновский В. П.** Торгово-промышленная палата: история и современность / В. П. Яновский // Торгівля і ринок України. – Донецьк, 1999. – Вип. 9, Т. 1. – С. 191 – 201.

REFERENCES

Boldyr, H. M. "Modeli povedinky torhovo-promyslovoi palaty iak informatsiinoho ahenta v systemi vzaemodii biznesu ta vlady" [Behavior patterns Chamber of Commerce as an information agent system between business and government]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1(15) (2009): 39-43.

- Chizhikov, G. D. "Deiatelnost Torgovo-promyshlennykh palat" [Activities of Chambers of Commerce]. In *Problemy razvitiia vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniia inostrannykh investitsiy: regionalnykh aspekt*, 33-38. Donetsk: Donechchina, 1999.
- Dobkina, K. R. "Torhovo-promyslova palata Ukrainy: istoriko-pravovi aspekty vynyknennia ta stanovlennia" [Commerce and Industry of Ukraine: historical and legal aspects of the origin and development]. *Visnyk prokuratury*, no. 8 (2008): 120-124.
- Hurniak, I. L. "Reitynhova otsinka torhovo-promyslovykh palat rehioniv Ukrainy" [Rating score of Chambers of Commerce of Ukraine's regions]. *Ekonomichni ESE*, no. 16 (2003): 57-60. [Legal Act of Ukraine] (1997).
- "Missiia TPP RF" [Mission RCCI]. <http://www.tpprf.ru>
- "Malyy biznes: zarubezhnyy opyt" [Small business: international experience]. <http://cci.crimea.ua>
- Naumenko, S. V. "Rehionalna palata - kliuch do novykh rynkiv" [Regional Chamber - the key to new markets]. *Dilovyi visnyk*, no. 4(107) (2003): 22-23
- Pshonka, O. G. "Rol Torgovo-promyshlennykh palat v sisteme mezhdunarodnoy ekonomiki" [Role of Chambers of Commerce in the international economy]. In *Problemy razvitiia vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniia inostrannykh investitsiy: regionalnyy aspekt*, 205-209. Donetsk: Don NU, 2001.
- "TPP Ukrainy syohodni" [Chamber of Ukraine today]. <http://www.ucci.org.ua>
- "Torhovo-promyslovi palaty Ukrainy ta krain SND" [Chambers of Commerce in Ukraine and CIS countries]. <http://books.br.com.ua/>
- Yanovskiy, V. P. "Torhovo-promyshlennaiia palata: ystoriia y sovremennost'" [Chamber of Commerce: Past and Present]. *Torhivlia i rynek Ukrainy*, vol. 1, no. 9 (1999): 191-201.

УДК 339.544

ОЦІНКА, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СВІТІ

СТЕБЛЯНКО М. Д.

УДК 339.544

Стеблянко М. Д. Оцінка, проблеми та шляхи вдосконалення технічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності у світі

У статті проаналізовано стан технічного регулювання ЗЕД у світі та в Україні, визначено основні проблеми та шляхи підвищення ефективності сертифікації. Розглянуто систему технічного регулювання ЄС та наведено приклади застосування технічних бар'єрів окремими країнами для забезпечення безпеки товарів на внутрішньому ринку. Запропоновано розробити стратегії розвитку національної системи інформаційного забезпечення технічного регулювання та призупинити перехід від системи обов'язкової сертифікації до системи оцінки відповідності вимогам технічних регламентів.

Ключові слова: технічне регулювання, технічний регламент, сертифікація, стандартизація, Кодекс Аліментаріус.

Бібл.: 13.

Стеблянко Марина Дмитрівна – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Академія митної служби України (вул. Рогальова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

E-mail: smd.amsu@ukr.net

УДК 339.544

UDC 339.544

Стеблянко М. Д. Оценка, проблемы и пути усовершенствования технического регулирования внешнеэкономической деятельности в мире

В статье проанализировано состояние технического регулирования ВЭД в мире и в Украине, определены основные проблемы и пути повышения эффективности сертификации. Рассмотрена система технического регулирования ЕС и приведены примеры применения технических барьеров некоторыми странами для обеспечения безопасности товаров на внутреннем рынке. Предложено разработать стратегию развития национальной системы информационного обеспечения технического регулирования и приостановить переход от системы обязательной сертификации к системе оценки соответствия требованиям технических регламентов.

Ключевые слова: техническое регулирование, технический регламент, сертификация, стандартизация, Кодекс Алиментарийс.

Библ.: 13.

Стеблянко Марина Дмитриевна – аспирантка, кафедра международной экономики, Академия таможенной службы Украины (ул. Рогальева, 8, Днепропетровск, 49000, Украина)

E-mail: smd.amsu@ukr.net

Steblyanko M. D. Assessment, Problems and Ways of Improvement of Technical Regulation of Foreign Economic Activity (FEA) in the World

The article analyses the state of technical regulation of FEA in the world and Ukraine and identifies main problems and ways of increase of efficiency of certification. It considers the system of technical regulation of EU and provides examples of application of technical barriers by some countries for ensuring security of goods in the domestic market. The article offers to develop a strategy of development of the national system of information provision of technical regulation and suspend transition from the system of mandatory certification to the system of assessment of correspondence with requirements of technical orders of business.

Key words: technical regulation, technical order of business, certification, standardization, Codex Alimentarius.

Bibl.: 13.

Steblyanko Maryna D. – Postgraduate Student, Department of International Economics, Ukrainian Academy of Customs (vul. Rogalyova, 8, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

E-mail: smd.amsu@ukr.net

5. Малый бизнес: зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cci.crimea.ua>
6. Миссия ТПП РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tpprf.ru>
7. **Науменко С. В.** Регіональна палата – ключ до нових ринків / С. В. Науменко // Діловий вісник. – 2003. – № 4 (107). – С. 22 – 23.
8. **Пшонка О. Г.** Роль Торгово-промышленных палат в системе международной экономики / О. Г. Пшонка // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов. – Донецк : Дон НУ, 2001. – С. 205 – 209.
9. Торгово-промислові палати України та країн СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://books.br.com.ua/>
10. ТПП України сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ucci.org.ua>
11. **Чижиков Г. Д.** Деятельность Торгово-промышленных палат / Г. Д. Чижиков // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. – Донецк : Донеччина, 1999. – С. 33 – 38.
12. **Яновский В. П.** Торгово-промышленная палата: история и современность / В. П. Яновский // Торгівля і ринок України. – Донецьк, 1999. – Вип. 9, Т. 1. – С. 191 – 201.

REFERENCES

Boldyr, H. M. "Modeli povedinky torhovo-promyslovoi palaty iak informatsiinoho ahenta v systemi vzaemodii biznesu ta vlady" [Behavior patterns Chamber of Commerce as an information agent system between business and government]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1(15) (2009): 39-43.

Chizhikov, G. D. "Deiatelnost Torgovo-promyshlennykh palat" [Activities of Chambers of Commerce]. In *Problemy razvitiia vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniia inostrannykh investitsiy: regionalnykh aspekt*, 33-38. Donetsk: Donechchina, 1999.

Dobkina, K. R. "Torhovo-promyslova palata Ukrainy: istoriko-pravovi aspekty vynyknennia ta stanovlennia" [Commerce and Industry of Ukraine: historical and legal aspects of the origin and development]. *Visnyk prokuratury*, no. 8 (2008): 120-124.

Hurniak, I. L. "Reitynhova otsinka torhovo-promyslovykh palat rehioniv Ukrainy" [Rating score of Chambers of Commerce of Ukraine's regions]. *Ekonomichni ESE*, no. 16 (2003): 57-60.

[Legal Act of Ukraine] (1997).

"Missiia TPP RF" [Mission RCCI]. <http://www.tpprf.ru>

"Malyy biznes: zarubezhnyy opyt" [Small business: international experience]. <http://cci.crimea.ua>

Naumenko, S. V. "Rehionalna palata - kliuch do novykh rynkiv" [Regional Chamber - the key to new markets]. *Dilovyi visnyk*, no. 4(107) (2003): 22-23

Pshonka, O. G. "Rol Torgovo-promyshlennykh palat v sisteme mezhdunarodnoy ekonomiki" [Role of Chambers of Commerce in the international economy]. In *Problemy razvitiia vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniia inostrannykh investitsiy: regionalnyy aspekt*, 205-209. Donetsk: Don NU, 2001.

"TPP Ukrainy syohodni" [Chamber of Ukraine today]. <http://www.ucci.org.ua>

"Torhovo-promyslovi palaty Ukrainy ta krain SND" [Chambers of Commerce in Ukraine and CIS countries]. <http://books.br.com.ua/>

Yanovskiy, V. P. "Torhovo-promyshlennaiia palata: ystoriia y sovremennost'" [Chamber of Commerce: Past and Present]. *Torhivlia i rynek Ukrainy*, vol. 1, no. 9 (1999): 191-201.

УДК 339.544

ОЦІНКА, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СВІТІ

СТЕБЛЯНКО М. Д.

УДК 339.544

Стеблянко М. Д. Оцінка, проблеми та шляхи вдосконалення технічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності у світі

У статті проаналізовано стан технічного регулювання ЗЕД у світі та в Україні, визначено основні проблеми та шляхи підвищення ефективності сертифікації. Розглянуто систему технічного регулювання ЄС та наведено приклади застосування технічних бар'єрів окремими країнами для забезпечення безпеки товарів на внутрішньому ринку. Запропоновано розробити стратегії розвитку національної системи інформаційного забезпечення технічного регулювання та призупинити перехід від системи обов'язкової сертифікації до системи оцінки відповідності вимогам технічних регламентів.

Ключові слова: технічне регулювання, технічний регламент, сертифікація, стандартизація, Кодекс Аліментаріус.

Бібл.: 13.

Стеблянко Марина Дмитрівна – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Академія митної служби України (вул. Рогальова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

E-mail: smd.amsu@ukr.net

УДК 339.544

UDC 339.544

Стеблянко М. Д. Оценка, проблемы и пути усовершенствования технического регулирования внешнеэкономической деятельности в мире

В статье проанализировано состояние технического регулирования ВЭД в мире и в Украине, определены основные проблемы и пути повышения эффективности сертификации. Рассмотрена система технического регулирования ЕС и приведены примеры применения технических барьеров некоторыми странами для обеспечения безопасности товаров на внутреннем рынке. Предложено разработать стратегию развития национальной системы информационного обеспечения технического регулирования и приостановить переход от системы обязательной сертификации к системе оценки соответствия требованиям технических регламентов.

Ключевые слова: техническое регулирование, технический регламент, сертификация, стандартизация, Кодекс Алиментарийс.

Библ.: 13.

Стеблянко Марина Дмитриевна – аспирантка, кафедра международной экономики, Академия таможенной службы Украины (ул. Рогальева, 8, Днепропетровск, 49000, Украина)

E-mail: smd.amsu@ukr.net

Steblyanko M. D. Assessment, Problems and Ways of Improvement of Technical Regulation of Foreign Economic Activity (FEA) in the World

The article analyses the state of technical regulation of FEA in the world and Ukraine and identifies main problems and ways of increase of efficiency of certification. It considers the system of technical regulation of EU and provides examples of application of technical barriers by some countries for ensuring security of goods in the domestic market. The article offers to develop a strategy of development of the national system of information provision of technical regulation and suspend transition from the system of mandatory certification to the system of assessment of correspondence with requirements of technical orders of business.

Key words: technical regulation, technical order of business, certification, standardization, Codex Alimentarius.

Bibl.: 13.

Steblyanko Maryna D. – Postgraduate Student, Department of International Economics, Ukrainian Academy of Customs (vul. Rogalyova, 8, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

E-mail: smd.amsu@ukr.net

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ЕКОНОМІКА

У період ринкової економіки якість продукції відіграє одну з вирішальних ролей у її здатності конкурувати з іншими товарами. Інструментами забезпечення якості товарів є стандартизація, взаємозамінність, метрологія, технічні вимірювання і сертифікація продукції, робіт і послуг. На сьогоднішній день світові ринки насичуються однорідними товарами, що пов'язано перш за все зі спрощенням технічного регулювання з боку держав.

Встановлення основних проблем технічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та розробка шляхів їх вирішення необхідні для підвищити якості продукції, полегшення суб'єктам ЗЕД процедури проходження сертифікації тощо.

Розробкою теоретичних і методологічних засад удосконалення системи технічного регулювання займалися багато вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, серед яких: А. Сміт, К. Маркс, Й. Шумпетер, Т. Еггертссон, Д. Норт, Г. Воронін, Ф. Давидовський, А. Лопатніков, В. Дятлова, В. Коршунов, Н. Московська, Н. Сапухіна, О. Язвінська та ін.

Варто відзначити дослідження Н. Салухіної [1] у питаннях сертифікації і технічних бар'єрів у торгівлі, спираючись на міжнародні торговельні договори, і В. Дятлової [2] у розробці порівняння системи сертифікації та стандартизації у деяких країнах світу та в Україні.

У вітчизняній літературі залишаються недостатньо дослідженими питання технічного регулювання у ЄС та впливу різних міжнародних документів із технічного регулювання на суб'єктів ЗЕД, обсяги торгівлі та безпечність продукції.

Метою статті є проведення аналізу застосування технічного регулювання у світі та оцінка впливу міжнародних і національних нормативно-правових актів щодо технічного регулювання деяких продуктів харчування на безпеку людей та розробка рекомендацій щодо вдосконалення системи технічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Загальну схему системи технічного регулювання можна представити у такому вигляді піраміди: стандартизація та метрологія (в основі), оцінка відповідності (посередині), акредитація органів з оцінки відповідності (у верхині)[3].

Відповідати певним стандартам є добровільним вибором підприємства, а от технічні регламенти за своєю природою є обов'язковими. Тобто якщо продукція, яка імпортується, не відповідає технічним регламентам, вона не буде дозволена до ввезення на територію країни, а невідповідність стандартам дозволяє ввезення товарів з подальшою конкуренцією на ринках країни. У більшості країн світу системи технічного регулювання є недержавними і залежать від держави лише певною мірою.

Країни – члени Світової організації торгівлі (СОТ) повинні відповідно до Угоди з технічних бар'єрів у торгівлі (ТБТ) подавати до СОТ усі прийняті технічні регламенти, які можуть вплинути на торгівлю з іншими країнами-членами.

У країнах ЄС вільне переміщення товарів здійснюється згідно з «Новим підходом» до технічної гармонізації і стандартизації (прийнятий Радою Європи 7 травня 1985 року) і «Глобальним підходом» у сфері оцінювання відповідності (прийнятий Радою Європи 21 грудня 1989 року). Такі підходи реалізують через відповідні інструменти – директиви ЄС, які також затверджує Рада Європи. Крім того, в ЄС існують угоди про взаємне визнання результатів оцінки відповідності з такими країнами, як Японія, США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Швейцарія, Ізраїль [4].

В Європейському союзі біля 160 директив контролюють тільки питання безпеки та якості харчової продукції. У Директиві 98/34/ЄС вирішення питань у сфері регулювання стандартів та технічних умов у ЄС покладено на Європейський комітет із стандартизації (CEN), Європейський комітет з стандартизації в галузі електротехніки (CENELEC), Європейський інститут телекомунікаційних стандартів (ETSI).

Членами CEN і CENELEC є національні органи з стандартизації держав – членів ЄС, які мають комітети, що контролюють зміни в поточній європейській стандартизації. Наприклад, німецькою організацією, яка розробляє стандарти, є Німецький інститут стандартів (DIN – *Deutscher Industrie Normenausschuss*).

Кожен комітет із стандартів відповідає за різні галузі діяльності та координує відповідну роботу із стандартизації на рівні ЄС і на міжнародному рівнях. Як правило, комітет із стандартизації в DIN включає в себе ряд технічних підкомітетів. Цікавим є той факт, що DIN пропонує форум, на якому зацікавлені сторони зустрічаються для того, щоб обговорити і визначити їх конкретні вимоги щодо стандартизації і формування результатів у вигляді німецьких стандартів. Робота зі стандартами здійснюється 26 000 зовнішніми експертами, які виступають як добровільні делегати у більш ніж 4000 комітетах. Проекти стандартів опубліковані для громадського обговорення, а всі коментарі перевіряються перед остаточною публікацією стандарту.

Оцінка відповідності є обов'язковим кроком для виробника в процесі дотримання спеціального законодавства ЄС. Метою оцінки відповідності є забезпечення дотримання узгодженості на всіх етапах виробничого процесу з метою полегшення прийняття кінцевого продукту. Законодавство ЄС дає виробникам деякий вибір щодо оцінки відповідності, залежно від рівня ризику, пов'язаного з використанням продукту. Вони варіюються від самостійної сертифікації, експертизи та виробництва, типу системи контролю якості, до повної системи забезпечення якості. Наприклад, у Німеччині однією з організацій, відповідальних за випробування і сертифікацію, є Асоціація технічного нагляду (*Underwriters Laboratories* або *Technischer Überwachungsverein eB – TÜV*), що є приватною компанією, створеною для перевірки та випробувань продукції на відповідність німецьким стандартам

Однак, не дивлячись на масштабність напрацьованої у сфері технічного регулювання, значна кількість розроблених міжнародних стандартів, у тому числі й європейських, мають деякі недоліки, через що на ринки виходить небезпечна для людей продукція. Так, до прикладу порівняємо міжнародні та вітчизняні стандарти молочної продукції, а саме – на виробництво вершкового масла.

Міжнародним стандартом Codex Stan № 279-1971 (REV. 1-1999, AMD. 2003, 2006) [5] передбачено, що високожирні види вершкового масла повинні складати масову частку жиру виключно з молока та / або продуктів, отриманих з молока коров'ячого не менше як 80%.

Міжнародним стандартом CODEX Stan № 192-1995 [6] передбачається можливі у використанні харчові добавки у виробництві вершкового масла із жирністю більше 80%, які включають такі небезпечні для здоров'я людини компоненти, як антиоксиданти (E338 – ортофосфорна кислота, E339 – 343), що захищають продукти харчування від окислення, зміни кольору та стабілізатори (E450 – 451, E451 – трифосфат натрія, трифосфат калія), що зберігають кон-

систенцію продуктів, підвищують їх в'язкість. Дані харчові добавки викликають розлад шлунку, включаючи вимивання кальцію з організму людини та появи карієсу, остеопорозу.

Широке використання фосфатів у виробництві може викликати порушення співвідношення між кальцієм і фосфором в харчовому раціоні і сприяти кальцифікації судин [7, с. 10].

Кількість харчових добавок, які використовують у харчовому виробництві більшості країн світу, досягає 500 найменувань, у США перевищує 1500, у країнах ЄС досягає 1200, у Росії — 415, у ФРГ — 350, в Україні — 221. Широке використання харчових добавок у країнах Європи та США сприяє проникненню їх разом з імпортованими продуктами на ринок України. Тому зустрічаються випадки вживання харчових добавок, не дозволених для використання в Україні, мають місце харчові отруєння серед населення. Усе це свідчить про недосконалість вітчизняного законодавства [8].

Виробництво високожирного масла вимагає великої витрати сировини (25 т молока базисної жирності на 1 т продукту), що обумовлює високу собівартість вершкового масла і робить його непривабливим для більшості виробників.

Міжнародні вимоги до масла зниженої жирності (вміст молочного жиру складає не менше 10% і менше 80%) встановлюються Codex Stan 253-2006 [9], у розділі 7 якого зазначено, що назва продукту має бути «Спред молочного жиру», а інші найменування можуть бути використані, якщо це дозволено національним законодавством у країні роздрібного продажу. Для виробництва такого масла дозволяється використання за списком більше 40 барвників, стабілізаторів, емульгаторів та інших харчових добавок, про небезпеку яких говорити не потрібно.

У ряді країн національні стандарти виготовлення вершкового масла набагато вищі, ніж перелічені вище. Так, наприклад, у Росії згідно з ГОСТ Р 52969-2008 [10] при виробництві вершкового масла з високою жирністю дозволяється тільки барвник Е160а, а низької жирності — тільки Е200, 210, 211, 440, 461, 466, 471.

В Канаді масло поділяється на жирне (більше як 80% жирності), легке (39 – 60%) в якому не дозволяється використання стабілізаторів, і низькокалорійне (до 39%), в якому використовуються стабілізатори тощо [11].

В Україні за ДСТУ 4399:2005 випускається масло як з високою жирністю, так і з низьким вмістом молочних жирів. Причому при виробництві масла низької жирності допускається використання значної кількості стабілізаторів та емульгаторів, які, як відомо, негативно впливають на здоров'я людей. Таким чином, споживач, купуючи масло за ДСТУ 4399:2005, не завжди знає, що він придбав.

Проєкт Технічного регламенту «Вимоги щодо виробництва молока та молочних продуктів» маслом вершковим вважається масло, вироблене з вершків та/або продуктів переробки молока, яке має специфічний притаманний йому смак, запах та пластичну консистенцію за температури (12±2) °С, з вмістом молочного жиру не меншим ніж 61,5%, що становить однорідну емульсію типу «вода в жирі». Таким чином, значна кількість спредів з ЄС та інших світових ринків може безперешкодно потрапляти на вітчизняні ринки під виглядом масла вершкового.

Отже, для України залишається актуальним і необхідним перехід на міжнародні стандарти в деяких напрямках з урахуванням їх недоліків і внесенням поправок.

Згідно із Законом України «Про затвердження переліку харчових добавок», дозволених для використання у харчових продуктах № 143 зі змінами та доповненнями від 11.02.2004 р., не дозволяється використання в Україні Е343, Е542.

Отже, прийнявши норми Міжнародного стандарту Codex Stan 279-1971 та здійснивши зміни до законодавства України щодо заборони використання харчових добавок Е338 – 343 та Е450 – 451 у харчових продуктах або внесення максимально допустимого обсягу їх використання менше 880 мг/кг дозволить зменшити обсяги ввезення на вітчизняні ринки вершкового масла жирністю більше 80%, недостатньо безпечного для здоров'я людини, і збільшити власний експорт даного товару на світові ринки.

Слід зазначити, що Угодою про технічні бар'єри в торгівлі [12], яка набула чинності за результатами Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів у 1994 р., визнається, що жодній країні не повинно бути заборонено вжиття заходів, необхідних для захисту її важливих інтересів безпечності. Цим правом активно користуються, наприклад, країни – члени Європейського Союзу, де діють органи сертифікації харчових продуктів (в Англії – 23, в Німеччині — 10, в Іспанії – 10 тощо) [3].

Таким чином, члени СОТ, які хочуть застосовувати більш суворі заходи безпеки харчових продуктів, ніж ті, які встановлені «Кодексом Аліментаріус», повинні виправдати ці заходи з наукової точки зору. Тобто національні стандарти України, адаптовані до норм даного Кодексу, не обов'язково повинні бути ідентичними. Хоча, на даний момент вже, наприклад, існує готовий Проект ДСТУ-Н CODEX STAN 247 Загальний стандарт Codex Alimentarius для соків і соків з м'якоттю [13], який за своїм ступенем відповідності – ідентичний CODEX STAN 247-2005 «Codex general standard for fruit juices and nectars», що, звичайно, не дасть Україні жодних вигод.

Недивлячись на підписання значною кількістю країн – членів СОТ Угоди про технічні бар'єри та Угоди про застосування санітарних і фітосанітарних заходів спостерігається зростання кількості застосування таких заходів з боку даних країн.

На сьогоднішній день найбільш стурбованими з приводу технічних бар'єрів у торгівлі є США та ЄС, які активно проводять дослідження у цій сфері, намагаючись ліквідувати усі існуючі перешкоди та розширити ринки збуту. Однак більшість країн, навчившись захищати свій ринок такими ж методами, як США та ЄС, активно застосовують заходи технічного регулювання, а іноді й порушують міжнародні домовленості. Так, наприклад, уряд Чилі, прийнявши у серпні 2012 р.у Закон № 20606 «Про харчування і склад харчових продуктів і продовольства», встановив обов'язкові вимоги маркування із зображенням стоп-значків про інформування щодо ожиріння із покриттям до 20% харчового продукту, якщо він перевищує допустимі межі жирів, калорій тощо.

Без надання повідомлення в СОТ у жовтні 2012 р. Євразійська економічна комісія (ЄЕК) Митного союзу опублікувала інформацію щодо перегляду «Технічного регламенту про маркування харчових продуктів», що накладає численні вимоги до маркування, у тому числі щодо поживних компонентів, алергенів і генотифікованих продуктів та вимагає надання попередження про можливість виникнення проблем з травленням від підсолоджувачів і з концентрацією уваги у дітей від барвників.

Існують також вимоги з боку Китаю про розкриття формули продукту (точний відсоток від кожної харчової добавки), причому тільки до імпортованих харчових добавок.

Затримка часу очікування з моменту подачі запити на інспекцію та відмова прийняти існуючі сертифікати GMP без огляду заважає експорту до Бразилії медичних препаратів.

Аргентина нещодавно ввела нові вимоги до оцінки відповідності для електричних та електронних виробів, внівши зміни до Постанови 92/98, які набули чинності 1 січня 2013 р., але не були доведені до відома СОТ.

У березня 2013 р. з боку ЄС висунуто вимоги дотримання Регламенту № 1829/2003, за якими пилок для меду, отриманий з геномодифікованих рослин, повинен бути позначений як геномодифікований відповідно до правил ЄС. Виникають технічні бар'єри в ЄС різного характеру і щодо імпортування міцних спиртних напоїв і біопалива.

ВИСНОВКИ

Отже, більшість країн намагається підвищити рівень та якість продукції на внутрішньому ринку, тим самим захищаючи власних виробників. Адаптація фактично узгодження технічних регламентів відкриває доступ великим корпораціям на будь-які ринки для реалізації однотипних монополізованих товарів у всьому світі. А інститут саморегулюючих організацій взагалі дозволяє розробляти вигідні для виробників і не завжди з дотриманням якості та безпеки для здоров'я людей стандарти з метою отримання надприбутків за рахунок економії витрат на сировині, комплектуючих чи складових під час виробництва без втручання в цей процес держави.

З іншого боку, у разі коригування підприємством своїх виробничих потужностей у відповідність з різними технічними вимогами на окремих ринках, виробничі витрати на одиницю зазвичай зростають. І тому експортери опиняються у невідповідних умовах порівняно з місцевими виробниками, якщо стикаються з новими правилами.

Негативним явищем реформування технічного регулювання, на нашу думку, є зміна державного нагляду на ринковий, через що зникає контроль держави над процесом виробництва продукції. Адаптація чим вищі вимоги держави щодо якості та безпеки до тих чи інших товарів, тим складніше їх імпортувати до країни і тим якісніша продукція потраплятиме на ринки.

Тому необхідно розробити стратегії розвитку національної системи інформаційного забезпечення технічного регулювання та стандартизації, що дозволить повною мірою акумулювати потенціал, який міститься в сотнях тисяч документів із стандартизації. Це дозволить систематизувати усі наявні стандарти, сприяючи зростанню конкурентоспроможності та рівня якості вітчизняної продукції.

Крім того, необхідно призупинити перехід від системи обов'язкової сертифікації до системи оцінки відповідності вимогам технічних регламентів, усунення технічних бар'єрів у торгівлі. Адаптація технічні регламенти висувають перед виробниками тільки мінімальні вимоги і дозволяють безперешкодне ввезення товарів різної якості на територію країни.

На світовому рівні важливо забезпечити вільний доступ усіх зацікавлених сторін до національної, європейської та міжнародної діяльності по стандартизації. Важливо, щоб стандарти забезпечували баланс між інтересами користувачів стандартів і прав власників інтелектуальної власності. Також необхідно ефективно і дієво реагувати на глобальні зміни та ретельний аналіз впливу міжнародних стандартів

на вирішення зовнішньоторговельних проблем із заохочення інновацій та розповсюдження гарної ділової практики. У подальшому важливим є проведення поглибленого дослідження та виявлення проблем у взаємозв'язку між стандартами і правами інтелектуальної власності. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Салухніна Н. Г.** Стандартизація та сертифікація товарів і послуг : підручник / Н. Г. Салухіна, О. М. Язвінська ; МОНМС України, Нац. техн. ун-т України «Київський політехн. ін-т». – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : ЦУЛ, 2013. – 426 с.
- 2. Дятлова В. В.** Система організаційно-технічного регулювання економіки: трансформаційні процеси в Україні : монографія / В. В. Дятлова. – Донецьк : ВІК, 2011. – 399 с.
- 3.** «Абетка» технічного регулювання, або Технічне регулювання у питаннях та відповідях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://obuch.com.ua/pravo/2677/index.html>
- 4. Московська Н.** Технічне регулювання як світовий рушій товару. Або – навпаки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/2123>
- 5.** CODEX STANDARD FOR BUTTER № 279-1971 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.codexalimentarius.org>
- 6.** CODEX GENERAL STANDARD FOR FOOD ADDITIVES № 192-1995. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.codexalimentarius.org>
- 7.** Toxicological evaluation of certain food additives. – Geneva, 1981. – 249 с.
- 8. Смоляр В. І.** Токсичні ефекти харчових добавок / В. І. Смоляр // Проблеми харчування. – 2005. – № 1. – С. 5 – 15.
- 9.** Codex Standard for Dairy Fat Spreads № 253-2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.codexalimentarius.org>
- 10.** ГОСТ Р 52969-2008. Масло сливочное. Технические условия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vsegost.com/Catalog/47/47906.shtml>
- 11.** Dairy Products Regulations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/SOR-79-840/page-3.html#h>
- 12.** Угода про технічні бар'єри в торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>
- 13.** Офіційний сайт Національної Комісії України з Кодексу Аліментаріус [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://codex.co.ua/ukr/reg/groups/wa/?os=548&page=0>

Рецензент – І. Г. Бережнюк, доктор економічних наук, директор Державного науково-дослідного інституту митної справи

REFERENCES

- “«Abetka» tekhnichnoho rehulivannia, abo Tekhnichne rehulivannia u pytanniakh ta vidpovidiakh” [“ABC” technical regulation, technical regulation or the FAQ]. <http://obuch.com.ua/pravo/2677/index.html>
- “CODEX STANDARD FOR BUTTER № 279-1971” <http://www.codexalimentarius.org>
- “CODEX GENERAL STANDARD FOR FOOD ADDITIVES № 192-1995” <http://www.codexalimentarius.org>
- Diatlova, V. V. *Systema orhanizatsiino-tekhnichnoho rehulivannia ekonomiky: transformatsiini protsesy v Ukraini* [Organizational and technical system of economic regulation: transformation processes in Ukraine]. Donetsk: VIK, 2011.
- “Dairy Products Regulations” <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/SOR-79-840/page-3.html#h>
- “ГОСТ R 52969-2008. Maslo slivochnoe. Tekhnicheskie usloviiia” [ГОСТ R 52969-2008. Butter. Specifications]. <http://vsegost.com/Catalog/47/47906.shtml>

Moskovska, N. "Tekhnichne rehuliuвання yak svitovyi rushii tovaru. Abo – navpaky" [Technical regulations as the world's engine of the goods. Or – on the contrary]. <http://www.viche.info/journal/2123>

Ofitsiyni sait Natsionalnoi Komisii Ukrainy z Kodeks Alimentarius. <http://codex.co.ua/ukr/reg/groups/wa?os=548&page=>.

"Sodex Standard for Dairy Fat Spreads № 253-2006" <http://www.codexalimentarius.org>.

Salukhina, N. H., and Yazvinska, O. M. Standartyzatsiia ta sertyfikatsiia tovariv i posluh [Standardization and certification of products and services]. Kyiv: TsUL, 2013.

Smoliar, V. I. "Toksichni efekty kharchovykh dobavok" [Toxic effects of dietary supplements]. *Problemy kharchuvannya*, no. 1 (2005): 5-15. *Toxicological evaluation of certain food additives*. Geneva, 1981.

"Uhoda pro tekhnichni bar'ieri v torhivli" [Agreement on Technical Barriers to Trade]. <http://zakon4.rada.gov.ua/>

УДК 339.737

ТЕОРІЯ ОПТИМАЛЬНИХ ВАЛЮТНИХ ЗОН: ВІД КЛАСИКІВ ДО СЬОГОДЕННЯ

ПІНЧУК А. К.

УДК 339.737

Пінчук А. К. Теорія оптимальних валютних зон: від класиків до сьогодення

У статті досліджено еволюцію теорії оптимальних валютних зон від її класичних положень до сучасних здобутків. На основі критичного огляду класичних критеріїв ОВЗ (оптимальних валютних зон) розроблено схему вибору валютного режиму за теорією Роберта Манделла (Robert Mundell). Розглянуто здобутки альтернативної теорії ОВЗ, основні положення якої відображено схематично у вигляді ілюстрації еволюції теорії оптимальних валютних зон. У результаті аналізу класичних критеріїв оптимальності валютних зон, а також узагальнення здобутків нової теорії ОВЗ розроблено універсальний алгоритм визначення оптимальних умов для створення ефективної валютної зони. Використання даного алгоритму дозволить розробити систему кількісних показників доцільності приєднання певного регіону до ОВЗ, на базі яких можна побудувати економічну модель оптимальної валютної зони, яка відображатиме готовність будь-якої країни до вступу чи утворення ОВЗ. Розробка зазначеної моделі є вкрай необхідною для багатьох країн, що стоять перед вибором валютної інтеграції. Зокрема, така модель є дуже актуальною для України, якій необхідно зробити вибір щодо напрямку зовнішньої інтеграції, оскільки різні курси зовнішньої політики суттєво впливають на ефективність внутрішньої економічної політики в державі.

Ключові слова: інтеграція, теорія оптимальних валютних зон (ОВЗ), критерії ОВЗ, валютний режим.

Рис.: 4. **Бібл.:** 19.

Пінчук Анастасія Костянтинівна – аспірантка, Національний університет «Києво-Могилянська академія» (вул. Сковороди, 2, Київ, 04655, Україна)
E-mail: anastasiia.pinchuk@gmail.com

УДК 339.737

Пинчук А. К. Теория оптимальных валютных зон: от классиков до сегодня

В статье проанализирована эволюция теории оптимальных валютных зон, начиная от ее классических положений до современных разработок. На основании критического анализа классических критериев ОВЗ разработана схема выбора валютного режима по теории Роберта Манделла. Рассмотрены достижения альтернативной теории ОВЗ, основные положения которой отображены схематически в виде иллюстрации эволюции теории оптимальных валютных зон. В результате анализа классических критериев оптимальных валютных зон, а также обобщения разработок новой теории ОВЗ разработан универсальный алгоритм определения оптимальных условий для эффективной валютной зоны. Использование данного алгоритма позволит определить систему количественных показателей целесообразности присоединения региона к ОВЗ, на основании которых можно построить экономическую модель оптимальной валютной зоны, отображающую степень готовности какой-либо страны к присоединению или созданию ОВЗ. Разработка данной модели является необходимой для многих стран, которые стоят перед выбором валютной интеграции. Особенно такая модель актуальна для Украины, которой важно сделать выбор курса внешней интеграции, поскольку разные направления внешней политики существенно влияют на эффективность внутренней экономической политики в стране.

Ключевые слова: интеграция, теория оптимальных валютных зон (ОВЗ), критерии ОВЗ, валютный режим.

Рис.: 4. **Библ.:** 19.

Пинчук Анастасія Константиновна – аспірантка, Національний університет «Києво-Могилянська академія» (вул. Сковороди, 2, Київ, 04655, Україна)
E-mail: anastasiia.pinchuk@gmail.com

UDC 339.737

Pinchuk A. K. Theory of Optimal Currency Zones: from Classics until Today

The article analyses evolution of the theory of optimal currency zones (OCZ), starting from its classical provisions until modern developments. Based on the critical analysis of classical criteria of OCZ, the article develops a scheme of selection of the currency mode by the Robert Mundell theory. It considers achievements of the alternative OCZ theory, the main provisions of which are shown schematically in the form of illustrations of evolution of the theory of optimal currency zones. In the result of analysis of evolution criteria of optimal currency zones and generalisation of developments of the new OCZ theory, the article develops a universal algorithm of identification of optimal conditions for an efficient currency zone. Using this algorithm allows identification of a system of quantitative indicators of expediency of regional joining the OCZ, on the basis of which one can build an economic model of an optimal currency zone, which reflects the degree of readiness of any country to join or develop the OCZ. Development of this model is necessary for many countries that face the need to select the currency integration. This model is of special importance for Ukraine, for which it is important to select the course of external integration, since various directions of foreign policy significantly influence efficiency of the domestic economic policy in the country.

Key words: integration, theory of optimal currency zones (OCZ), OCZ criteria, currency mode.

Рис.: 4. **Bibl.:** 19.

Pinchuk Anastasiya K. – Postgraduate Student, National University of Kyiv-Mohylyanska Academy (vul. Skovorody, 2, 04655, Ukraine)
E-mail: anastasiia.pinchuk@gmail.com

Moskovska, N. "Tekhnichne rehuliuвання yak svitovyi rushii tovaru. Abo – navpaky" [Technical regulations as the world's engine of the goods. Or – on the contrary]. <http://www.viche.info/journal/2123>

Ofitsiyni sait Natsionalnoi Komisii Ukrainy z Kodeks Alimentarius. <http://codex.co.ua/ukr/reg/groups/wa?os=548&page=>.

"Sodex Standard for Dairy Fat Spreads № 253-2006" <http://www.codexalimentarius.org>.

Salukhina, N. H., and Yazvinska, O. M. Standartyzatsiia ta sertyfikatsiia tovariv i posluh [Standardization and certification of products and services]. Kyiv: TsUL, 2013.

Smoliar, V. I. "Toksychni efekty kharchovykh dobavok" [Toxic effects of dietary supplements]. *Problemy kharchuvannya*, no. 1 (2005): 5-15. *Toxicological evaluation of certain food additives*. Geneva, 1981.

"Uhoda pro tekhnichni bar'ieri v torhivli" [Agreement on Technical Barriers to Trade]. <http://zakon4.rada.gov.ua/>

УДК 339.737

ТЕОРІЯ ОПТИМАЛЬНИХ ВАЛЮТНИХ ЗОН: ВІД КЛАСИКІВ ДО СЬОГОДЕННЯ

ПІНЧУК А. К.

УДК 339.737

Пінчук А. К. Теорія оптимальних валютних зон: від класиків до сьогодення

У статті досліджено еволюцію теорії оптимальних валютних зон від її класичних положень до сучасних здобутків. На основі критичного огляду класичних критеріїв ОВЗ (оптимальних валютних зон) розроблено схему вибору валютного режиму за теорією Роберта Манделла (Robert Mundell). Розглянуто здобутки альтернативної теорії ОВЗ, основні положення якої відображено схематично у вигляді ілюстрації еволюції теорії оптимальних валютних зон. У результаті аналізу класичних критеріїв оптимальності валютних зон, а також узагальнення здобутків нової теорії ОВЗ розроблено універсальний алгоритм визначення оптимальних умов для створення ефективної валютної зони. Використання даного алгоритму дозволить розробити систему кількісних показників доцільності приєднання певного регіону до ОВЗ, на базі яких можна побудувати економічну модель оптимальної валютної зони, яка відображатиме готовність будь-якої країни до вступу чи утворення ОВЗ. Розробка зазначеної моделі є вкрай необхідною для багатьох країн, що стоять перед вибором валютної інтеграції. Зокрема, така модель є дуже актуальною для України, якій необхідно зробити вибір щодо напрямку зовнішньої інтеграції, оскільки різні курси зовнішньої політики суттєво впливають на ефективність внутрішньої економічної політики в державі.

Ключові слова: інтеграція, теорія оптимальних валютних зон (ОВЗ), критерії ОВЗ, валютний режим.

Рис.: 4. **Бібл.:** 19.

Пінчук Анастасія Костянтинівна – аспірантка, Національний університет «Києво-Могилянська академія» (вул. Сковороди, 2, Київ, 04655, Україна)
E-mail: anastasiia.pinchuk@gmail.com

УДК 339.737

Пинчук А. К. Теория оптимальных валютных зон: от классиков до сегодня

В статье проанализирована эволюция теории оптимальных валютных зон, начиная от ее классических положений до современных разработок. На основании критического анализа классических критериев ОВЗ разработана схема выбора валютного режима по теории Роберта Манделла. Рассмотрены достижения альтернативной теории ОВЗ, основные положения которой отобразены схематически в виде иллюстрации эволюции теории оптимальных валютных зон. В результате анализа классических критериев оптимальных валютных зон, а также обобщения разработок новой теории ОВЗ разработан универсальный алгоритм определения оптимальных условий для эффективной валютной зоны. Использование данного алгоритма позволит определить систему количественных показателей целесообразности присоединения региона к ОВЗ, на основании которых можно построить экономическую модель оптимальной валютной зоны, отображающую степень готовности какой-либо страны к присоединению или созданию ОВЗ. Разработка данной модели является необходимой для многих стран, которые стоят перед выбором валютной интеграции. Особенно такая модель актуальна для Украины, которой важно сделать выбор курса внешней интеграции, поскольку разные направления внешней политики существенно влияют на эффективность внутренней экономической политики в стране.

Ключевые слова: интеграция, теория оптимальных валютных зон (ОВЗ), критерии ОВЗ, валютный режим.

Рис.: 4. **Библ.:** 19.

Пинчук Анастасія Константиновна – аспірантка, Національний університет «Києво-Могилянська академія» (вул. Сковороди, 2, Київ, 04655, Україна)
E-mail: anastasiia.pinchuk@gmail.com

UDC 339.737

Pinchuk A. K. Theory of Optimal Currency Zones: from Classics until Today

The article analyses evolution of the theory of optimal currency zones (OCZ), starting from its classical provisions until modern developments. Based on the critical analysis of classical criteria of OCZ, the article develops a scheme of selection of the currency mode by the Robert Mundell theory. It considers achievements of the alternative OCZ theory, the main provisions of which are shown schematically in the form of illustrations of evolution of the theory of optimal currency zones. In the result of analysis of evolution criteria of optimal currency zones and generalisation of developments of the new OCZ theory, the article develops a universal algorithm of identification of optimal conditions for an efficient currency zone. Using this algorithm allows identification of a system of quantitative indicators of expediency of regional joining the OCZ, on the basis of which one can build an economic model of an optimal currency zone, which reflects the degree of readiness of any country to join or develop the OCZ. Development of this model is necessary for many countries that face the need to select the currency integration. This model is of special importance for Ukraine, for which it is important to select the course of external integration, since various directions of foreign policy significantly influence efficiency of the domestic economic policy in the country.

Key words: integration, theory of optimal currency zones (OCZ), OCZ criteria, currency mode.

Рис.: 4. **Bibl.:** 19.

Pinchuk Anastasiya K. – Postgraduate Student, National University of Kyiv-Mohylyanska Academy (vul. Skovorody, 2, 04655, Ukraine)
E-mail: anastasiia.pinchuk@gmail.com

Сучасні світові економіки переживають кризу глобалізації, оскільки інтеграційні процеси відбуваються настільки швидко, що їх всеохопні масштаби часто здійснюють руйнівний вплив на непідготовлені економіки. Існуюча теоретична база не забезпечує вичерпних пояснень наслідків сучасних інтеграційних процесів, які все частіше здійснюють непрогнозований негативний вплив на національні економіки. Тому перед науковою спільнотою постають нові завдання, що полягають у дослідженні сучасних проблем інтеграції, прогнозуванні її реальних ефектів і визначенні передумов її ефективного впровадження.

Основою для розгляду інтеграційних процесів є теорія оптимальних валютних зон (ОВЗ). Науковці класичного етапу теорії оптимальних валютних зон, яка була започаткована Р. Манделлом і доповнена П. Кінемом, М. Фрідманом, Р. Маккінемом, Дж. М. Флемінгом [1, 3, 5, 6], Х. Фукудою, Дж. Інграмом [8, 9] і В. Корденом [2], виокремлювали єдині критерії, відповідність яким визначала межі оптимальної валютної зони. Послідовники альтернативних течій теорії ОВЗ, серед яких Р. Вобель, Дж. Фон Хаген, А. Алезіна, Р. Барро, Дж. Франкель, С. Тенрейро, А. Роуз [12 – 16], Дробишевський С. М., Полевий Д. І. [7], І. Ішіяма [10], Р. Огороднік [4], намагаються переоцінити класичні критерії ОВЗ та знайти нові умови оптимальності валютної зони. Проте, незважаючи на велику кількість сучасних досліджень з теорії оптимальних валютних зон, розробку нових і перегляд класичних критеріїв ОВЗ, основним недоліком « нової » теорії оптимальних валютних зон є відсутність узагальнення нових розробок науковців, належної структуризації висновків і, як наслідок, відсутність єдиної позиції щодо доцільності приєднання певної країни до валютної зони.

Метою даної статті є критичний огляд як класичних, так і « нових » розробок в теорії оптимальних валютних зон, їх структуризація, узагальнення та розробка універсального алгоритму визначення оптимальних умов приєднання певної країни до валютної зони.

Теорія оптимальних валютних зон була започаткована в середині ХХ століття внаслідок глобального поширення міжнародної торгівлі, прискорення процесів глобалізації у світовому економічному просторі. Глобалізація міжнародних відносин створила необхідність оптимізації даних процесів, породила прагнення створити умови, за яких міжнародна кооперація буде приносити більше вигод для всіх її учасників. Необхідність виконання певних умов для створення оптимальної валютної зони обумовлюється тим фактом, що участь в будь-якій валютній зоні передбачає відмову від такого інструменту монетарної політики, як зміна валютного курсу для стабілізації національної економіки у відповідь на зовнішні та внутрішні шоки. Тому варто розглянути класичні критерії оптимальних валютних зон, роль яких полягає у здатності вирівнювати макроекономічну стабільність країни в умовах відсутності можливості змінювати обмінний курс у зв'язку з політикою фіксації обмінного курсу або впровадженням єдиної валюти.

Засновником теорії оптимальних валютних зон вважається Роберт Манделл, який у 1961 р. вперше запропонував поняття мобільності факторів виробництва як критерій для визначення оптимальної валютної зони. Р. Манделл стверджував, що єдиною умовою для застосування єдиної чи спільної валюти на території певного регіону є абсолютна мобільність факторів виробництва всередині такої зони. У такому випадку обмінний курс до зовнішніх валют поза ОВЗ має бути плаваючим для стабілізації зовнішніх шоків. Важливо зазначити, що додатковою

обов'язковою умовою Р. Манделл називав неможливість переміщення факторів за межі оптимальної валютної зони. Інакше, якщо фактори виробництва є мобільними до регіону поза ОВЗ, такий регіон має бути включений в оптимальну валютну зону. І навпаки, якщо мобільність факторів всередині ОВЗ порушується, то така зона має бути поділена на окремі валютні регіони, в яких фактори переміщуються абсолютно вільно, і між валютами таких регіонів має застосовуватись плаваючий обмінний курс [1]. Дана логіка вибору оптимального валютного режиму за теорією Роберта Манделла відображена на рис. 1.

Р. Манделл наголошував, що абсолютна мобільність праці між двома країнами здатна компенсувати надлишкове безробіття, яке виникає внаслідок спаду внутрішнього попиту в одній країні у порівнянні до іншої [1]. Проблему трудової мобільності також розглядали у своїх роботах В. Корден у 1972 році [2], Джон М. Флемінг у 1971 [3], а пізніше Р. Огороднік у 1993. З огляду на неможливість абсолютної мобільності трудових ресурсів в реальному житті науковці пізнішого періоду припустили, що цю функцію краще виконує мобільність інших факторів виробництва – технології та капіталу. За Р. Огородніком технології та капітал перетікають в країну, де вартість виробництва стала дешевшою внаслідок зниження загального рівня цін в цій країні. Таким чином, збільшення потоку капіталу та технологій призведе до підвищення рівня зайнятості (в країні, яка мала економічні проблеми до об'єднання з ОВЗ), що в результаті стабілізує макроекономічну ситуацію в цій країні [4].

У 1963 р. Р. Маккінен запропонував відкритість економіки як критерій оптимальної валютної зони, яку він визначав через співвідношення товарів, що беруть участь у міжнародній торгівлі (експорт-імпорт), і таких, що виробляються виключно для національного споживання. Основним аргументом Р. Маккінена було твердження, що чим більше в країні частка імпортованих і експортованих товарів, тим менш ефективним є застосування плаваючого обмінного курсу. Тобто оптимальною валютною політикою в даному випадку буде фіксація обмінного курсу. Суттєвим припущенням даної теорії є стабільність світових цін, оскільки інакше, за теорією Р. Маккінена, світова нестабільність призведе до дисбалансів всередині країни через фіксований обмінний курс [5]. У свою чергу, наступний дослідник теорії оптимальних валютних зон, П. Кінен, у 1969 р. критерієм ОВЗ назвав диверсифікацію економіки. На думку цього автора, падіння попиту на експортну продукцію не призведе до значного економічного спаду або суттєвого збільшення безробіття за умови розгалуженої системи національного виробництва [6].

Останні два погляди є дещо схожими: відкритість Р. Маккінена можна трактувати як високу диверсифікацію експортоорієнтованих галузей економіки, тоді як П. Кінен додає ще й диверсифікацію національного виробництва. Проте ці дослідники роблять протилежні висновки: висока диверсифікація економіки, за Р. Маккінемом, прямо пропорційна її розмірам, а для великої економіки політика фіксованого валютного курсу априорі не може бути ефективним, стверджував Р. Маккінен, оскільки питома вага зовнішнього сектора такої економіки є надто малою для передачі позитивного впливу світової стабільності. Причина такої розбіжності полягає у протилежності припущень, оскільки, на відміну від Р. Маккінена, модель П. Кінена була розроблена для подолання зовнішніх шоків, тобто базується на вихідному припущенні світової нестабільності [7].

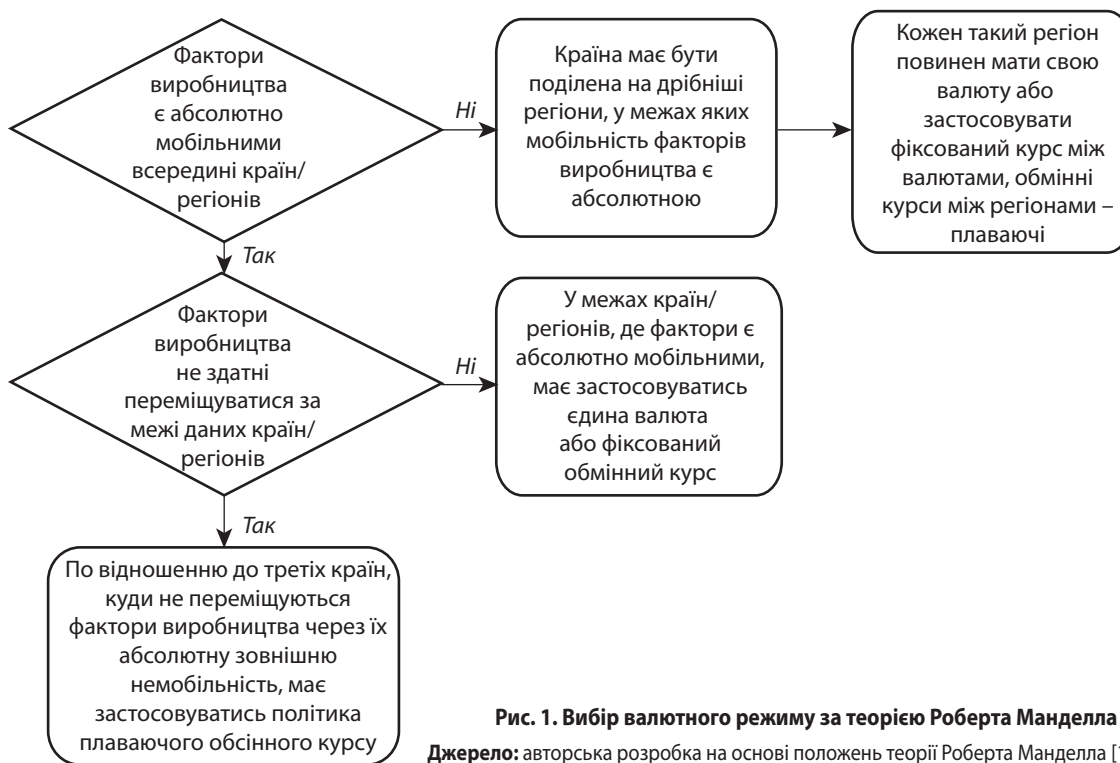


Рис. 1. Вибір валютного режиму за теорією Роберта Манделла

Джерело: авторська розробка на основі положень теорії Роберта Манделла [1].

Цілий ряд робіт з теорії оптимальних валютних зон класичного періоду присвячений наступному критерію оптимальності валютної зони – економічній інтеграції. Сутність даного критерію полягає у припущенні, що економічно схожим країнам буде легко відмовитися від зміни валютного курсу як інструменту монетарної політики, оскільки вони мають ряд інших макроекономічних важелів, які будуть однаково ефективними для всіх країн – учасниць ОВЗ. Зародження даної ідеї прослідковується ще у роботах Р. Манделла, який наголошував на важливості подібності структури виробництва в межах оптимальної валютної зони. Серед досліджень аспектів економічної інтеграції окремої уваги заслуговують висновки Дж. Інграма, який у своїй роботі у 1969 р. зосередився на інтеграції фінансових ринків. Наявність високо інтегрованих фінансових ринків, за Дж. Інграмом, означає взаємне використання довгострокових фінансових активів, які здатні компенсувати коливання платіжного балансу країни за рахунок забезпечення стабільного рівня довгострокових процентних ставок [8]. Крім того, хоча Дж. Інграм і не використовував даний аргумент, проте варто зазначити, що високоінтегровані фінансові ринки здатні компенсувати економічні дисбаланси через забезпечення вільного потоку капіталів у регіони спаду, реалізуючи таким чином критерій мобільності капіталу Дж. Флемінга.

Іншим важливим аспектом економічної інтеграції є подібність фіскальних політик країн – учасниць ОВЗ. У даному випадку мова йде про застосування схожих фіскальних підходів з метою подолання зовнішніх шоків в умовах фіксованого обмінного курсу. Прихильники цього погляду, П. Кінен та Х. Фукуда, стверджують, що наслідки навіть асиметричних шоків можна подолати, застосовуючи єдину систему податків і трансфертів. Проте в даному випадку інтеграція фіскальної системи у поєднанні з єдиною монетарною політикою, пов'язаною із застосуванням фіксованого обмінного курсу серед країн – учасниць ОВЗ, створює загрозу економічній незалежності країни як такої [6, 8].

Дж. Флемінг у своїй роботі 1971 р. звужив термін економічної інтеграції до подібності темпів інфляції як критерію ОВЗ. Даний підхід базується на твердженні, що зміна валютного курсу часто використовується для коригування інфляційних наслідків, таких як відновлення паритету купівельної спроможності валют у випадку знецінення національної грошової одиниці. Тобто ідея інфляційної інтеграції полягає у мінімізації факторів, на які впливає зміна валютного курсу, коли його фіксація не здійснить суттєвого впливу на економічну політику країн в цілому [3]. Інші дослідники, такі як І. Ішіяма (1975) [10], С. Едвардс та С. Колінз (1996), М. Мусса (1997) [11], апелювали до політичної інтеграції як визначального критерію оптимальної валютної зони. Прихильники даного підходу вважають, що суттєві розбіжності в політичних поглядах можуть створити критичні перешкоди для застосування єдиних економічних принципів. І навпаки, однакові політичні прагнення можуть призвести до коригування економічної політики держави для досягнення певних макроекономічних показників з метою підвищення рівня інтеграції з пріоритетним регіоном [7].

Очевидно, що кожний з класичних критеріїв оптимальної валютної зони мав свої недоліки, не міг стати універсальною панацеєю для країн – учасниць валютної зони в умовах впливу економічних шоків. Викриття недосконалості одного критерію породжувало необхідність винайдення нових критеріїв, що, у свою чергу, посприяло виникненню критеріального підходу до визначення оптимальної валютної зони, або класичного, як пізніше назвали його послідовники. Схематично еволюцію класичної теорії оптимальних валютних зон відображено на рис. 2.

Науковий інтерес до теорії оптимальних валютних зон вибухнув з новою силою у 1990-ті рр. і започаткував новий виток в еволюції ОВЗ. Нову теорію оптимальних валютних зон можна також поділити на декілька етапів. Дослідники першої хвилі нової теорії намагалися визначити нові критерії ОВЗ. Принципова новизна

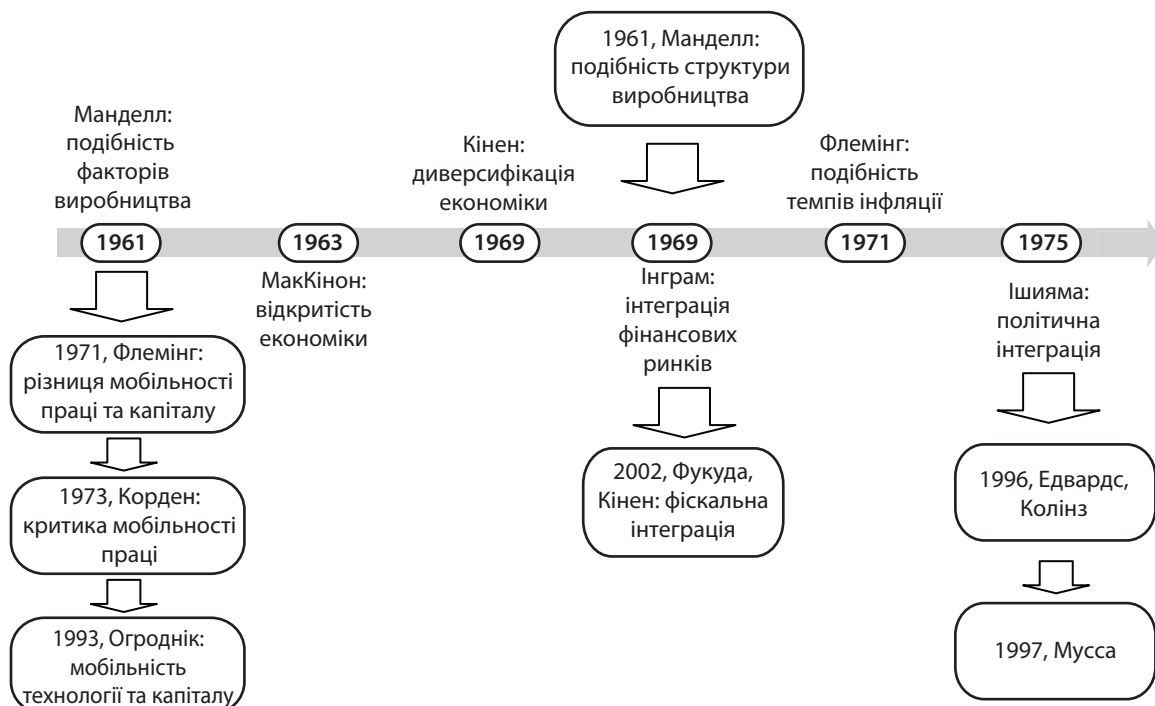


Рис. 2. Еволюція класичної теорії оптимальних валютних зон

Джерело: авторська розробка.

альтернативного підходу полягає в аналізі динаміки макроекономічних показників потенційних країн – учасниць ОВЗ, у той час як класичні критерії спиралися на оцінку поточної ситуації в регіоні.

Нові альтернативні критерії ОВЗ у 2002 році Х. Фукуда [9] назвав «прокси»-критеріями. Можна узагальнити, що «прокси»-критерії є більш формальним вираженням класичного критерію економічної інтеграції, вони призначені кількісно визначити ступень взаємозалежності певних макроекономічних індикаторів різних країн. До таких критеріїв належить волатильність обмінного курсу, який ввів у наукову літературу Р. Вобель [12] ще у 1976 р., а пізніше його емпіричне підтвердження здійснили Дж. Фон Хаген та М. Нейман у 1994 р. [13]. Даний критерій відображає, наскільки активно обмінний курс використовується в країні як інструмент стабілізації економіки у відповідь на економічні шоки, зовнішні та внутрішні.

Далі науковий інтерес дослідників змістився в бік походження економічних шоків. Джерела шоків розглядали у своїй роботі Р. Огороднік у 1993 р. і Байтер у 1995 р. Прихильники цього критерію вважали, що застосування єдиної стабілізаційної політики буде ефективнішим для всіх учасників ОВЗ за умови подібності шоків, що впливають на економіку країн [7]. А. Алесіна [14], Р. Барро та С. Тенрейро [15] досліджували у 2003 р. волатильність шоків, а Х. Фукуда, аналізуючи кореляцію шоків у 2002 р., вперше використав поняття «прокси»-критеріїв [9]. Зазначені критерії активно використовували у своїх роботах С. М. Дробишевський та Д. І. Полевий, які досліджували проблеми створення єдиної валютної зони в країнах СНД у 2004 – 2007 рр.

Для робіт другої хвилі нової теорії ОВЗ характерною рисою є переоцінка деяких класичних критеріїв оптимальної валютної зони. Так, Дж. Гандольфо у 1992 р. висунув припущення, що подібність інфляційних цілей є більш реальним критерієм для визначення ОВЗ, ніж подібність інфляційних показників, як зазначав Дж. Флемінг. Тобто,

за Дж. Гандольфо, країни з різними показниками інфляції можуть утворювати оптимальну валютну зону, якщо впроваджуватимуть подібні напрямки інфляційної політики [7]. Наприклад, до складу ОВЗ можуть входити країни з високими темпами інфляції, що застосовують політику зниження загального рівня цін, і країни з низькими темпами інфляції, які підтримують курс стабільних цін. Таким чином, альтернативний погляд на класичний критерій розширює коло потенційних учасників валютної зони, що по суті відображає сучасні потреби суб'єктів економічного простору.

Далі перегляд класичних критеріїв ОВЗ продовжили Дж. Франкель та А. Роуз, які у 1997 р. ввели термін «ендогенність критеріїв ОВЗ», що також досліджували Ф. П. Монгеллі та Де Грауве П. у 2002 та 1996 рр. відповідно. Поняття ендогенності критеріїв ОВЗ полягає у припущенні, що виконання деяких критеріїв певною країною не є обов'язковою умовою для вступу до ОВЗ, оскільки їх справедливо розглядати як наслідки від участі певної країни в оптимальній валютній зоні, тобто їх виконання природно відбудеться у короткостроковому періоді після вступу до ОВЗ. До таких ендогенних критеріїв автор відносить симетричність бізнес-циклів, кореляцію шоків, що впливають на економіку країни, а також відкритість економіки, фінансову та торгівлю інтеграцію [16, 17, 18].

Наступний виток у розвитку нової теорії оптимальних валютних зон полягав в узагальненні висновків класиків і використанні критеріїв для визначення сукупних вигід і втрат певної країни від приєднання до валютної зони. Аналіз вигід і витрат від вступу до оптимальної валютної зони займає чільне місце в альтернативній теорії ОВЗ. Дане питання аналізується в роботах К. М. Рінхарт, К. Рогоффа та ін. Серед основних переваг, що може отримати країна від вступу до ОВЗ: скорочення трансакційних витрат на конвертацію валюти, зменшення обсягів спекулятивного капіталу на фінансових ринках, збільшення доходів країни

від зовнішньої торгівлі, покращення макроекономічних показників в процесі наближення до показників країни-якоря. Можливі втрати від участі в оптимальній валютній зоні у роботах науковців альтернативного періоду витікають, як правило, із недотримання класичних критеріїв ОВЗ. До основних потенційних витрат дослідники даного періоду відносять втрату незалежності монетарної політики як наслідок відмови використання обмінного курсу як регулюючого інструменту, яка може призвести до внутрішніх дисбалансів з метою дотримання зовнішнього балансу [19].

Науковці даного періоду дійшли висновку, що ефекти ОВЗ необхідно розглядати у сукупності, зосередження на одному критерії є обмеженням, що суттєво викривляє реальну економічну картину. За цим альтернативним підходом валютна зона вважається оптимальною, якщо вигоди від участі у валютній зоні переважають втрати. Серед науковців даного періоду варто також виділити А. Роуза, Р. Гліка, Дж. Франкеля, Р. Барро, С. Тенреуро, Д. Андерсона, Е. ван Вінкупа, Р. Огородніка і Дж. С. Тавласа, а серед класиків подібні узагальнення робили Р. Манделл, І. Ішіяма, Х. Фукуда та А. Кафка. Схематично еволюцію нової теорії оптимальних валютних зон відображено на рис. 3.

Підсумовуючи здобутки альтернативного періоду розвитку теорії оптимальних валютних зон, можна сказати, що основними надбаннями альтернативного погляду на визначення оптимальної валютної зони є введення понять ендогенності критеріїв ОВЗ і симетричності бізнес-циклів, спроба оцінки сукупного результату від вступу до ОВЗ через аналіз вигід і втрат потенційної країни-учасниці від вступу до ОВЗ і розробка нових критеріїв ОВЗ, які базуються на аналізі динаміки макроекономічних показників регіону.

З одного боку, альтернативна теорія оптимальних валютних зон є більш практичною, оскільки робить спробу оцінити реальний ефект для конкретної країни від вступу

та участі у певній валютній зоні, як у коротко-, та і довгостроковому періоді. Проте, з другого боку, на даний момент «нова» теорія оптимальних валютних зон носить скоріш теоретичний характер за відсутності єдиного алгоритму визначення доцільності вступу певної країни до ОВЗ.

Складність практичного застосування положень нової теорії оптимальних валютних зон наявна з декількох причин. *По-перше*, це неоднозначність оцінки деяких критеріїв за відсутності єдиного узгодженого підходу до кількісної інтерпретації таких показників, як політична узгодженість, рівень фіскальної інтеграції, розвиток фінансових ринків, а також відмінностей в одиницях вимірювання даних показників. *По-друге*, перелік вигід і втрат від приєднання до ОВЗ залишається дискусійним питанням і, по суті, не може бути вичерпним з огляду на індивідуальні риси національних економік, що ускладнює визначення реального ефекту від інтеграції. *По-третє*, серед висновків сучасних науковців з теорії ОВЗ досі існують протиріччя в трактуванні результатів інтеграції: як посилення спеціалізації, з одного боку, чи розвиток диверсифікації національного виробництва, з іншого боку.

Таким чином, підсумовуючи надбання класичної та нової теорії оптимальних валютних зон, доцільно виокремити комплекс критеріїв сумісності країн/регіонів, використання яких забезпечить високу ефективність об'єднання регіонів в єдину валютну зону, в межах якої буде застосуватись фіксований валютний курс або впроваджено єдину валюту. До таких критеріїв сумісності, у першу чергу, необхідно віднести високий рівень диверсифікації виробництва, як національного, так і експорторієнтованих галузей. Оскільки вузькоспеціалізовані країни дуже чутливі до криз у профільних галузях і потребують специфічних стабілізаційних заходів, тому застосування єдиних підходів монетарної політики будуть малоефективними для таких регіонів і може навіть спричинити по-

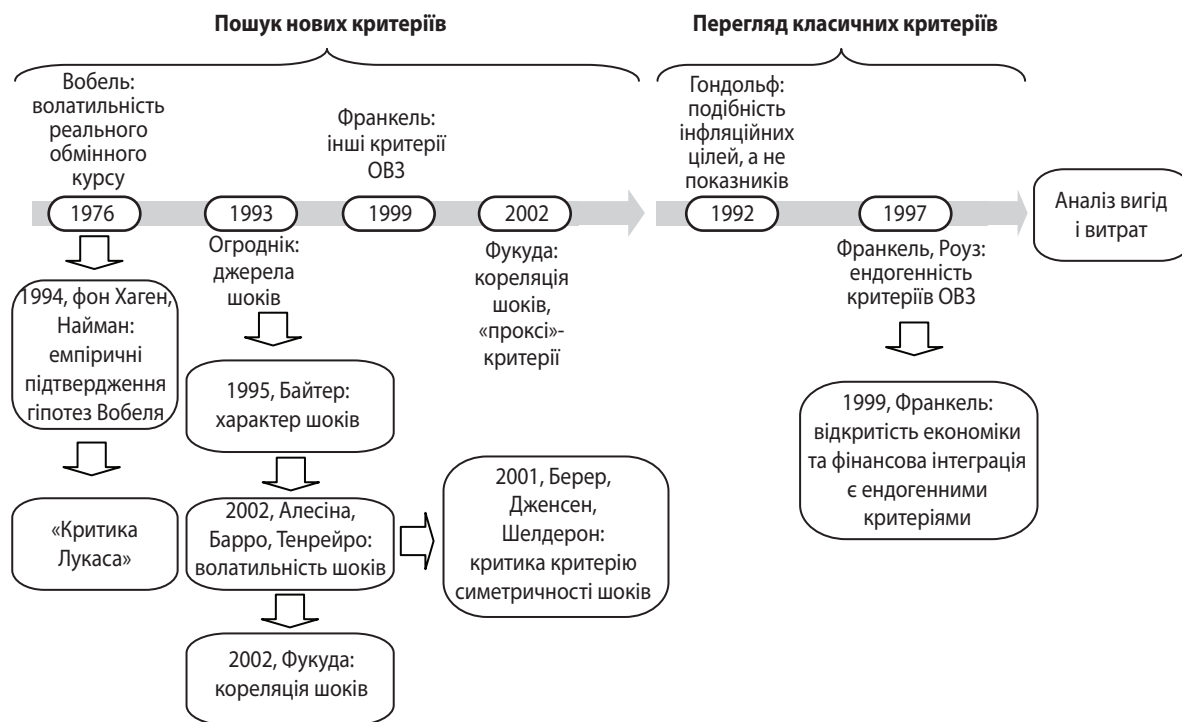


Рис. 3. Еволюція нової теорії оптимальних валютних зон.

Джерело: авторська розробка.

глиблення кризових явищ. Другим критерієм сумісності є подібність рівня розвитку фінансових ринків, враховуючи, що рівень їх інтеграції є ендегенним фактором і може бути досягнутий внаслідок приєднання до ОВЗ. Якщо ж рівень розвитку фінансових ринків країн – учасниць ОВЗ буде суттєво відрізнятися, то виникає висока ймовірність перетоку капіталів до більш розвинених регіонів. У такому випадку відбуватиметься поглиблення регіональної диференціації, що робить неможливим впровадження єдиної ефективної стабілізаційної політики.

Наступним необхідним критерієм сумісності для утворення сучасної ОВЗ є фіскальна інтеграція регіонів. Під фіскальною інтеграцією в даному випадку мається на увазі подібність податкових і трансфертних ставок, а також рівень прозорості та складності податкових систем. Суттєві розбіжності податкових навантажень, складності процедур і розгалуження податків є передумовою перетоку інвестиційної активності у більш сприятливі регіони, поглиблюючи дезінтеграційні процеси. Ще одним аспектом, необхідним для створення ефективної ОВЗ, є подібність рівнів централізації інститутів праці, тобто наскільки впливовими в регіоні є такі об'єднання, як профсоюзи та їх аналоги, що здійснюють контроль над мінімальним і максимальним рівнями заробітної плати. Оскільки гнучкість цін та заробітної плати є справедливо важливими передумовами успішності ОВЗ ще за Р. А. Манделлом, то регіони з високо централізованими інститутами праці, що значно обмежують гнучкість зарплати, не можуть використовувати подібні стабілізацій-

ні інструменти з регіонами, де рівень зарплати встановлюється вільно відповідно до ринкових законів.

Іншою важливою умовою для об'єднання країн/регіонів в ОВЗ є подібність цілей макроекономічної політики – стримання інфляції або забезпечення повної зайнятості, оскільки досягнення різних цілей робить неможливим застосування єдиних макроекономічних інструментів. У представленому алгоритмі (рис. 4) зазначені також такі критерії сумісності, як низька волатильність обмінного курсу та політична узгодженість. Низька волатильність обмінного курсу означає, що зміна курсу валют не часто використовується як інструмент монетарної політики, а отже, відмова від такого інструменту не завдасть шкоди національній економіці. А критерій політичної узгодженості є необхідним фактором для формування єдиної економічної політики країн – учасниць валютної зони. Таким чином, схематично вибір валютного режиму за альтернативним підходом відображено на рис. 4.

ВИСНОВКИ

Критичний огляд класичних критеріїв оптимальності валютних зон, а також узагальнення здобутків нової теорії ОВЗ дали можливість розробити універсальний алгоритм визначення оптимальних передумов для створення ефективної валютної зони. Використання даного алгоритму дозволить розробити систему кількісних показників доцільності приєднання певного регіону до ОВЗ. На основі розроблених показників можна побудувати економічну модель

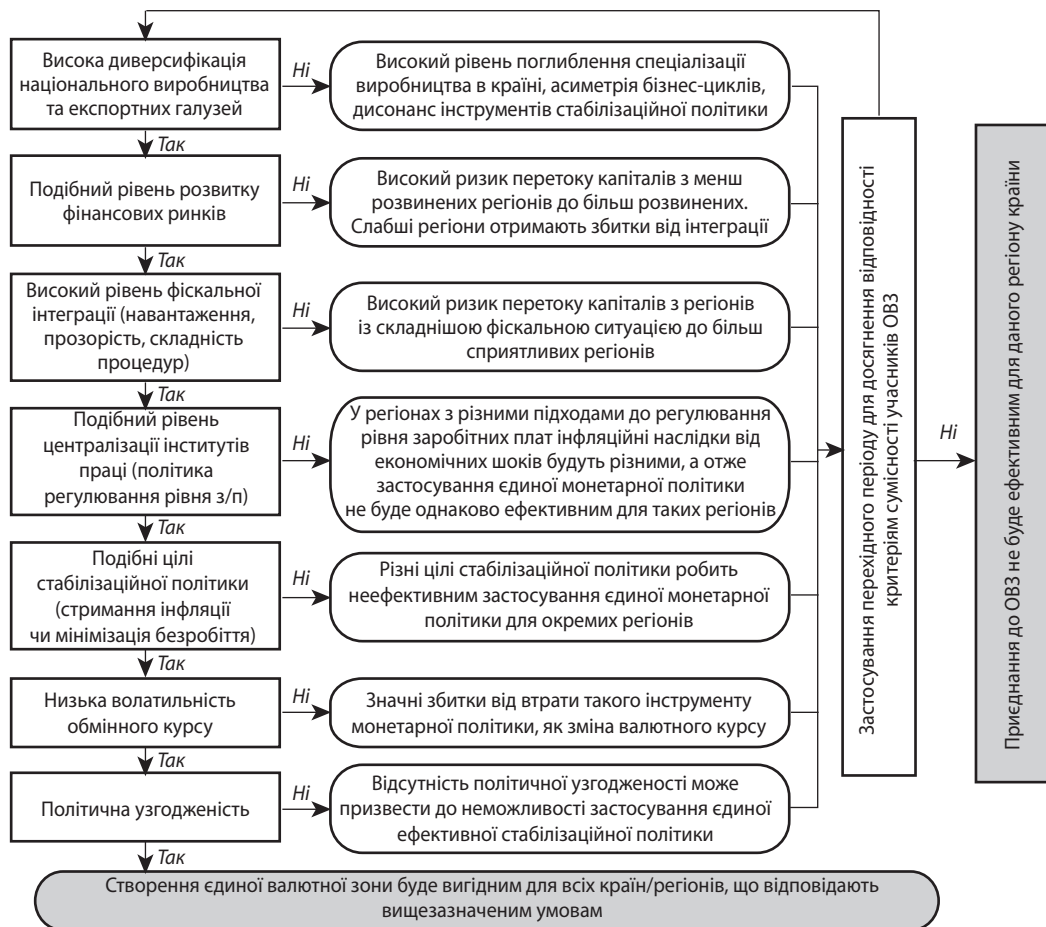


Рис. 4. Алгоритм доцільності приєднання/утворення ОВЗ за альтернативним підходом.

Джерело: авторська розробка.

оптимальної валютної зони, яка відобразить готовність будь-якої країни до вступу чи утворення ОВЗ. Розробка зазначеної моделі є вкрай необхідною для багатьох країн, що стоять перед вибором валютної інтеграції. У тому числі така модель дуже потрібна Україні, якій потрібно нарешті зробити вибір щодо напрямку зовнішньої інтеграції, оскільки різні курси зовнішньої політики суттєво впливають на ефективність внутрішньої економічної політики в державі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Mundell R. A.** A Theory of Optimum Currency Areas / R. A. Mundell // *American Economic Review*. – 1961. – Vol. 51. – P. 657 – 665.
2. **Corden W.**, 1972, "Monetary Integration, Essays in International Finance". *International Finance Section No. 93*, Princeton University.
3. **Fleming J. Marcus**, (1971) "On Exchange Rate Unification," *The Economic Journal*, Vol. 81, pp. 467-88.
4. **Ogrodnick R.** (1993). Optimum Currency Areas and The International Monetary System // *Journal of International Affairs*.
5. **McKinnon R.** Optimum Currency Areas / R. McKinnon // *American Economic Review*. – 1963. – Sept. – P. 717–725.
6. **Kenen P. B.** The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View / R. A. Mundell A. K. Swoboda, (Eds.) *Monetary Problems of the International Economy*. – Chicago : University of Chicago Press, 1969. – P. 41–60.
7. **Дробышевский С. М.** Проблемы создания единой валютной зоны в странах СНГ / С. М. Дробышевский, Д. И. Полевой. – М. : ИЭПП, 2004. – С. 110.
8. **Ingram J.** (1969). Comment: The Currency Area Problem / J. Ingram // *Monetary Problems of the International Economy*. University of Chicago Press. P. 95 – 100.
9. **Fukuda H.** (2002). The Theory of Optimum Currency Areas: An Introductory Survey / H. Fukuda // *Mita Festival Paper*. Keio University, Faculty of Economics.
10. **Ichiyama Y.** (1975). The Theory of Optimum Currency Areas: A Survey / Y. Ichiyama // *IMF Staff Papers*. – № 42(2). – P. 344 – 383.
11. **Mussa M.** (1997). Political and Institutional Commitment to a Common Currency / M. Mussa // *American Economic Review*. – № 87. – P. 217 – 221.
12. **Vaubel R.** (1976). Real Exchange Rate Changes in the European Community: The Empirical Evidence and Its Implications for European Currency Unification / R. Vaubel // *Weltwirtschaftliches Archive*. – № 112. – P. 429 – 470.
13. **Von Hagen J.** (1994). Real Exchange Rates Between Currency Areas: How Far Away is EMU? / Hagen J. Von, M. Neuman // *Review of Economics and Statistics*. – № 76. – P. 236 – 244.
14. **Alesina A.** Optimum Currency Areas / A. Alesina, R. Barro and S. Tenreiro // *NBER Working Paper*. – 2002. – № 9072. – 49 p.
15. **Tenreiro S.** (2003). Economic Effects of Currency Unions / S. Tenreiro, R. Barro // *NBER Working Paper*. – № 9435.
16. **Frankel J.** The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criterion / J. Frankel, A. Rose // *The Economic Journal*. – Jul. 1998. – Vol. 108 (449). – P. 1009 – 1025.
17. **Mongelli F. P.** "New" Views on the Optimum Currency Area Theory: What is EMU Telling US? [Electronic Resource] / F. P. Mongelli / *European Central Bank*. – 2002. – January. – Access : <http://repec.org/res2002/Mongelli.pdf>
18. **De Grauwe P.** (1996). Reforming the Transition to EMU / P. De Grauwe // *Making EMU happen, problems and proposals: A Symposium*. Princeton. P. 16 – 29.
19. **Reinhart C.** (2002). The Modern History of Exchange Rate Arrangements: A Reinterpretation / C. Reinhart, K. Rogoff // *NBER Working Paper*. № 8963.

REFERENCES

- Alesina, A., and Tenreiro, R. Barro and S. "Optimum Currency Areas". *NBER Working Paper*, no. 9072 (2002): 49-.
- Corden, W. "Monetary Integration, Essays in International Finance". *International Finance Section*, No. 93. Princeton University, 1972.
- Drobyshevskiy, S. M., and Polevoy, D. I. *Problemy sozdaniia edinoi valiutnoy zony v stranakh SNG* [Problems creating a single monetary zone in the CIS countries]. Moscow: IEPP, 2004.
- De, Grauwe P. "Reforming the Transition to EMU". *Making EMU happen, problems and proposals: A Symposium*. Princeton, 1996. 16-29.
- Fleming, J. Marcus "On Exchange Rate Unification". *The Economic Journal*, vol. 81 (1971): 467-488.
- Fukuda, H. "The Theory of Optimum Currency Areas: An Introductory Survey". *Mita Festival Paper*. Keio University, 2002.
- Frankel, J., and Rose, A. "The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criterion". *The Economic Journal*, vol. 108 (449) (1998): 1009-1025.
- Hagen, J. Von, and Neuman, M. "Real Exchange Rates Between Currency Areas: How Far Away is EMU?". *Review of Economics and Statistics*, no. 76 (1994): 236-244.
- Ichiyama, Y. "The Theory of Optimum Currency Areas: A Survey". *IMF Staff Papers*, no. 42(2) (1975): 344-383.
- Ingram, J. "Comment: The Currency Area Problem". In *Monetary Problems of the International Economy*, 95-100. Chicago: University of Chicago Press, 1969.
- Kenen, P. B. "The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View". In *Monetary Problems of the International Economy*, 41-60. Chicago: University of Chicago Press, 1969.
- Mussa, M. "Political and Institutional Commitment to a Common Currency". *American Economic Review*, no. 87 (1997): 217-221.
- Mundell, R. A. "A Theory of Optimum Currency Areas". *American Economic Review*, vol. 51 (1961): 657-665.
- McKinnon, R. "Optimum Currency Areas". *American Economic Review* (1963): 717-725.
- Mongelli, F. P. "New" Views on the Optimum Currency Area Theory: What is EMU Telling US? <http://repec.org/res2002/Mongelli.pdf>
- Ogrodnick, R. "Optimum Currency Areas and The International Monetary System". *Journal of International Affairs* (1993).
- Reinhart, C., and Rogoff, K. "The Modern History of Exchange Rate Arrangements: A Reinterpretation". *NBER Working Paper*, no. 8963 (2002).
- Tenreiro, S., and Barro, R. "Economic Effects of Currency Unions". *NBER Working Paper*, no. 9435 (2003).
- Vaubel, R. "Real Exchange Rate Changes in the European Community: The Empirical Evidence and Its Implications for European Currency Unification". *Weltwirtschaftliches Archive*, no. 112 (1976): 429-470.

СУТНІСТЬ БАГАТСТВА ТА ЙОГО ОПОДАТКУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ

ЯРЕНКО Г. М.

УДК 336.221.4

Яренко Г. М. Сутність багатства та його оподаткування в країнах Євросоюзу

Мета статті полягає в розробці рекомендацій щодо податку на багатство, який уряд України планує ввести у найближчі роки. Для цього у статті досліджено теоретичні основи поняття «багатство» і практику окремих західних країн у галузі визначення об'єкта та бази податку на багатство. У результаті дослідження різних концептуальних підходів до розуміння сутності багатства та позиції Міжнародної Системи Національних Рахунків із цього питання у статті сформульовано визначення поняття «багатство». Досліджено досвід Франції, Іспанії та Швейцарії у виокремленні об'єкта та бази оподаткування податком на багатство. Запропоновано перед упровадженням в Україні податку на багатство провести ґрунтовне дослідження стану розподілу майна між різними верствами населення країни. Сформульовано рекомендації, що стосуються визначення об'єкта та бази оподаткування податком на багатство відповідно до міжнародної практики.

Ключові слова: податок на багатство, податок на розкіш, податок на чисту вартість майна, податок на майно, багатство.

Бібл.: 22.

Яренко Ганна Миколаївна – здобувач, кафедра фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: anna_iarenko@yahoo.com

УДК 336.221.4

UDC 336.221.4

Яренко А. Н. Сущность богатства и его налогообложение в странах Евросоюза

Iarenko G. M. Essence of Wealth and its Taxation in European Union Countries

Цель статьи состоит в разработке рекомендаций относительно налога на богатство, который правительство Украины планирует ввести в ближайшие годы. Для этого в статье исследованы теоретические основы понятия «багатство» и практика отдельных западных стран в области определения объекта и базы налога на богатство. В результате исследования различных концептуальных подходов к пониманию сущности богатства и позиции Международной Системы Национальных Счетов по этому вопросу в статье сформулировано определение понятия «багатство». Исследован опыт Франции, Испании и Швейцарии в определении объекта и базы налогообложения налогом на богатство. Предложено перед внедрением в Украине налога на богатство провести обстоятельное исследование состояния распределения имущества между различными слоями населения страны. Сформулированы рекомендации, касающиеся определения объекта и базы обложения налогом на богатство в соответствии с международной практикой.

The goal of the article lies in development of recommendations with respect to the wealth tax, which is planned to be introduced in the nearest years by Ukrainian government. The article studies theoretical grounds of the "wealth" notion and practice of some western countries in the field of identification of the object and basis of the wealth tax. In the result of the study of various conceptual approaches to understanding the essence of wealth and position of the World System of National Accounts on this issue, the article formulates definition of the "wealth" notion. The article studies experience of France, Spain and Switzerland in identifying the object and basis of wealth taxation. It offers to conduct a thorough study of the state of distribution of property between various strata of the country population before introducing the wealth tax in Ukraine. The article formulates recommendations with regard to identification of the object and basis of wealth tax in accordance with the international practice.

Key words: wealth tax, sumptuary tax, tax on personal net wealth, property tax, wealth.

Bibl.: 22.

Ключевые слова: налог на богатство, налог на роскошь, налог на чистую стоимость имущества, налог на имущество, богатство.

Библ.: 22.

Яренко Анна Николаевна – соискатель, кафедра финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: anna_iarenko@yahoo.com

Iarenko Ganna M. – Applicant, Department of Finance, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: anna_iarenko@yahoo.com

В останнє десятиріччя, під тиском економічних негараздів і загострення соціальних протиріч, зумовлених світовою фінансовою кризою, зростає увага до багатства, як об'єкта оподаткування.

За даними Організації Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР), у світі спостерігається найбільше за останнє півстоліття розшарування населення на багатих та бідних [8, р. 22]. Тенденція зростання доходів багатших верств населення та одночасного зубожіння бідних посилюється: багаті продовжують багатіти, а бідні стають біднішими. Проявляється така тенденція в різних країнах по-різному.

Найбільш гостро проблема розшарування населення відчувається у країнах, що розвиваються, і в країнах з перехідною економікою. Так, доходи багатіїв в Бразилії, Росії, Індії та Китаї у 50 раз перевищують доходи бідних. В Україні ОЕСР дослідження не проводила, але цілком імовірно, що ці показники будуть ще на порядок гірші тих, що мають місце у перелічених країнах [14, р. 122].

Статистика свідчить про нерівномірний розподіл багатства не лише серед населення окремих країн, але й між країнами. Особливо це стає відчутним в періоди економічних криз і після кризового розвитку. Станом на кінець 2010 р. сукупний обсяг світового багатства, за даними Credit Suisse, склав близько 200 трильйонів дол. США, і більша його частина (64%) була зосереджена на Євразійському континенті [12, р. 20 – 23].

Держава, реалізуючи свою економічну та соціальну функції, має зміцнювати систему податків, забезпечуючи наповнення бюджетів, і, одночасно, політику соціальної справедливості щодо членів суспільства. Для перерозподілу доходів від заможніших платників податків до решти суспільства та одночасного поповнення бюджетних доходів якнайкраще підходять податки на багатство. Шукаючи нові джерела поповнення державного бюджету та, одночасно, усвідомлюючи важливість не допустити загострення соціально-економічних проблем, що можуть стати наслідком зростаючої нерівномірності розподілу багатства

серед населення країни, уряд України пропонує ввести податки на багатство (розкіш). У парламенті країни вже знаходяться на розгляді два законопроекти щодо оподаткування предметів розкоші, які є власністю фізичних осіб (резидентів і нерезидентів). Тобто Україна знаходиться на етапі формування законодавства по податках на багатство, і ефективність її податкової політики значною мірою залежить від правильності законодавчого визначення об'єктів та бази оподаткування, що, у свою чергу, вимагає глибокого розуміння теоретичних основ поняття багатства та практик інших країн з цього питання. Тобто на сучасному етапі дослідження питань сутності багатства та практики інших країн у використанні багатства як об'єкта оподаткування є актуальними для України.

У вітчизняній фінансовій науці тема багатства поки ґрунтовно не досліджувалась, лише у монографії В. М. Суторміної, В. М. Федосова та В. А. Андрущенко «Держава – податки – бізнес» (1992) йдеться про те, що з економічної точки зору багатством є власність на нерухоме майно та капітал, включаючи землю та ділянки, відведені під розробку земних надр, а також коштовності та витвори мистецтва [1, с. 221 – 222]. Не досліджувались в українській економічній літературі й питання об'єкта та бази оподаткування податком на багатство.

Виходячи з актуальності теми та рівня її опрацювання у вітчизняній теорії та практиці, *мета* даної статті полягає в розробці рекомендацій щодо податку на багатство, який уряд України планує ввести у найближчі роки. Для досягнення такої мети у статті буде вирішено такі завдання: *по-перше*, представити короткий огляд концептуальних підходів до розуміння сутності багатства; *по-друге*, розглянути практику трьох країн Євросоюзу – Франції, Іспанії та Швейцарії – з питань об'єкта та бази податку на багатство; *по-третє*, сформулювати відповідні рекомендації для відповідної вітчизняної законотворчої практики.

Багатство, як багатопланове явище, є об'єктом дослідження не тільки статистики та економічних наук, але й політології, етики, філософії та фіскальної соціології, і кожна наукова галузь акцентує увагу на різних, важливих для неї особливостях багатства. Наприклад, соціологія та філософія розглядають питання багатства, зосереджуючи увагу на його духовних аспектах і протиставляючи його бідності; багатою вважається людина або країна, що володіє значними, порівняно з іншими членами суспільства та країнами, цінностями, до яких, здебільшого, відносять духовні цінності. Економічні науки, вивчаючи господарську діяльність та економічні відносини суспільства, серед іншого досліджують і питання створення (формування), розподілу, обміну та споживання багатства. Для фінансової науки та практики багатство є цікавим феноменом як об'єкт оподаткування.

Тема багатства була предметом досліджень ще за часів Середньовіччя у роботах меркантилістів. Потім нею займалися фізіократи та наступні представники класичної економічної теорії. Зокрема, Адам Сміт у роботі «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776) розглядав багатство як результат поєднання праці, землі, технологій та капіталу, що втілюється у формі прибутку [6]. Давид Рікардо у роботі «Начала політичної економії та оподаткування» (1817) доводив, що передумовою збільшення багатства є зростання продуктивності праці [5]. На початку ХХ ст. тема багатства розглядалась Дж. Мейнар-

дом Кейнсом. У роботі «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936) він стверджував, що довільний та несправедливий розподіл багатства та доходів є одним із пороків сучасного суспільства. Таку несправедливість Дж. Кейнс пропонував мінімізувати шляхом системи оподаткування [2]. На думку сучасного американського економіста Роберта А. Хейлбронера, незважаючи на те, що багатство є фундаментальним економічним поняттям і відправною точкою в економіці, наука поки не дала чіткого визначення цьому поняттю [15, р. 880 – 883].

У дослідженнях Організації Об'єднаних Націй (ООН) багатство розглядається як сукупність соціально значущих економічних активів, а саме – виробничий та людський капітал, а також природний капітал, до якого належать місцеві екосистеми, сукупність рослин і тварин, надра [16, р. 13].

Етимологія слова «багатство» (англ. *wealth*) походить зі староанглійських слів «*weal*», яке у перекладі означає «благополуччя» та «*th*», тобто «стан». Отже дослівно цей термін тлумачиться як «стан благополуччя» [7]. Економічна довідкова література трактує багатство як мірило вартості активів, що є власністю фізичної особи, компанії або країни [10, р. 1320; 11, р. 101]. Оцінюючись за ринковою вартістю таких активів, багатством є лише та частина їхньої вартості, що представлена нетто-вартістю, тобто від загальної вартості активів вираховуються зобов'язання (включаючи іпотеку, заборгованість по банківських кредитах та іншу заборгованість). Вважається також, що багатство є накопиченими ресурсами, і багатими є ті суб'єкти, що здатні акумулювати багато цінних активів. Багатство, як мірило вартості активів, може виступати у різних формах. Наприклад, у контексті фізичних осіб найбільш загальноприйнятою формою багатства є так зване «чисте багатство» (*net wealth*); для країн це буде валовий національний продукт (ВНП) або ВНП на душу населення.

Ретроспективний огляд поглядів на сутність багатства дозволяє зробити висновок, що розуміння поняття багатства з позицій економіки змінювалось залежно від соціального та економічного розвитку суспільства, зростання його благополуччя та зміни цінностей. І хоча тема багатства досліджувалась упродовж століть, у сучасній економічній науковій та довідковій літературі бракує матеріалів щодо сутності багатства.

Розуміння багатства сучасним суспільством з точки зору його економічного аспекту найбільш повно представлено у матеріалах провідних міжнародних організацій, що покладені в основу формування статистичних баз на міжнародному та національному рівнях. Мова йде про міжнародну Систему національних рахунків (МСНР), що була розроблена та прийнята 2008 р. ООН, Європейською Комісією, Організацією Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР), Міжнародним валютним фондом та Групою Світового банку [22, р. 61].

Констатуючи, що у всіх країнах існує нерівномірний розподіл доходів серед населення, МСНР зазначає, що дуже багато людей має дохід істотно нижчий середнього і, одночасно, зовсім незначній кількості людей належать надзвичайно високі доходи. При цьому основою оцінки межі багатства та бідності може служити величина середнього доходу на душу населення в країні. Тоді бідними можна вважати тих, чий дохід будуть нижче половини такого середнього доходу. Але одночасно підкреслюється, що особи, чий дохід вдвічі перевищують такий середній дохід,

не слід вважати багатими. Багатими можна вважати лише осіб, що у багато разів перевищують величину середнього доходу [22, р. 543].

Згідно з МСНР багатство домашніх господарств може бути представлено у формі таких активів: земельні ділянки та будинки, накопичені пенсійні рахунки та інвестиції у фінансові активи, а також права вимог до суб'єктів господарювання. При цьому багатством буде лише чиста вартість таких активів. Порівнюючи доходи та багатство, МСНР робить висновок, що доходи та багатство не тотожні, і розподіл багатства між членами суспільства є більш нерівномірним, ніж розподіл доходів [22, р. 543].

МСНР зазначає, що окрім домашніх господарств, чимало багатства накопичується у юридичних осіб. При цьому до багатства слід відносити: активи, що не призначаються ними для продажу або використання у господарській діяльності (сировина, матеріали, засоби виробництва) та не зберігаються як монетарне золото або фінансові активи у формі неалокованих металевих рахунків. Багатством вважається таке майно:

- ✦ дорогоцінні метали, каміння;
- ✦ антикваріат та інші художні предмети (картини, скульптури та предмети, що є визнаними витворами мистецтва; музейні експонати);
- ✦ інші цінності (колекції поштових марок, монет, фарфору, книг та інше, що має визнану ринкову вартість; високохудожні ювелірні прикраси, виготовлені з дорогоцінного каміння і металів, що мають суттєву вартість реалізації).

До багатства юридичних осіб віднесена також чиста вартість таких активів, як земля, будівлі, споруди та інші основні засоби, що не використовуються у виробництві. При цьому чистою вартістю є вартість такого майна за вирахуванням боргових зобов'язань, прийнятих за цими активами [22, р. 243].

Порівнюючи поняття «доходи» та «багатство», у матеріалах МСНР робиться висновок, що доходи та багатство не тотожні, і розподіл багатства між членами суспільства є більш нерівномірним, ніж розподіл доходів. Наводиться приклад, коли сім'я, в якій основні отримувачі доходів перебувають у зеніті кар'єри, мають високі доходи і живуть у власному будинку, але, одночасно, у них є суттєва заборгованість з іпотеки, і значні пенсійні резерви поки відсутні. Така сім'я не розглядатиметься як багата [22, р. 543]. Щодо зв'язку характеру витрат домашніх господарств та їхнього багатства, то, спираючись на статистичні дослідження, робиться висновок, що в міру зростання їхніх доходів у них змінюється структура споживання: чим більший дохід, тим менша частка витрат йде на харчування та інші предмети першої необхідності, і, водночас, збільшуються витрати на предмети розкоші [22, р. 543].

З давніх часів суспільство зверталось до багатства як до об'єкта оподаткування, і податки на багатство були серед перших фіскальних інструментів держави [19, р. 130]. Але порівнянню з іншими податками вони формують незначну частину бюджетних доходів (не більше 2-х відсотків) і тому використовуються не стільки для фіскальних цілей, скільки для реалізації політики згладжування нерівностей у розподілі доходів між членами суспільства. Обкладаючи податком на багатство майно заможних осіб, держава таким чином перерозподіляє частину їхніх доходів до бідніших верств населення.

ОЕСР класифікує існуючі на сучасному етапі податки залежно від об'єкта оподаткування на шість груп: податки на доходи, прибутки та приріст капіталу; внески на соціальне страхування; податки та заробітну плату; податки на майно; податки на товари та послуги; інші податки. При цьому в групі майнових податків виокремлюються три групи податків на багатство (*net wealth tax*):

- ✦ регулярно сплачувані податки на багатство фізичних осіб;
- ✦ регулярно сплачувані податки на багатство корпорацій;
- ✦ одноразово сплачувані податки на багатство фізичних осіб та корпорацій [20].

У багатьох країнах Євросоюзу існує чи існував податок на багатство. Наприклад, в Австрії та Данії він був скасований 1985 р., у Німеччині – 1997 р., у Швеції – 2007 р. Нині податок на багатство існує, зокрема, у Франції, Швейцарії та Іспанії.

У Франції нині існує так званий «солідарний податок на багатство», яким обкладається майно фізичних осіб.

При цьому слово «солідарний» передає ідею того, що його платники несуть спільну відповідальність за формування бюджетних доходів, беручи участь у перерозподілі доходів суспільства від найзаможніших його членів до решти населення. Паралельно з цим податком існує податок на спадщину. Об'єктом оподаткування обох податків може бути одне і те саме майно. Тобто при переході у спадщину майно оподатковується разовим податком на спадщину, а згодом його новий власник (спадкоємець) щорічно сплачує податок на багатство. При цьому одночасно (тобто в один і той самий податковий період – календарний рік) ці податки не стягуються. Базою оподаткування солідарного податку на багатство є чиста вартість майна станом на 1 січня відповідного року в розмірі більше 1,3 млн євро [9, р. 314].

Оподатковується майно таких фізичних осіб: резидентів; не резидентів, якщо вони володіють майном на території Франції; неповнолітніх дітей, за умови, що вищезазначені особи мають право розпоряджатися майном цих дітей. У разі спільного проживання всіх вищеперелічених осіб податковою базою є чиста вартість їхнього сукупного майна.

Базою солідарного податку на багатство є таке: чиста вартість рухомого та нерухомого майна; страхові виплати особам старше 70 років за договорами страхування життя; майно власника, обтяжене узфруктом, правом користування або правом на проживання; чиста ринкова вартість майна, переданого у довірчє управління або реінвестовано, а також доходів, отриманих внаслідок таких операцій.

Перелік майна, що не є об'єктом солідарного податку на багатство, включає: витвори мистецтва; передана у довгострокову оренду замська нерухомість; складські запаси вина та бренді; частина сільськогосподарської землі та лісів; певна вартість ділової нерухомості; авторські права; за певних умов ¼ вартості участі у статутному капіталі компанії; облігації на пред'явника; капіталізована вартість пенсійного плану; капіталізована вартість компенсації за фізичну травму, отриману в результаті нещасного випадку або хвороби; фінансові інвестиції осіб, що не є податковими резидентами Франції; за певних умов акції, що належить акціонеру-менеджеру. При цьому майно, що не є об'єктом оподаткування солідарним податком на багатство, може розміщуватися як на території Франції, так і за її межами [13, р. 183 – 186].

У Швейцарії податок на чисте багатство фізичних осіб є місцевим податком і встановлюється кантонами. Тобто елементи такого податку встановлюються кожним кантоном, але конфедерацією визначено такий перелік об'єктів оподаткування: нерухомість; рухоме майно (цінні папери, депозити, автомобілі); активи, інвестовані у господарську діяльність; поліси пенсійного страхування та страхування життя. Не оподатковуються предмети домашнього вжитку, витвори мистецтва та предмети антикваріату.

Для нерезидентів застосовується режим акордного (паушального) оподаткування, що дозволяє зменшити базу оподаткування та є вирішальним при обранні місця проживання заможними іноземцями, які мають намір обрати Швейцарію своїм основним місцем проживання і при цьому мають багатство, придбане за її межами. Це сприяє залученню туристів в країну та розвитку її економіки, а також спрощує процедуру оцінки вартості об'єктів оподаткування [21, р. 4].

В Іспанії податок на багатство стягується з майна фізичних осіб вартістю більше 700 тис. євро (для сімейної пари – 2 млн євро). Об'єктами податку є, зокрема, активи, що класифікуються як історична спадщина; витвори мистецтва та антикваріату; предмети домашньої обстановки та вжитку [17; 18].

Практика країн, де існують податки на багатство, свідчить, що платники, з метою зменшення своїх податкових зобов'язань, нерідко відчужують майно на користь інших. Тому існують практики, коли для мінімізації можливості зменшення податкового зобов'язання по податках на багатство шляхом відчуження майна платника на користь інших передбачено обов'язкове включення до об'єктів оподаткування так званих «умовних активів». Умовними визнаються активи, що належать іншій особі, але для розрахунку податку на багатство включаються до податкової бази платника податку. Різниця між реальною вартістю умовних активів і ціною, за якою вони були відчужені, має включатись до суми чистих активів відчужувача (платника податку). Тобто на суму такої різниці збільшується база оподаткування.

На сьогодні у Верховній Раді України на розгляді перебувають два законопроекти щодо оподаткування предметів розкоші, що є власністю фізичних осіб (резидентів і нерезидентів). При цьому в одному з них об'єктами оподаткування є лише транспортні засоби [3], у іншому – такий перелік доповнюється, зокрема, нерухомістю, одягом, виробами з дорогоцінних металів та каміння [4]. Зазначені податкові ініціативи є свідченням того, що Україна знаходиться на підході до формування законодавства по податках на багатство. Ефективність реалізації таких податків значною мірою залежить від правильності законодавчого визначення об'єктів та бази оподаткування, що, у свою чергу, вимагає глибокого розуміння теоретичних основ дефініції багатства, фіскальної практики та досвіду інших країн з цього питання.

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження зроблено такі висновки.

1. Перед запровадженням податку на багатство в Україні необхідно чітко усвідомити економічну, соціальну, філософську та етичну природу поняття багатства. Так, соціальний та економічний розвиток суспільства, зростання його благополуччя та зміни цінностей наклали відбиток

на усвідомлення суспільством сутності багатства. Лише комплексне розуміння суті багатства з позицій економічної та фінансової теорії, а також фіскальної практики з метою правильного оцінювання і визначення об'єкта оподаткування та його складових допоможе зрозуміти й сформулювати необхідне правове поле для ефективного оподаткування осіб – власників такого багатства в Україні.

2. Багатство завжди асоціюється з власністю, тому об'єктом оподаткування податків на багатство завжди виступає майно, що належить на праві власності платнику, а базою оподаткування є чиста вартість такого майна, тобто та його вартість, що представлена не позиченими, а власними коштами. Саме тому в економічній літературі, міжнародній класифікації та законодавствах країн податок на багатство зветься ще «податком на чисте багатство» (*net wealth*). На Заході у бізнесі поняття *net wealth* є широко вживаним: воно відповідає різниці між сукупними активами (майном) компанії та її зобов'язаннями. У вітчизняній економічній літературі цей показник має назву «чисті активи», рідше «нетто-активи». Він показує, яка частка майна компанії є в розпорядженні її власників після погашення всіх її кредитних зобов'язань. Вартість нетто-активів розраховується станом на певну дату.

3. Оскільки об'єктом податку на багатство є майно, важливо, щоб у законодавстві країни було чітке тлумачення поняття майна. В Україні Господарський та Цивільний кодекси дають визначення майна, які між собою не співпадають.

4. Перелік активів, що є об'єктами податків на багатство, досить довгий і не обмежується таким: готівка, банківські депозити, акції, основні засоби, приватні автомобілі, нерухомість за оціненою вартістю, пенсійні плани, грошові фонди, житло власника та майно, що знаходиться у розпорядженні на правах довірчої власності. Прикладами податку на багатство є адвалорний податок на нерухомість, а також податок на фінансові активи.

5. Нерідко податки на багатство ототожнюють з податками на майно померлих, на спадщину та на дарування. Але останні є податками на передачу власності – трансфертні податки (податки на трансфер власності, *transfer taxes*). Вони типові для країн англосаксонського (прецедентного) права і розрізняють такі їхні різновиди: податки, що накладаються на особу, яка передає майно (*transferor*); податки на саме майно, що належить особі, яка його передає; податки, що накладаються на одержувача такого майна. Трансфертні податки слід відрізняти від податків на багатство, оскільки вони стягуються лише в момент переходу права власності на майно до нового власника. Водночас податки на багатство сплачуються власником періодично або одноразово, але не у зв'язку з переходом права власності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Держава – податки – бізнес. (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки) : монографія / В. М. Суторміна, В. М. Федосов, В. Л. Андрущенко. – К. : Либідь, 1992. – 328 с. – (С. 221 – 222).
2. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – Москва : ЭКСМО, 2007. – 420 с.
3. Проект Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо оподаткування окремих транспортних засобів, що можуть бути віднесені до предметів розкоші) від 10.01.2013 за № 1230.
4. Проект Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування предметів розкоші» від 20.02.2013 за № 2343..

5. **Рикардо Д.** Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо. – Москва : ЭКСМО, 2007. – 953 с.
6. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства / А. Смит. – Москва : ЭКСМО, 2009. – 956 с.
7. **Anielski Mark.** The Meaning of Wealth. – ISSP Insight newsletter, Ottawa, June 16, 2003..
8. An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings. – The OECD, Paris, 2011.
9. Cent dix propositions socialistes pour la France // Mitterrand F. Politique 2 (1977 – 1981). P. : Fayard, 1981.
10. Collins English Dictionary and Thesaurus. – HarperCollinsPublishers, Glasgow. – 1998.
11. The New Encyclopædia Britannica. The 15th Edition.– The Encyclopædia Britannica Inc, Illinois, 2010.
12. Credit Suisse Research Institute. Global Wealth Databook. Switzerland, October 2010. P. 20 – 23.
13. **Gilbert Paul Verbit.** France tries a wealth tax. – University of Pennsylvania Journal of International Business Law, Volume 12, Issue 2, Pennsylvania, 1991.
14. Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries. – The OECD, Paris, 2008.
15. **Heilbroner, R. L.,** 1987. Wealth. In: The New Palgrave: A Dictionary of Economics / Edited by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. – London : Macmillan, Vol. 4.
16. Inclusive Wealth Report 2012. Measuring progress toward sustainability. – The United Nations, Cambridge University Press, New York. – 2012.
17. Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio. Real Decreto-ley 13/2011, de 16 de septiembre, por el que se restablece el Impuesto sobre el Patrimonio, con carácter temporal.
18. Ley 17/2012, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2013, Boletín Oficial del Estado, núm. 312 de 28 de diciembre de 2012.
19. **Miller Richard Bird.** Tax Policy and Economic Development // Johns Hopkins University Press, Baltimore, Maryland, 1992.
20. Revenue Statistics 1965 – 2010. OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oced/taxation/revenue-statistics-2011_rev_stats-2011-en-fr
21. **Sansonetti Pietro Danielle Hostettler.** Annika Funfschilling. Lump-sum or forfait taxation: a reform driven by pragmatism. – Attorneys at Law. Schellenberg Wittmer. – Zurich, October 2011.
22. System of National Accounts 2008. – New York, 2009.

Науковий керівник – Федосов В. М., Заслужений діяч науки і техніки України, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

REFERENCES

- Anielski, M. "The Meaning of Wealth". *ISSP Insight newsletter*, Ottawa, 2003.
- "An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings". Paris: The OECD, 2011.
- Collins English Dictionary and Thesaurus*. Glasgow: HarperCollinsPublishers, 1998.
- Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*. Paris: The OECD, 2008.
- Heilbroner, R. L. *Wealth*. In: *The New Palgrave*. London: Macmillan, 1987.
- Inclusive Wealth Report 2012. Measuring progress toward sustainability*. New York: The United Nations; Cambridge University Press, 2012.

- Keyns, Dzh. *Obshchaia teoriia zaniatosti, protsenta i deneg* [General Theory of Employment, Interest and Money]. Moskva: EKSMO, 2007.
- [Legal Act of Ukraine] (2013).
- [Legal Act of Ukraine] (2013).
- Ley 17/2012, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado*, 2012.
- Mitterrand, F. *Cent dix propositions socialistes pour la France*. Paris: Fayard, 1981.
- Miller, R. *BirdTax Policy and Economic Development*. Baltimore; Maryland: Johns Hopkins University Press, 1992.
- Rikardo, D. *Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniia. Izbrannoe* [Principles of Political Economy and Taxation. Favorites]. Moskva: EKSMO, 2007.
- Real Decreto-ley 13/2011 por el que se restablece el Impuesto sobre el Patrimonio*, 2011.
- "Revenue Statistics 1965 – 2010. OECD" http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oced/taxation/revenue-statistics-2011_rev_stats-2011-en-fr
- Smit, A. *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva* [Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth]. Moskva: EKSMO, 2009.
- Sutormina, V. M., Fedosov, V. M., and Andrushchenko, V. L. "Derzhava – podatky – biznes" [State – tax – business]. In *Iz svitovoho dosvidu fiskalnoho rehulivannia rynkovoï ekonomiky*, 221-222. Kyiv: Lybid, 1992.
- "Sredit Suisse Research Institute". *Global Wealth Databook*. Switzerland, 2010: 20-23.
- Sansonetti, P., Hostettler, D., and Funfschilling, A. "Lump-sum or forfait taxation: a reform driven by pragmatism". *Attorneys at Law. Schellenberg Wittmer*. Zurich, 2011.
- System of National Accounts 2008*. New York, 2009.
- The New Encyclopedia Britannica*. Illinois: The Encyclopedia Britannica Inc, 2010.
- Verbit, G. P. "France tries a wealth tax". University of Pennsylvania. *Journal of International Business Law*, vol. 12, no. 2 (1991).

КОГНИТИВНЫЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ НЕКОТОРЫХ АСПЕКТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КРЫМСКОГО РЕГИОНА

ПОГРЕБИЦКАЯ А. М., ИЛЬЯСОВА М. К.

УДК 519.876.2:338.48

Погребницкая А. М., Ильясова М. К. Когнитивный подход в исследовании некоторых аспектов стратегического потенциала экономической системы Крымского региона

В статье рассмотрено понятие стратегического потенциала экономической системы, которое включает в себя совокупность имеющихся ресурсов и резервов для разработки и реализации выбранной стратегии. Туристско-рекреационная сфера Крымского региона как сектор экономики является приоритетной с позиции долгосрочного развития. Целью когнитивного анализа изучаемой системы стратегического потенциала южного региона является выяснение механизма функционирования системы (механизма явлений и процессов, происходящих в системе), а также прогнозирование развития экономической системы исследуемой территории. Приведена процедура данного вида моделирования для исследования некоторых аспектов стратегического потенциала. Представлена когнитивная структуризация, в которую включаются опрос экспертов, выделение базисных факторов, определение степени позитивного и негативного влияния факторов на элементы экономической системы. На основании результатов анализа определена роль каждого ключевого фактора в исследовании стратегического потенциала экономической системы Крымского региона.

Ключевые слова: стратегический потенциал, базисные факторы, когнитивное моделирование, когнитивная структуризация.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Погребницкая Анна Михайловна – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Национальная академия природоохранного и курортного строительства (ул. Киевская, 181, Симферополь, 95493, Украина)

E-mail: pogrebiskaya.13@mail.ru

Ильясова Мае Казимовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра гуманитарных и экономических дисциплин, Крымский институт права Национального университета «Одесская юридическая академия» (ул. Гоголя, 5, Симферополь, 95011, Украина)

E-mail: ilysova.17@mail.ru

УДК 519.876.2:338.48

UDC 519.876.2:338.48

Погребницкая Г. М., Ильясова М. К. Когнитивный подход в исследовании некоторых аспектов стратегического потенциала экономической системы Крымского региона

Pohrebytska H. M., Ilysova M. K. Cognitive Approach in Study of Some Aspects of the Strategic Potential of the Economic System of the Crimean Region

У статті розглянуто поняття стратегічного потенціалу економічної системи, яке включає в себе сукупність наявних ресурсів і резервів для розробки і реалізації обраної стратегії. Туристично-рекреаційна сфера Кримського регіону як сектор економіки є пріоритетною з позиції довгострокового розвитку. Метою когнитивного аналізу досліджуваної системи стратегічного потенціалу південного регіону є з'ясування механізму функціонування системи (механізму явищ і процесів, які відбуваються у системі), а також прогнозування розвитку економічної системи досліджуваної території. Наведено процедуру даного виду моделювання для дослідження окремих аспектів стратегічного потенціалу. Представлено когнитивну структуризацію, яка включає в себе опитування експертів, виокремлення базисних факторів, визначення ступеня позитивного і негативного впливу факторів на елементи економічної системи. На підставі результатів аналізу визначено роль кожного ключового фактора в дослідженні стратегічного потенціалу економічної системи Кримського регіону.

The article considers the notion of strategic potential of the economic system, which includes the aggregate of available resources and reserves for development and realisation of the selected strategy. The tourist and recreation sphere of the Crimean region as a sector of economy is a priority one from the point of view of long-term development. The goal of the cognitive analysis of the studied system of strategic potential of the southern region is to understand the mechanism of functioning of the system (mechanism of phenomena and processes that take part in the system) and also forecasting of development of the economic system of the studied territory. The article provides the procedure of this type of modelling for study of some aspects of the strategic potential. It provides a cognitive structuring, which includes questioning experts, identification of basic factors and identification of the degree of positive and negative influence of the factors upon the elements of the economic system. On the basis of the analysis results, the article identifies the role of each key factor in study of the strategic potential of the economic system of the Crimean region.

Ключові слова: стратегічний потенціал, базисні фактори, когнитивне моделювання, когнитивна структуризація.

Key words: strategic potential, basic factors, cognitive modelling, cognitive structuring.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Погребницкая Ганна Михайловна – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Национальная академия природоохранного и курортного строительства (ул. Киевская, 181, Симферополь, 95493, Украина)

E-mail: pogrebiskaya.13@mail.ru

Ильясова Мае Казимовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра гуманитарных и экономических дисциплин, Крымский институт права Национального университета «Одесская юридическая академия» (ул. Гоголя, 5, Симферополь, 95011, Украина)

E-mail: ilysova.17@mail.ru

Pohrebytska Hanna M. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, The National Academy of Environmental Protection and Resort Development (vul. Kyivska, 181, Simferopol, 95493, Ukraine)

E-mail: pogrebiskaya.13@mail.ru

Ilysova Maye K. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Humanities and economic disciplines, Crimean Institute of Law of the National University «Odessa Law Academy» (vul. Gogolya, 5, Simferopol, 95011, Ukraine)

E-mail: ilysova.17@mail.ru

Обеспечение сбалансированного развития экономики регионов является стратегической задачей субъектов Украины. В условиях повышения самостоятельности регионов, становления системы стратеги-

ческого управления их развитием все более актуальным становится рассмотрение объекта управления и его отдельных компонентов с позиции стратегического потенциала, во многом определяющего перспективные возможно-

сти развития региона при тех или иных внешних условиях. Понятие стратегического потенциала региона включает в себя совокупность имеющихся ресурсов и резервов для разработки и реализации выбранной стратегии.

Исследование отдельных секторов экономики Крымского региона через призму совокупного потенциала и степени его использования соответствует стратегическому подходу или мышлению, однако требует серьезной аналитической и оценочной работы. Особенно актуальна эта проблема для тех секторов экономики Крымского региона, которые в настоящее время претендуют на роль «локомотивов» роста, в частности для туристско-рекреационной сферы, рассматриваемой в Крымском регионе в качестве приоритетной с позиции долгосрочного развития.

Стратегический потенциал туристско-рекреационной сферы Крымского региона рассматривается одновременно как с точки зрения имеющихся в наличии ресурсов, так и с точки зрения возможности их использования и способности обеспечить максимально возможный уровень производства туристического продукта и туристических услуг для решения стратегических задач. При этом стратегический потенциал отражает предельные возможности туристско-рекреационной сферы в достижении ее стратегических целей. Для того, чтобы эти возможности были материализованы, необходимы соответствующие ресурсы, поэтому главной особенностью стратегического потенциала туристско-рекреационной сферы является отражение ее ресурсной концепции.

Потенциал развития туристско-рекреационной сферы Крымского региона представляется следующими частными видами потенциала и ресурсными возможностями, которые могут быть вовлечены хозяйствующими субъектами в экономическую деятельность в собственных интересах и интересах региона в целом:

- ✦ *природно-рекреационным потенциалом*, включающим преимущества и выгоды экономико-географического положения, а также различные виды природных ресурсов, используемых в туристско-рекреационных целях, а также возможности и условия их хозяйственного использования;
- ✦ *культурно-историческим потенциалом*, включающим различные виды материальных и нематериальных ресурсов, а также возможности и условия их хозяйственного использования;
- ✦ *производственным потенциалом*, включающим наличие соответствующих мощностей и возможностей по производству конкретных видов туристических услуг, располагаемые основные производственные фонды, их состояние и эффективность их использования (фондоотдача), возможности кооперирования, комбинирования и концентрации туристического производства;
- ✦ *трудовым потенциалом*, включающим в себя уровень обеспеченности туристско-рекреационной сферы региональной экономики трудовыми ресурсами, высококвалифицированными кадрами, их количество и качественный состав, возможности увеличения трудового потенциала за счет естественного прироста населения и миграционных процессов (параметров расширенного воспроизводства кадрового потенциала);

- ✦ *инвестиционным, финансовым и экономическим потенциалом*, включающим в себя финансовые ресурсы и потоки, а именно: средства регионального бюджета; средства предприятий и организаций, занятых туристической деятельностью на территории региона; средства населения, занятого в туристической деятельности;
- ✦ *научно-образовательным потенциалом*, включающим в себя образовательные учреждения (особенно средние профессиональные и высшие учебные заведения, расположенные в пределах региона), занятые в подготовке туристических кадров, количество инновационных разработок и продуктов;
- ✦ *общерегиональным инфраструктурным потенциалом*, включающим системы жизнеобеспечения; объекты и элементы транспортной инфраструктуры (автомобильные, железные дороги, транспортные терминалы, станции техобслуживания и др.); объекты общей производственной инфраструктуры (энергетические объекты, объекты водообеспечения и водоотведения и др.).

Необходимо отметить, что выделенные компоненты потенциала развития туристско-рекреационной сферы Крымского региона не исчерпывают полностью ее содержание.

Практически во всех работах, посвященных методам исследования социально-экономических систем, а также прогнозу и проблемам принятия управленческих решений, не рассмотрены решения задач, позволяющие рассмотреть туристско-рекреационную сферу во взаимодействии с внешней средой. Для этого рекомендуется использовать методы когнитивного моделирования и управления ситуациями.

Целью когнитивного анализа изучаемой системы стратегического потенциала Крымского региона является выяснение механизма функционирования системы (механизма явлений и процессов, происходящих в системе), а также прогнозирование развития экономической системы исследуемой территории.

Сущность когнитивного моделирования. В последние десятилетия получает все большее распространение когнитивный анализ для исследования больших систем, функционирующих в условиях неопределенности разного рода, а также для управления развитием ситуаций в этих системах. Реализацией метода имитационного моделирования сложных систем в рамках когнитивной технологии моделирования и управления ситуацией активно занимаются следующие ученые: Н. А. Абрамова [1], З. К. Авдеева, С. В. Коврига, Д. И. Макаренко [2, 3], Е. К. Корноушенко [4], В. И. Максимов [5], Г. В. Горелова, Е. Н. Захарова [6, 7], В. В. Кульба [8] и др.

Под когнитивным подходом или моделированием (когнитивный от лат. *cognitio* – знание, познание, от англ. *cognitive* – познавательный) понимается решение традиционных для данной науки проблем методами, учитывающими когнитивные аспекты, включающие процессы восприятия, мышления, познания, объяснения и понимания [9]. Достоинством данного подхода является возможность «встраивать» в его структуру как широко всем известные методы (экспертные, программно-целевые, статистические и т. д.) и модели принятия решений (платежная матрица), так и специфические новые методы системного анализа (методы когнитивного анализа и моделирования), применение которых обусловлено наличием ряда слабоструктурированных проблем функционирования изучаемой систе-

мы. За основу разрабатываемой методологии когнитивного моделирования примем системный подход к изучению сложных систем [2] и опору на когнитивные способности эксперта (группы экспертов) в предметной области.

В общем когнитивное моделирование процессов представим в виде циклической процедуры (рис. 1).

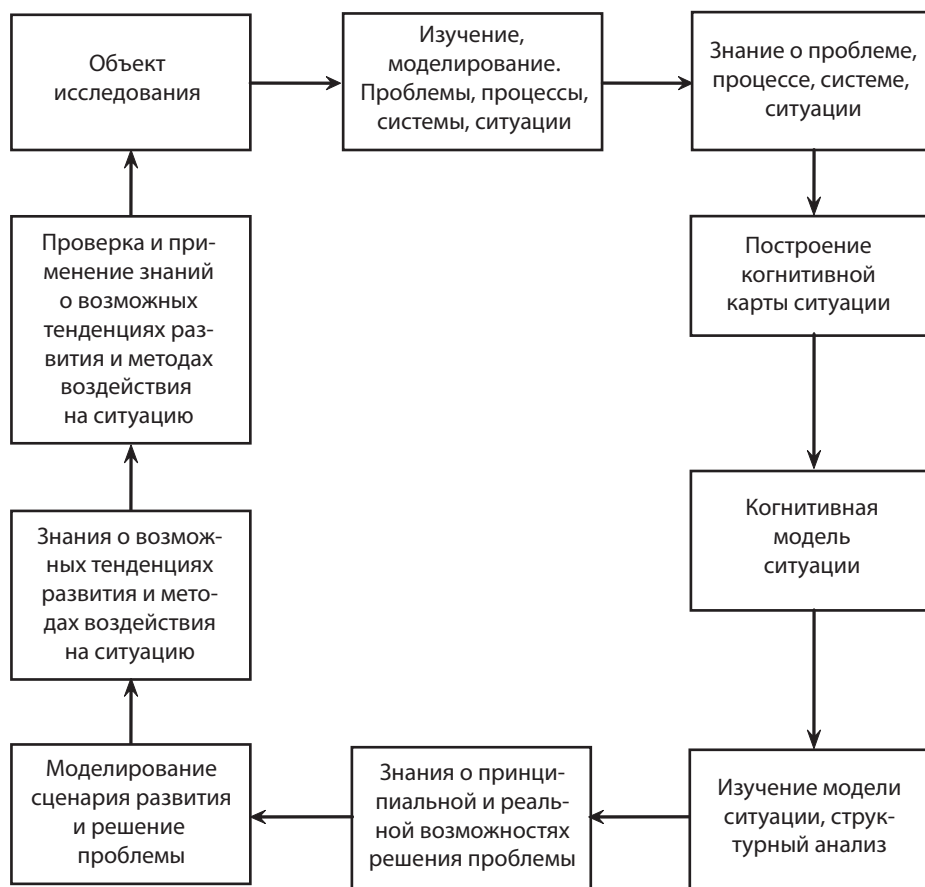


Рис. 1. Процедуры когнитивного моделирования

Когнитивное моделирование в задачах анализа и управления сложными системами (СС) – это исследование функционирования и развития слабоструктурированных систем и ситуаций посредством построения модели СС на основе когнитивной карты. В этой модели когнитивная карта отражает субъективные представления (индивидуальные или коллективные) исследуемой проблемы, ситуации, связанные с функционированием и развитием СС. Основными элементами когнитивной карты являются базисные факторы (концепты) и причинно-следственные связи между ними [2].

Когнитивная структуризация. Цель когнитивной структуризации знаний состоит в формировании и уточнении гипотезы о функционировании исследуемого объекта путем выявления наиболее существенных факторов (базисных), определяющих суть проблемы и характеризующих взаимодействие объекта и внешней среды.

Для реализации цели структуризации информации и выявления ключевых факторов, определяющих успех или неудачи развития консультационной системы, используется анализ чувствительности, впервые предложенный в конце 1970-х гг. в рамках программы ЮНЕСКО «Человек и Биосфера» Вестером и Хеслером. Этот методологический инструмент изначально был предназначен для региональ-

ного планирования, однако позже был модифицирован и использовался в разных проектах и областях [10].

Выбор анализа чувствительности в качестве инструмента оценки факторов объясняется его полезностью с точки зрения осуществления моделирования и сценарного развития ситуации, которая заключается в возможности

выявления причинно-следственных связей между факторами, выявлении факторов-индикаторов, отражающих и объясняющих развитие процессов в проблемной ситуации, целевых факторов – изменение или стабилизация которых является целью управления и управляющих факторов – потенциально возможных рычагов воздействия на ситуацию.

Основой анализа чувствительности является построение матриц «стимулирования» и «торможения» на основе экспертных оценок, которое предполагает реализацию следующих этапов анализа:

- ✦ определение ключевых факторов, описывающих исследуемую систему;
- ✦ оценка взаимосвязей между выбранными ключевыми факторами посредством матрицы для того, чтобы понять, какое влияние оказывает и какому влиянию подвергается каждый ключевой фактор;
- ✦ интерпретация и обсуждение каждого ключевого фактора для выявления его потенциала оказывать влияние на систему [10].

По результатам опроса группы экспертов, который проводился в два этапа, отобрано 12 ключевых факторов, определяющих влияние исследуемой системы на внешнюю среду и наоборот, а также описана интенсивность взаимодействия факторов. Первый этап включает выделение

всех факторов, по мнению экспертов, характеризующих проблемную ситуацию. Составляется анкета с вопросами к экспертам и с просьбой указать как можно больше переменных. Анкеты с ответами экспертов обрабатываются, устанавливается полный список переменных или факторов. Далее выделяются базисные (основные) факторы, описывающие суть проблемы (табл. 1).

Таблица 1

Перечень базисных факторов, описанный экспертами

№ п/п	Наименование фактора
1	Использование научно-образовательного потенциала
2	Культурно-исторический потенциал, включающий различные виды материальных и нематериальных ресурсов
3	Производство конкретных видов туристических услуг, присущих Крымскому региону
4	Изменение природно-рекреационного потенциала
5	Интенсивность развития инвестиционного потенциала
6	Объем финансового и экономического потенциалов
7	Оптимизация ценовой политики в туристско-рекреационной сфере
8	Изменение общерегионального инфраструктурного потенциала
9	Налоговое стимулирование развития экономической системы изучаемого региона
10	Количество инновационных разработок и продуктов
11	Состояние трудового потенциала, включающего в себя высококвалифицированные кадры, их количество и качественный состав
12	Политическая стабильность

Цель второго опроса – определить степень позитивного и негативного влияния фактора на фактор. Позитивное влияние между факторами описано в матрице «стимулирования», а негативное – в матрице «торможения». Оценка взаимодействий факторов является качественной. Интенсивность взаимодействия оценивается по балльной шкале: 0,1 – нет прямого влияния, 0,5 – слабое влияние, 1,0 – среднее влияние, 2 – сильное влияние.

Использование матриц позволяет получить завершенную картину, только при соблюдении следующих условий:

- ✦ убедиться в том, что ни одно взаимодействие не проигнорировано;
- ✦ провести максимально четкое разграничение между позитивным и негативным влиянием фактора на фактор;
- ✦ учесть интенсивность взаимодействия.

Определение как базисных, так и всех факторов, а также степень их взаимодействия осуществлялось экспертами в количестве 150 человек.

Качественная оценка каждого взаимодействия – это основной процесс чувствительного анализа, который ложится в основу выявления роли факторов в рамках системы через расчет следующей совокупности показателей, полученных вследствие анализа матриц «стимулирования» и «торможения»:

- ✦ суммы каждой строки матрицы (сумма «актив» конкретного ключевого фактора). Она показывает

общее влияние фактора на систему (стимулирование или торможение);

- ✦ суммы каждой колонки матрицы (сумма «пассив» конкретного ключевого фактора). Она представляет общее влияние системы на фактор (стимулирование или торможение);
- ✦ произведения суммы «актив» и суммы «пассив» (показывает степень взаимодействия фактора в рамках системы). Чем выше значение, тем сильнее фактор взаимодействует внутри системы;
- ✦ частного, которое является результатом деления суммы «актив» и суммы «пассив» (показывает степень активности каждого фактора). Если значение маленькое ($Q < 1$), то влияние, которому подвергается фактор, больше, чем то влияние, которое он оказывает на другие факторы, и наоборот.

Степень взаимодействия и активности представляют базу для следующей интерпретации роли каждого ключевого фактора в рамках системы. Для того, чтобы проиллюстрировать степень взаимодействия и степень активности для всех факторов одновременно, используют систему координат, где ось ординат показывает степень взаимодействия, а ось абсцисс – степень активности.

Так как есть данные двух матриц, то положение фактора определяется двумя парами координат: одна – для компонента стимулирования, другая – для компонента торможения. Таким образом, каждый фактор представлен двумя точками в системе координат: одна показывает его роль как стимулирующего компонента, другая показывает его роль как тормозящего компонента [10].

Чтобы облегчить интерпретацию, система координат подразделена на четыре поля в зависимости от силы взаимодействия факторов (слабое, сильное) и способности влияния на систему (пассивное, активное) (рис. 2).

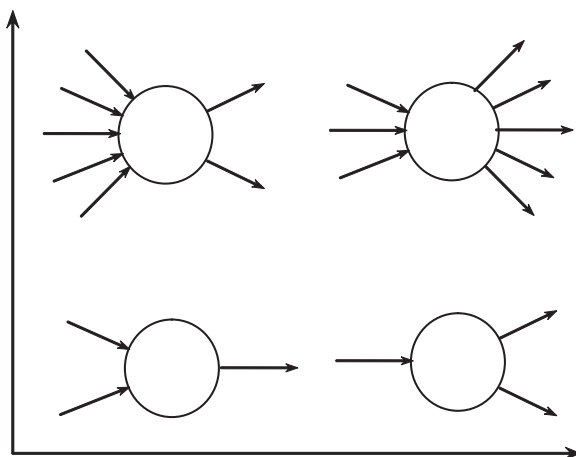


Рис. 2. Интерпретация факторов внутри системы координат

Пиктограммы на рис. 3 помогают иллюстрировать характеристики факторов, находящихся в четырех полях.

Результаты когнитивной структуризации. Поняв характеристики четырех полей (см. рис. 3), можно интерпретировать роль каждого ключевого фактора, которую он играет в системе: целевой фактор (его изменение или стабилизация является целью управления), управляющий фактор (потенциально возможный рычаг управления системой), фактор-индикатор (отражает изменения, происходящие в системе), критический катализатор (рис. 4).

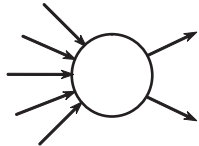
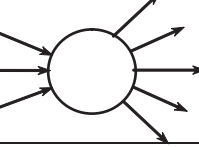
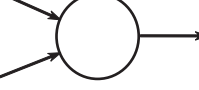
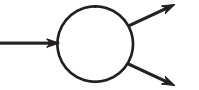
	<i>Сильно взаимосвязанные и пассивные факторы.</i> Факторы находятся под влиянием многих других, но они оказывают слабое влияние на другие факторы
	<i>Сильно взаимосвязанные и активные факторы.</i> Факторы сильно взаимосвязаны внутри системы, но оказывают большее влияние, чем подчиняются
	<i>Слабо взаимосвязанные и пассивные факторы.</i> Факторы сильно зависят от системы и имеют слабое влияние на нее
	<i>Слабо взаимосвязанные и активные факторы.</i> Факторы находятся под слабым влиянием системы, но они оказывают влияние на ряд других факторов

Рис. 3. Ключ

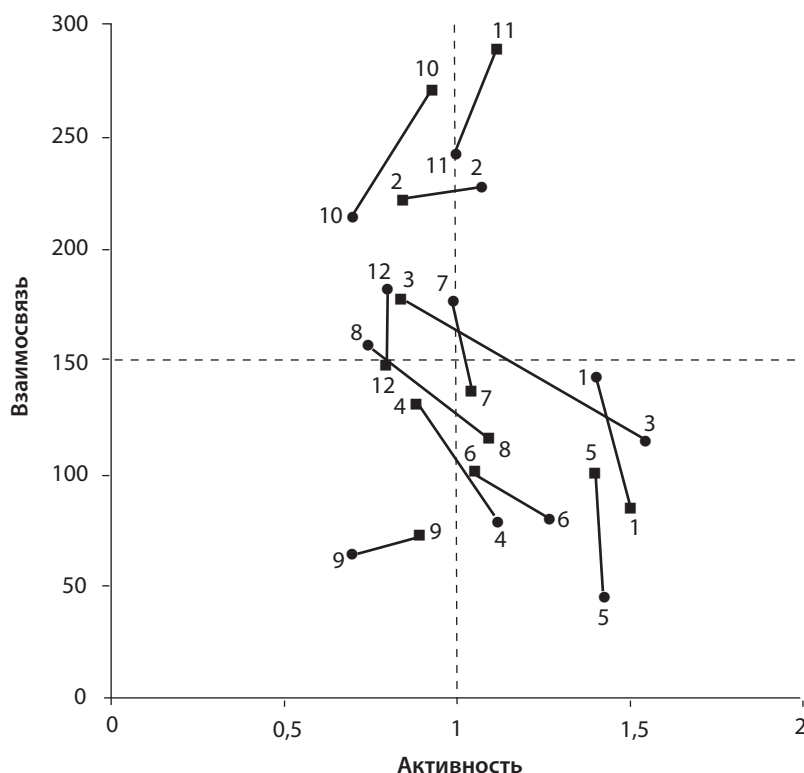


Рис. 4. Роль факторов в системе стратегического потенциала экономической системы Крымского региона

Например, приведем интерпретацию факторов из категории «Рычаги». Потенциально рост этих факторов влечет за собой рост других факторов. Рост этих факторов только тормозится другими факторами и не тормозит рост других. Использование таких факторов идеально для изменения системы. Поэтому факторы этой категории называются «рычаги».

Современное состояние указанных факторов в системе является неудовлетворительным. Однако при создании условий для их развития потенциал факторов как рычагов воздействия на систему значительно возрастает. Или показатель из категории «Критические катализаторы» трактуется следующим образом: фактор подвержен слабому влиянию со стороны системы, однако потенциально си-

стема может стимулировать изменение этого фактора; сам фактор может оказывать либо стимулирующее, либо сдерживающее воздействие на систему. Тормозящее воздействие фактора сильнее стимулирующего, поэтому фактор можно отнести к категории «критических катализаторов». Фактор можно использовать для стимулирования изменения параметров системы.

ВЫВОДЫ

На основании результатов анализа чувствительности вся совокупность факторов подразделена на категории: целевые факторы, факторы-индикаторы, факторы – рычаги управления:

1. Целевые факторы – налоговое стимулирование развития экономической системы изучаемого региона (фактор 9); количество инновационных разработок и продуктов (фактор 10); состояние трудового потенциала, включающего в себя высококвалифицированные кадры, их количество и качественный состав (фактор 11); политическая стабильность (фактор 12).

2. Факторы-индикаторы – производство конкретных видов туристических услуг, присущих Крымскому региону (фактор 3); изменение природно-рекреационного потенциала (фактор 4); объем финансового и экономического потенциалов (фактор 6).

3. Факторы-рычаги – культурно-исторический потенциал, включающий различные виды материальных и нематериальных ресурсов (фактор 2); интенсивность развития инвестиционного потенциала (фактор 5).

Для изменения параметров системы управляющие воздействия могут вноситься в так называемые критические катализаторы системы, которым, по мнению экспертов, являются использование научно-образовательного потенциала (фактор 1); оптимизация ценовой политики в туристско-рекреационной сфере (фактор 7); изменение общерегионального инфраструктурного потенциала (фактор 8). ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамова Н. А. Человеческий фактор в когнитивном подходе / Н. А. Абрамова // Когнитивный анализ и управление развитием ситуаций (CASC'2006) : 6-ая междунар. конф., 11 – 12 окт. 2006 г. : тезисы докл. / Институт проблем управления РАН. – М., 2006. – С. 8 – 28.

2. Авдеева З. К. Когнитивное моделирование для решения задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) / З. К. Авдеева, С. В. Коврига, Д. И. Макаренко // Управление большими системами : [сб. науч. тр. / науч. ред.: Новиков Д. и др.]. – М. : ИПУ РАН, 2007. – Вып. 16. – 193 с.

3. Авдеева З. К. Когнитивный подход в управлении / З. К. Авдеева, С. В. Коврига, Д. И. Макаренко [и др.] // Проблемы управления. – 2007. – № 3. – С. 2 – 8.

4. Корноушенко Е. К. Когнитивные технологии для поддержки и принятия управленческих решений / Е. К. Корноушенко, В. И. Максимов, С. В. Качаев // Информационное общество. – 1999. – Вып. 2. – С. 50 – 54.

5. Максимов В. И. Структурно – целевой анализ развития социально-экономических ситуаций / В. И. Максимов // Проблемы управления. – 2005. – № 3. – С. 30 – 38.

6. Горелова Г. В. Исследование слабоструктурированных проблем социально-экономических систем: когнитивный подход: монография / Г. В. Горелова, Е. Н. Захарова, С. А. Радченко. – Ростов н/Д : Изд-во Рост. ун-та, 2006. – 334 с.

7. Горелова Г. В. Когнитивный анализ и моделирование устойчивого развития социально-экономических систем: монография / Г. В. Горелова, Е. Н. Захарова, Л. А. Гинис. – Ростов н/Д : Изд-во Рост. ун-та, 2005. – 288 с.

8. Методы формирования сценариев развития социально-экономических систем / [Кульба В. В., Кононов Д. А., Косыченко С. А., Шубин А. Н.]. – М. : СИНТЕГ, 2004. – 296 с.

9. Плотинский Ю. М. Модели социальных процессов : учеб. пособие для высших учеб. завед. / Ю. М. Плотинский. – [2-е изд.]. – М. : Логос, 2001. – 296 с.

10. Степанов А. В. Исследование динамического равновесия в экономических системах на основе экспертных оценок / А. В. Степанов // Земельная реформа в Крыму. Состояние и перспективы дальнейшего совершенствования земельных отношений : материалы первой крымской науч.-практич. конф.,

7 – 8 апреля, 2004 г. / Науч. труды КГАТУ. – Симферополь : ЧП «Фактор», 2004. – Вып. 88. – С. 61 – 78.

REFERENCES

Abramova, N. A. "Chelovecheskiy faktor v kognitivnom podkhode" [The human factor in the cognitive approach]. *Kognitivnyy analiz i upravlenie razvitiem situatsiy*. Moscow: Institut problem upravleniia RAN, 2006. 8-28.

Avdeeva, Z. K., Kovriga, S. V., and Makarenko, D. I. "Kognitivnoe modelirovanie dlia resheniia zadach upravleniia slabostруктуриrovannymi sistemami (situatsiiami)" [Cognitive modeling for solving semistructured management systems (situations)]. *Upravlenie bolshimi sistemami*, no. 16 (2007).

Avdeeva, Z. K., Kovriga, S. V., and Makarenko, D. I. "Kognitivnyy podkhod v upravlenii" [Cognitive approach to management]. *Problemy upravleniia*, no. 3 (2007): 2-8.

Gorelova, G. V., Zakharova, E. N., and Radchenko, S. A. *Issledovanie slabostруктуриrovannykh problem sotsialno-ekonomicheskikh sistem: kognitivnyy podkhod* [Study semistructured problems of socio-economic systems: the cognitive approach]. Rostov-na-Donu: Izdatelstvo Rostovskogo universiteta, 2006.

Gorelova, G. V., Zakharova, E. N., and Ginis, L. A. *Kognitivnyy analiz i modelirovanie ustoychivogo razvitiia sotsialno-ekonomicheskikh sistem* [Cognitive analysis and modeling sustainable development of socio-economic systems]. Rostov-na-Donu: Izdatelstvo Rostovskogo universiteta, 2005.

Kornoushenko, E. K., Maksimov, V. I., and Kachaev, S. V. "Kognitivnye tekhnologii dlia podderzhki i priniatiia upravlencheskikh resheniy" [Technology to support cognitive and decision-making]. *Informatsionnoe obshchestvo*, no. 2 (1999): 50-54.

Kulba, V. V., Kononov, D. A., and Kosiachenko, S. A. *Metody formirovaniia stsensariiev razvitiia sotsialno-ekonomicheskikh sistem* [Methods of formation scenarios of socio-economic systems]. Moscow: SINTEG, 2004.

Maksimov, V. I. "Strukturno-tselevoy analiz razvitiia sotsialno-ekonomicheskikh situatsiy" [Structural-targeted analysis of socio-economic situations]. *Problemy upravleniia*, no. 3 (2005): 30-38.

Plotinskiy, Yu. M. *Modeli sotsialnykh protsessov* [Models of social processes]. Moscow: Logos, 2001.

Stepanov, A. V. "Issledovanie dinamicheskogo ravnovesiia v ekonomicheskikh sistemakh na osnove ekspertnykh otsenok" [Investigation of dynamic equilibrium in economic systems based on expert judgment]. *Zemelnaia reforma v Krymu. Sostoianie i perspektivy dalneyshego sovershenstvovaniia zemelnykh otnosheniy*. Simferopol: Faktor, 2004. 61-78.

АНАЛІЗ РІВНЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

БІБІКОВА В. В.

УДК 331.101:332.1

Бібікова В. В. Аналіз рівня розвитку соціально-трудої сфери регіонів України

Мета статті полягає в дослідженні рівня розвитку соціально-трудої сфери регіонів України. Для досягнення поставленої мети було розроблено комплексну систему показників, яка враховує всі складові соціально-трудої сфери (соціально-трудої відносини, ринок праці, систему винагороди за працю, соціальний супровід трудової діяльності, професійний розвиток економічно активного населення, рівень та якість трудового життя, охорону і безпеку праці). На основі використання розробленої системи індикаторів було проведено інтегральну оцінку регіонів за рівнем розвитку соціально-трудої сфери. Для отримання більш об'єктивної інформації про стан сфери праці України до аналізу було додатково залучено її суб'єктивні оцінки населенням. У результаті дослідження виявлено недостатність прогресивних змін у соціально-трудої сфері більшості (60%) областей держави, наявність значної диференціації регіонів за рівнем її розвитку та нерівномірний характер змін окремих елементів сфери праці як в межах одного адміністративно-територіального утворення, так і серед різних областей України. Обґрунтовано необхідність започаткування регулярної діагностики стану соціально-трудої сфери регіонів України з використанням розгалуженої системи індикаторів.

Ключові слова: соціально-трудова сфера, регіональний розвиток, соціально-трудої відносини, ринок праці, винагорода за працю, рівень та якість трудового життя.

Рис.: 4. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Бібікова Вікторія Валеріївна – аспірантка, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: v.bibikova@donnu.edu.ua

УДК 331.101:332.1

UDC 331.101:332.1

Бибикова В. В. Анализ уровня развития социально-трудої сфери регионов Украины

Bibikova V. V. Analysis of the Level of Development of the Socio-Labour Sphere of Ukrainian Regions

Целью статьи является исследование уровня развития социально-трудої сфери регионов Украины. Для достижения поставленной цели была разработана комплексная система показателей, учитывающая все элементы социально-трудої сфери (социально-трудої отношения, рынок труда, систему вознаграждения за труд, социальное сопровождение трудовой деятельности, профессиональное развитие экономически активного населения, уровень и качество трудовой жизни, охрану и безопасность труда). На основе использования разработанной системы индикаторов была проведена интегральная оценка уровня развития социально-трудої сфери регионов. Для получения более объективной информации о состоянии сфери труда Украины в анализе были дополнительно использованы ее субъективные оценки населением. В результате исследования выявлена недостаточность прогрессивных изменений социально-трудої сфери большинства (60%) областей Украины, наличие значительной дифференциации регионов по уровню ее развития и неравномерный характер изменений отдельных элементов сфери труда как в пределах одного административно-территориального образования, так и среди разных областей Украины. Обоснована необходимость проведения регулярной диагностики состояния социально-трудої сфери регионов Украины с использованием развитой системы индикаторов.

The goal of the article is the study of the level of development of the socio-labour sphere of Ukrainian regions. In order to achieve the goal, the article develops a complex scorecard, which takes into account all elements of the socio-labour sphere (socio-labour relations, labour market system of labour reimbursement, social accompaniment of labour activity, professional development of economically active population, level and quality of labour life, safety and security of labour). On the basis of the use of the developed scorecard, the article conducts an integral assessment of the level of development of the socio-labour sphere of regions. In order to get more objective information about the state of the labour sphere of Ukraine, the article uses its subjective assessments by population. In the result of the analysis, it reveals a lack of progressive changes of the socio-labour sphere in majority (60%) of Ukrainian regions, availability of significant differentiation of regions by the level of its development and the irregular character of changes of separate elements of the labour sphere both within one administrative and territorial unit and among different regions of Ukraine. The article justifies a necessity of conduct of regular diagnostics of the state of the socio-labour sphere of Ukrainian regions with the use of a developed scorecard.

Ключевые слова: социально-трудова сфера, региональное развитие, социально-трудої отношения, рынок труда, вознаграждение за труд, уровень и качество трудовой жизни.

Key words: socio-labour sphere, regional development, socio-labour relations, labour market, labour reimbursement, level and quality of labour life.

Рис.: 4. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Рис.: 4. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Бибикова Виктория Валерьевна – аспирантка, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

Bibikova Viktoriia V.– Postgraduate Student, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

E-mail: v.bibikova@donnu.edu.ua

E-mail: v.bibikova@donnu.edu.ua

Забезпечення ефективного розвитку держави потребує прийняття обґрунтованих управлінських рішень у соціально-трудої сфері та їх втілення у стратегії, плани, програми тощо. У зв'язку з цим виникає потреба систематичного та комплексного вимірювання рівня розвитку сфери праці, що дасть змогу виявити основні тенденції її трансформації, джерела і чинники розвитку даної сфери, зорієнтувати на прогресивні зміни в ній та дозволить застосовувати саме той інструментарій і форми її регулювання, які є найбільш результативними у соціально-економічних умовах, що склалися.

Соціально-трудова сфера взагалі та оцінка рівня її розвитку зокрема є об'єктом уваги багатьох відомих вчених. Передусім слід назвати роботи: А. Колота, О. Новикової, Л. Шаульської, Є. Антосенкова, М. Малишева [5], С. Мельника [6], С. Бандура, В. Лапшина [4], А. Юсова [8] тощо. Вони обґрунтовують необхідність аналізу стану соціально-трудої сфери, започаткування її моніторингу, досліджують особливості впливу різних факторів на неї. Однак існує потреба подальших досліджень у напрямку вимірювання рівня розвитку соціально-трудої сфери на регіональному та національному рівнях. Це обумовле-

но, по-перше тим, що існуючі наукові розробки з питань, які розглядаються, повільно впроваджуються у практику в Україні, що призводить до подальшого поглиблення загальних проблем. По-друге, соціально-економічні умови, які швидко змінюються, потребують своєчасного перегляду напрямів розвитку соціально-трудої сфери, а отже, виникає необхідність проведення систематичного аналізу її стану з використанням актуальної системи показників.

Метою статті є дослідження рівня розвитку соціально-трудої сфери регіонів України на основі використання методу інтегральної оцінки.

Зважаючи на те, що соціально-трудова сфера являє собою соціально-економічну категорію, яка охоплює інституційний простір для формування, функціонування та розвитку соціально-трудої відносин [3], до основних її складових на макро- і мезоекономічному рівні можна віднести: соціально-трудої відносини, ринок праці, систему винагороди за працю, професійного розвитку економічно активного населення, соціального супроводу трудової діяльності, охорону і безпеку праці, рівень та якість трудового життя (рис. 1).

Для комплексного аналізу розвитку кожної складової та соціально-трудої сфери в цілому по регіонах України доцільно використовувати метод інтегральної оцінки, який дозволяє одночасно врахувати значну кількість показників, що відрізняються різним характером впливу (стимулюючий, дестимулюючий) на стан соціально-трудої сфери. У рамках даного дослідження було розроблено систему індикаторів, яка охоплює усі елементи соціально-трудої сфери та включає 53 показники (рис. 2). Зокрема, для оцінки стану соціально-трудої відносин враховувались: частка працівників, охоплених колективними договорами; продуктивність праці в розрахунку на одного зайнятого в економіці; кількість вибухливих працівників через плінність кадрів тощо.

Аналіз рівня розвитку соціально-трудої сфери регіонів України з використанням запропонованої системи індикаторів дозволяє стверджувати, що найрозвиненішою є соціально-трудова сфера Одеської та Донецької областей

(табл. 1). Такий рівень розвитку досягається переважно за рахунок високої якості трудового життя, розвиненого ринку праці та добре налагодженої системи професійного розвитку економічно активного населення порівняно з іншими регіонами України.

Щодо розвитку окремих підсистем соціально-трудої сфери у регіонах слід зазначити, що найбільшими перешкодами на шляху імплементації прогресивних змін соціально-трудої сфери є низькі показники групи елементів «соціальний супровід трудової діяльності» та «якість трудового життя». За ними спостерігається найбільша диференціація регіонів (див. табл. 1). Так, найнижчим серед усіх комплексних показників індикатор соціального супроводу трудової діяльності є у Вінницькій, Волинській, Дніпропетровській, Донецькій, Житомирській, Закарпатській, Запорізькій областях. У більшості саме ці складові соціально-трудої сфери вплинули на зниження інтегрального показника розвитку соціально-трудої сфери у регіонах.

Відносно розвиненими є регіональні системи ринку праці, винагороди за працю, соціально-трудої відносин та професійного розвитку економічно активного населення. За комплексним показником охорони і безпеки праці спостерігається найменша диференціація регіонів: найкращий він у Закарпатській області, а найнижчий – у Хмельницькій області, переважно за рахунок поганих умов праці та високої питомої ваги загиблих від травматизму.

Групування регіонів з рівними інтервалами дозволяє говорити, що 60% регіонів України належать до групи з низьким рівнем розвитку соціально-трудої сфери (табл. 2). Ще 32% можуть бути віднесені до групи, де розвиток соціально-трудої сфери відповідає середньому рівню і лише у 8% областей, або у 2 регіонах, прогресивні зміни соціально-трудої сфери є більш-менш сталими.

Статистичні дані, які враховувались при побудові інтегрального показника розвитку соціально-трудої сфери, повною мірою не визначають всі особливості, характеристики, проблеми та перешкоди на шляху її розвитку. Тому до аналізу додатково доцільно залучити суб'єктивну

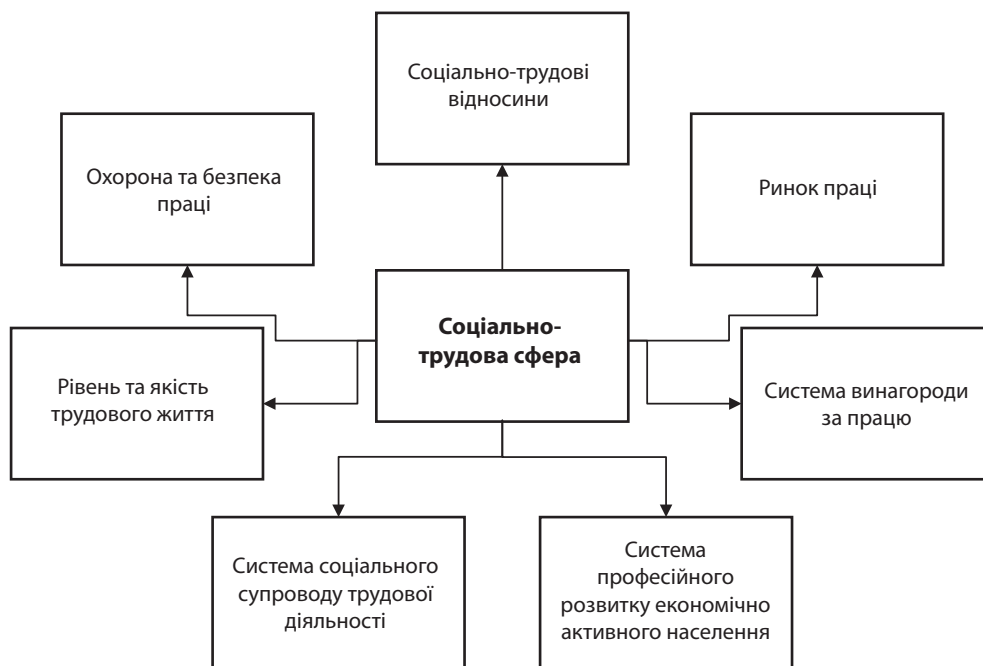


Рис. 1. Основні складові соціально-трудої сфери

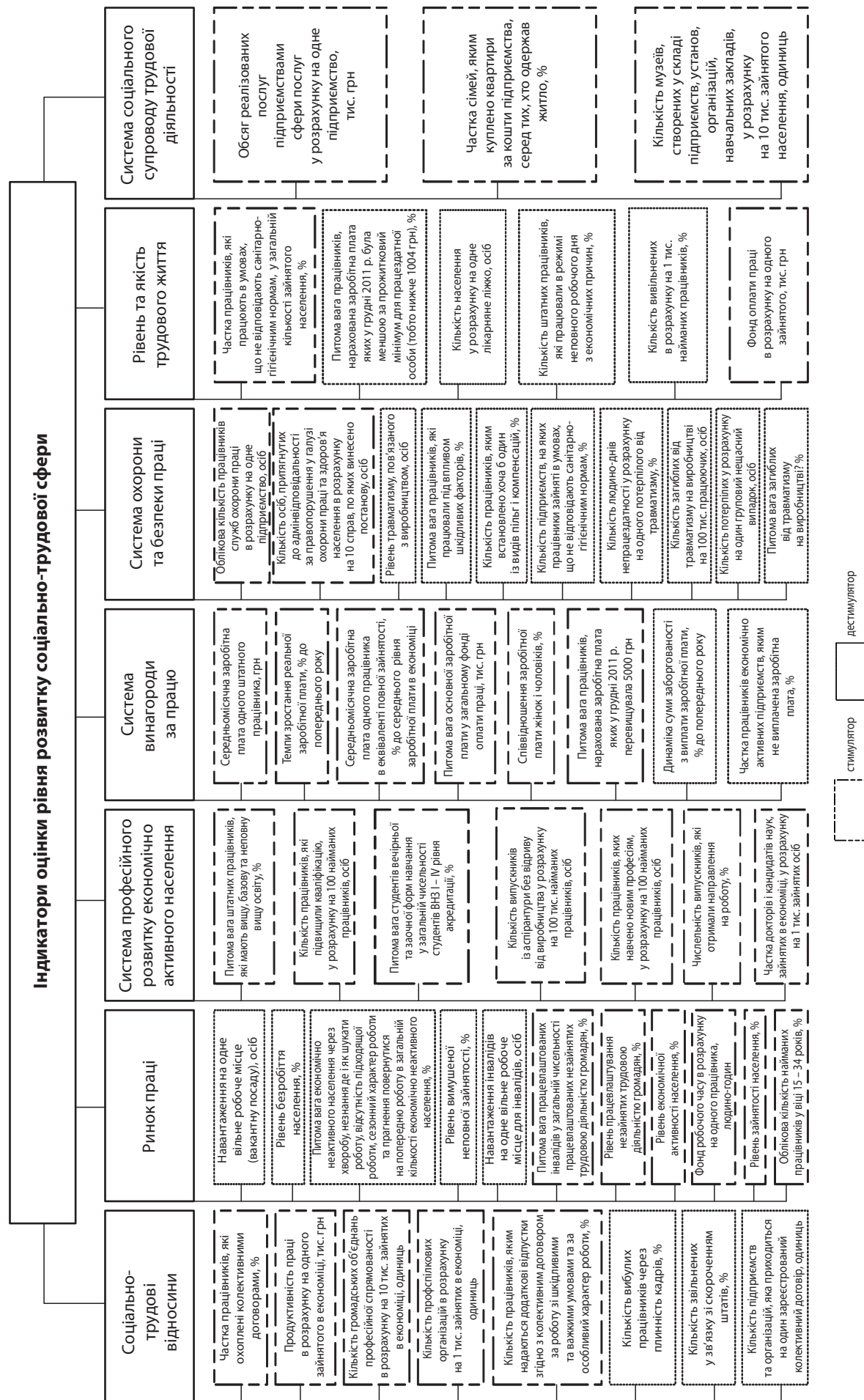


Рис. 2. Індикатори оцінки рівня розвитку соціально-трудової сфери регіонів України

Розподіл регіонів України за комплексними та інтегральним показником розвитку соціально-трудової сфери*

Регіон, область	Ринок праці	Соціально-трудові відносини	Охорона і безпека праці	Професійний розвиток економічно активного населення	Система винагороди за працю	Система соціального су-проводу трудової діяльності	Рівень та якість трудового життя	Інтегральний показник	Ранг регіону
АР Крим	0,85	0,69	0,78	0,65	0,76	1,00	0,67	1,07	4
Вінницька	0,72	0,88	0,71	0,67	0,73	0,26	0,66	0,91	25
Волинська	0,80	0,89	0,70	0,60	0,72	0,45	0,72	0,96	19
Дніпропетровська	1,00	0,67	0,76	0,85	0,90	0,49	0,88	1,09	3
Донецька	0,87	0,76	0,75	0,88	0,87	0,53	0,98	1,11	2
Житомирська	0,79	0,82	0,87	0,62	0,76	0,10	0,69	0,92	24
Закарпатська	0,73	0,82	1,00	0,68	0,73	0,44	0,74	1,02	9
Запорізька	0,71	0,71	0,76	0,81	0,81	0,58	0,66	1,00	12
Івано-Франківська	0,67	0,89	0,74	0,71	0,74	0,49	0,68	0,97	17
Київська	0,80	0,75	0,83	0,64	0,92	0,31	0,94	1,02	6
Кіровоградська	0,74	0,85	0,75	0,65	0,73	0,48	0,70	0,97	18
Луганська	0,88	0,79	0,78	0,81	0,82	0,16	0,74	0,98	16
Львівська	0,72	0,74	0,81	0,78	0,75	0,49	0,72	0,99	15
Миколаївська	0,82	0,81	0,79	0,62	0,79	0,58	0,70	1,01	10
Одеська	0,91	0,74	0,90	0,83	0,94	0,70	1,00	1,19	1
Полтавська	0,75	0,88	0,71	0,79	0,82	0,31	0,75	0,99	14
Рівненська	0,75	0,76	0,71	0,67	0,84	0,56	0,74	0,99	13
Сумська	0,70	0,84	0,72	0,74	0,73	0,34	0,64	0,93	23
Тернопільська	0,69	0,75	0,80	0,71	0,70	0,39	0,71	0,94	20
Харківська	0,85	0,74	0,78	1,00	0,79	0,25	0,76	1,02	8
Херсонська	0,79	0,67	0,82	0,69	0,72	0,32	0,74	0,94	21
Хмельницька	0,76	0,80	0,70	0,71	0,73	0,67	0,68	1,00	11
Черкаська	0,70	1,00	0,74	0,62	0,75	0,66	0,71	1,02	7
Чернівецька	0,73	0,73	0,98	0,65	1,00	0,38	0,79	1,04	5
Чернігівська	0,73	0,80	0,94	0,60	0,71	0,22	0,74	0,93	22

* Розраховано автором за джерелом [1].

Таблиця 2

Групування регіонів України за рівнем розвитку соціально-трудової сфери (СТС)

Рівень розвитку СТС	Значення інтегрального показника	Кількість регіонів		Регіони
		усього	питома вага, %	
Високий	(1,095824 – 1,187464)	2	8	Донецька, Одеська області
Середній	(1,004185 – 1,095824)	8	32	АР Крим, Дніпропетровська, Закарпатська, Київська, Миколаївська, Харківська, Черкаська, Чернівецька області
Низький	(0,912545 – 1,004185)	15	60	Вінницька, Волинська, Житомирська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернігівська області

оцінку населенням соціально-трудої сфери України. За результатами соціологічного моніторингу, що здійснюється Інститутом соціології НАН України протягом 1992 – 2012 рр. [6], стан соціально-трудої відносин на вітчизняних суб'єктах господарювання не має стабільної динаміки до поліпшення. Так, у 2012 р. 6,1% респондентів констатували, що за останній місяць мали конфлікти з керівництвом свого підприємства або колегами, що вивели їх з душевної рівноваги. Більше 28% опитаних у 2010 р. зазначили, що підприємство, на якому вони працюють у теперішній час, не забезпечує їм навіть оплачуваних лікарняних та відпусток, не кажучи вже про додаткові соціальні гарантії як-то мікро-кредити, безкоштовні обіди, медичну страховку чи заняття спортом за рахунок організації. Сталі недоліки в соціально-трудої сфері поступово знижують рівень довіри українців до профспілок (з 17,3% у 2002 р. до 14,7% у 2012 р.), які покликані захищати трудові права та інтереси найманих працівників, але діяльність яких є недостатньо ефективною у цій сфері. Тому за десять років збільшилась частка осіб, які не покладаються на професійні об'єднання (протягом 2002 – 2012 рр. – на 4,8%) (рис. 3).

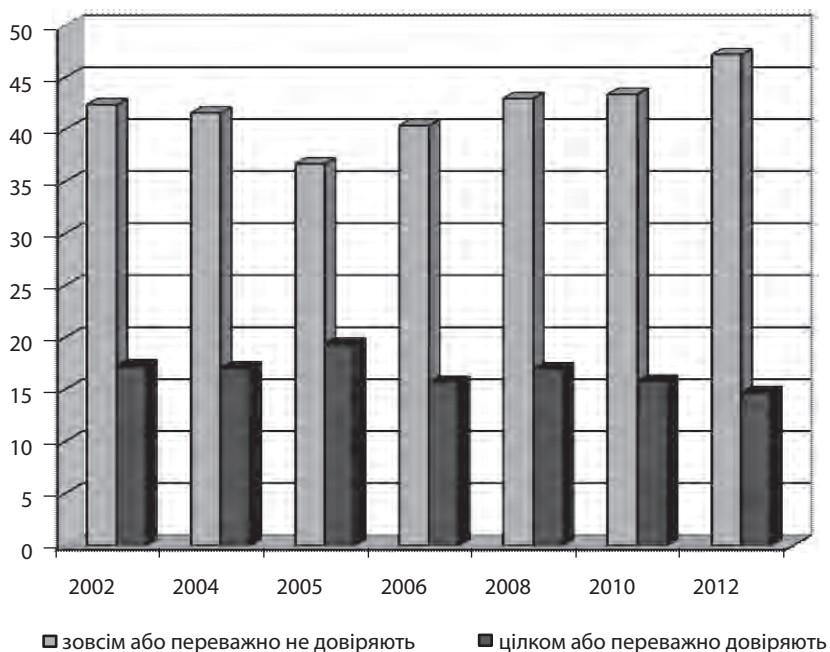


Рис. 3. Рівень довіри українців профспілкам у 2002 – 2012 рр., % [6]

Стан ринку праці відповідно до оцінок населення не має сталих позитивних тенденцій (табл. 3). Близько 50% опитаних у 2012 р. зазначили про погіршення (суттєве або незначне) гарантій зайнятості та забезпечення роботою протягом останніх 12 місяців. І це при тому, що лише 26,8% працівників відмітили, що характер роботи, яка виконується ними, відповідає їхньому професійно-освітньому рівню, інші ж респонденти або взагалі не працювали (48,7%), або виконували роботу, невідповідну їхній кваліфікації (16,4%), або не змогли відповісти на поставлене запитання.

Недостатньо ефективною, на думку опитаних є система професійного розвитку працівників, адже 64,4% з них у 2012 р. зазначили, що жодного разу не підвищували свою кваліфікацію за рахунок підприємства (організації), на якому вони працюють, близько 9% – брали участь у тренінгах, конференціях, курсах та семінарах лише один раз після влаштування на роботу і тільки 9,3% підвищують кваліфікацію один раз на рік і більше за рахунок коштів роботодавців.

Незадовільною також є система винагороди за працю. Середній рівень заробітної плати за останній місяць протягом 2005 – 2012 рр. не дозволяв респондентам досягти доходу на місяць, що забезпечував би для них життєвий мінімум (рис. 4).

Недостатність коштів для гідного життя працюючих призводить до вимушеної вторинної зайнятості. Це зменшує можливості повноцінного відпочинку працівників та негативно впливає на якість їхнього життя. Так, у 2012 р. порівняно з 1994 р. зменшилась частка населення, які відвідували плавальні басейни, спортивні зали та майданчики (на 1,4%), бібліотеки (на 4,6%), ресторани (на 4,1%), театри, концерти, музеї та художні виставки (на 0,8%), тоді як 8,1% опитаних працювали за сумісництвом.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз рівня розвитку соціально-трудої сфери регіонів України свідчить про недостатність прогресивних змін у більшості (60%) областей держави та наявність значної диференціації регіонів за цим показником. Ще однією негативною тенденцією є нерівномірний розвиток різних елементів соціально-

трудої сфери як в межах одного регіону, так і серед різних областей України. Найбільш розвинутими як за комплексними показниками, так і за наявністю соціологічно-статистичної інформації є системи ринку праці, професійного розвитку економічно активного населення, соціально-трудої відносин, а найменш розвиненими – система соціального супроводу трудової діяльності, рівень та якість життя.

Водночас можна констатувати відсутність у статистичній звітності єдиної цілісної, комплексної та такої, що відповідає сучасним вимогам, системи індикаторів стану соціально-трудої сфери України в цілому та регіонів зокрема, що стримує її дослідження та розвиток. Усе це в сукупності перешкоджає сталому соціальному, економічному й екологічному зростанню держави, зростанню добробуту населення та потребує прийняття відповідних рішень з боку держави та органів місцевого самоврядування.

Першочерговим заходом, що треба здійснити з метою прискорення прогресивних змін у соціально-трудої сфері, повинно стати запровадження регулярної діагностики стану соціально-трудої сфери регіонів України із використанням розгалуженої системи індикаторів, виходячи не лише з їх наявності у поточній статистиці, але, передусім, з їх актуальності та відповідності сфері дослідження. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Каменецкий В. А. Социально-трудова сфера в условиях трансформации российской экономики : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / Каменецкий Вячеслав Александрович. – М., 2003. – 299 с.

Оцінка респондентами окремих показників стану соціально-трудової сфери у 2000 – 2012 рр., %*

Частка респондентів, яка підтримує твердження	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Не вистачає підходящої роботи	56,0	54,1	45,5	43,0	37,0	46,5	48,6
Не вистачає можливості мати додатковий заробіток	55,9	48,8	39,3	44,8	41,0	47,2	51,1
Не вистачає можливості працювати з повною віддачею	45,5	38,0	30,2	30,1	27,2	32,7	35,0
Впродовж останніх 12 місяців доводилося втратити роботу, бути вимушено безробітним	16,2	10,2	10,6	7,8	7,1	12,0	10,3
Минулого року не мали відпустки	42,6	37,6	34,4	34,6	37,8	34,8	38,6
У вільний від основної та домашньої роботи час працювали за сумісництвом, мали додатковий підробіток	11,0	6,9	7,7	8,8	10,3	7,7	8,1
Люди найбільше зараз бояться безробіття	86,4	73,0	67,9	64,9	54,4	80,1	79,4
Люди зараз найбільше бояться невиплати зарплат, пенсій тощо	–	64,7	56,5	55,8	51,6	73,8	65,8
Люди найбільше зараз бояться зупинки підприємств	16,5	39,1	35,3	34,2	29,9	43,2	35,7

* Складено автором за джерелом [6].

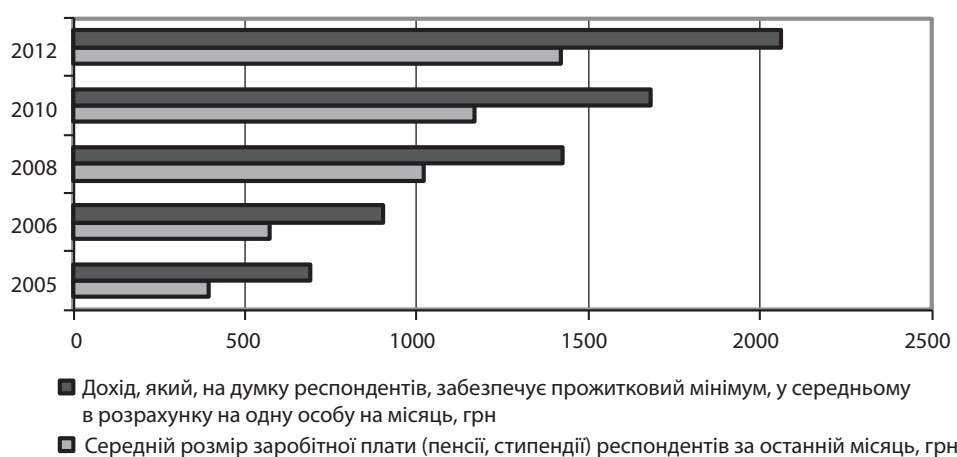


Рис. 4. Співвідношення середньої заробітної плати та доходу, який забезпечував би прожитковий мінімум у 2005 – 2012 рр. [6]

3. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251 с.

4. Лапшин В. Ю. Методика и показатели оценки результативности управления социально-трудовой сферой в России / В. Ю. Лапшин // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. – № 6. – С. 112 – 115.

5. Малышев М. Л. Мониторинг в системе управления социально-трудовой сферой : дис. ... д-ра соц. наук: 22.00.08 / Малышев Михаил Львович. – М., 2005. – 399 с.

6. Мельник С. Шляхи запровадження моніторингових досліджень у соціально-трудовій сфері економіки / С. Мельник // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 4. – С. 22 – 25.

7. Українське суспільство 1992 – 2012. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / За ред. В. Ворони, М. Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2012. – 660 с.

8. Юсов А. Б. Социально-трудовая сфера: тенденции развития и методы мониторинга и прогнозирования : монография / А. Б. Юсов. – М. : ПАГС, 2009. – 160 с.

REFERENCES

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Kamenetskiy, V. A.. "Sotsialno-trudovaia sfera v usloviakh transformatsii rossiyskoy ekonomiki" [Social and labor issues in the transformation of the Russian economy]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.01*, 2003.

Kolot, A. M. *Sotsialno-trudova sfera: stan vidnosyn, novi vyklyky, tendentsii rozvytku* [Social and labor issues: the state of relations, challenges and trends]. Kyiv: KNEU, 2010.

Lapshin, V. Yu. "Metodika i pokazateli otsenki rezultativnosti upravleniia sotsialno-trudovoy sfery v Rossii" [Methodology and indicators for assessing the impact of socio-labor sphere in Russia]. *Sotsialno-ekonomicheskie iavleniia i protsessy*, no. 6 (2010): 112-115.

Malyshev, M. L. "Monitoring v sisteme upravleniia sotsialno-trudovoy sfery" [Monitoring in the management of social and labor sphere]. *Dis. ... d-ra sots. nauk: 22.00.08*, 2005.

Melnyk, S. "Shliakhy zaprovadzhennia monitorynhovykh doslidzhen u sotsialno-trudovii sferi ekonomiky" [Ways of implementing monitoring studies in the field of social and labor economics]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 4 (1998): 22-25.

Ukrainske suspilstvo 1992 – 2012. Stan ta dynamika zmin. Sotsiologichnyi monitorynh [Ukrainian Society in 1992 – 2012. Status

and trends change. Social monitoring]. Kyiv: Instytut sotsiologii NAN Ukrainy, 2012.

Yusov, A. B. *Sotsialno-trudovaia sfera: tendentsii razvitiia i metody monitoringa i prognozirovaniia* [Social and labor sphere: trends and methods for monitoring and forecasting]. Moscow: RAGS, 2009.

UDC 339.133.017

MODEL OF MARKETING RISK ASSESSMENT IN INVESTMENT PROJECTS

SOLTSEV S. O., OVCHYNNIKOVA A. V

UDC 339.133.017

Soltsev S. O., Ovchinnikova A. V. Model of marketing risks assessment in investment projects

The goal of the article is the study of theoretical and methodical grounds of assessing marketing risks when realising investment projects for increase of efficiency of making managerial decisions and minimisation of the level of marketing risks. In the result of the study the article offers to allocate the stage of assessment in the process of management, consisting of detection, analysis and assessment of marketing risks. Structurisation of methods of assessment of marketing risks allowed supplementing the existing groups of methods of assessment of risks using methods of marketing studies of consumer behaviour and develop a model of stage-by-stage complex assessment of marketing risks in investment projects, which is based on the study of the process of market exchange of enterprises and modelling behaviour of consumers under market conditions. The prospect of further studies is identification of sources and specific features of assessing marketing risks during the further stages of realisation of an investment project and when a commodity enters the market.

Key words: marketing risks, assessment of marketing risks, consumer behaviour, model of assessment of marketing risks.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 14.

Soltsev Serhiy O. – Doctor of Sciences (Physics and Mathematics), Professor, Head of the Department, Department of Industrial Marketing, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

Ovchinnikova Anna V. – Postgraduate Student, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)
E-mail: anya.ovchinnikova@gmail.com

УДК 339.133.017

Солтцев С. А., Овчинникова А. В. Модель оценивания маркетинговых рисков в инвестиционных проектах

Целью статьи является исследование теоретических и методических основ оценивания маркетинговых рисков при реализации инвестиционных проектов для повышения эффективности принятия управленческих решений и минимизации уровня маркетинговых рисков. В результате исследования предложено выделить этап оценивания в процессе управления, состоящий из выявления, анализа и оценки маркетинговых рисков. Структуризация методов оценивания маркетинговых рисков позволила дополнить существующие группы методов оценивания рисков методами маркетинговых исследований потребительского поведения и разработать модель поэтапного комплексного оценивания маркетинговых рисков в инвестиционных проектах, которая основана на исследовании процесса рыночного обмена предприятий и моделировании поведения потребителей в рыночных условиях. Перспективой дальнейших исследований является определение источников и особенностей оценивания маркетинговых рисков на последующих фазах реализации инвестиционного проекта и при выведении товара на рынок.

Ключевые слова: маркетинговые риски, оценивание маркетинговых рисков, поведение потребителей, модель оценивания маркетинговых рисков.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 1. **Библ.:** 14.

Солтцев Сергей Алексеевич – доктор физико-математических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра промышленного маркетинга, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

Овчинникова Анна Вячеславовна – аспирантка, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: anya.ovchinnikova@gmail.com

УДК 339.133.017

Солтцев С. О., Овчинникова А. В. Модель оцінювання маркетингових ризиків в інвестиційних проектах

Метою статті є дослідження теоретичних та методичних засад оцінювання маркетингових ризиків при реалізації інвестиційних проектів для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень та мінімізації рівня маркетингових ризиків. У результаті дослідження запропоновано виокремити етап оцінювання в процесі управління, що складатиметься з виявлення, аналізу та оцінки маркетингових ризиків. Структуризація методів оцінювання маркетингових ризиків надала можливість доповнити існуючі групи методів методами маркетингових досліджень споживчої поведінки та розробити модель поетапного комплексного оцінювання маркетингових ризиків в інвестиційних проектах, яка заснована на дослідженні процесу ринкового обміну підприємств та моделюванні поведінки споживачів у ринкових умовах. Перспективою подальших досліджень є визначення джерел та особливостей оцінювання маркетингових ризиків на подальших фазах реалізації інвестиційного проекту та при виведенні товару на ринок.

Ключові слова: маркетингові ризики, оцінювання маркетингових ризиків, поведінка споживачів, модель оцінювання маркетингових ризиків

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 14.

Солтцев Сергій Олексійович – доктор фізико-математичних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра промислового маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

Овчинникова Анна Вячеславівна – аспірант, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: anya.ovchinnikova@gmail.com

The economic recession in Ukraine is marked with decreasing investments in the industrial sector of the economy of Ukraine, one of the reasons for which is companies' restraint in implementation of the long-term investment projects due to the high uncertainty in the market

environment and, consequently, a high level of marketing risks. The crises of 1998 and 2008 made the managers realize that the existing approaches to the marketing risk assessment cannot be applied in full and are to be supplemented with more detailed market research of consumer behavior

Melnyk, S. "Shliakhy zaprovadzhennia monitorynhovykh doslidzhen u sotsialno-trudovii sferi ekonomiky" [Ways of implementing monitoring studies in the field of social and labor economics]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 4 (1998): 22-25.

Ukrainske suspilstvo 1992 – 2012. Stan ta dynamika zmin. Sotsiologichnyi monitorynh [Ukrainian Society in 1992 – 2012. Status

and trends change. Social monitoring]. Kyiv: Instytut sotsiologii NAN Ukrainy, 2012.

Yusov, A. B. *Sotsialno-trudovaia sfera: tendentsii razvitiia i metody monitoringa i prognozirovaniia* [Social and labor sphere: trends and methods for monitoring and forecasting]. Moscow: RAGS, 2009.

UDC 339.133.017

MODEL OF MARKETING RISK ASSESSMENT IN INVESTMENT PROJECTS

SOLTSEV S. O., OVCHYNNIKOVA A. V

UDC 339.133.017

Soltsev S. O., Ovchinnikova A. V. Model of marketing risks assessment in investment projects

The goal of the article is the study of theoretical and methodical grounds of assessing marketing risks when realising investment projects for increase of efficiency of making managerial decisions and minimisation of the level of marketing risks. In the result of the study the article offers to allocate the stage of assessment in the process of management, consisting of detection, analysis and assessment of marketing risks. Structurisation of methods of assessment of marketing risks allowed supplementing the existing groups of methods of assessment of risks using methods of marketing studies of consumer behaviour and develop a model of stage-by-stage complex assessment of marketing risks in investment projects, which is based on the study of the process of market exchange of enterprises and modelling behaviour of consumers under market conditions. The prospect of further studies is identification of sources and specific features of assessing marketing risks during the further stages of realisation of an investment project and when a commodity enters the market.

Key words: marketing risks, assessment of marketing risks, consumer behaviour, model of assessment of marketing risks.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 14.

Soltsev Serhiy O. – Doctor of Sciences (Physics and Mathematics), Professor, Head of the Department, Department of Industrial Marketing, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

Ovchinnikova Anna V. – Postgraduate Student, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)
E-mail: anya.ovchinnikova@gmail.com

УДК 339.133.017

Солтцев С. А., Овчинникова А. В. Модель оценивания маркетинговых рисков в инвестиционных проектах

Целью статьи является исследование теоретических и методических основ оценивания маркетинговых рисков при реализации инвестиционных проектов для повышения эффективности принятия управленческих решений и минимизации уровня маркетинговых рисков. В результате исследования предложено выделить этап оценивания в процессе управления, состоящий из выявления, анализа и оценки маркетинговых рисков. Структуризация методов оценивания маркетинговых рисков позволила дополнить существующие группы методов оценивания рисков методами маркетинговых исследований потребительского поведения и разработать модель поэтапного комплексного оценивания маркетинговых рисков в инвестиционных проектах, которая основана на исследовании процесса рыночного обмена предприятий и моделировании поведения потребителей в рыночных условиях. Перспективой дальнейших исследований является определение источников и особенностей оценивания маркетинговых рисков на последующих фазах реализации инвестиционного проекта и при выведении товара на рынок.

Ключевые слова: маркетинговые риски, оценивание маркетинговых рисков, поведение потребителей, модель оценивания маркетинговых рисков.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 1. **Библ.:** 14.

Солтцев Сергей Алексеевич – доктор физико-математических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра промышленного маркетинга, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

Овчинникова Анна Вячеславовна – аспирантка, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: anya.ovchinnikova@gmail.com

УДК 339.133.017

Солтцев С. О., Овчинникова А. В. Модель оцінювання маркетингових ризиків в інвестиційних проектах

Метою статті є дослідження теоретичних та методичних засад оцінювання маркетингових ризиків при реалізації інвестиційних проектів для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень та мінімізації рівня маркетингових ризиків. У результаті дослідження запропоновано виокремити етап оцінювання в процесі управління, що складатиметься з виявлення, аналізу та оцінки маркетингових ризиків. Структуризація методів оцінювання маркетингових ризиків надала можливість доповнити існуючі групи методів методами маркетингових досліджень споживчої поведінки та розробити модель поетапного комплексного оцінювання маркетингових ризиків в інвестиційних проектах, яка заснована на дослідженні процесу ринкового обміну підприємств та моделюванні поведінки споживачів у ринкових умовах. Перспективою подальших досліджень є визначення джерел та особливостей оцінювання маркетингових ризиків на подальших фазах реалізації інвестиційного проекту та при виведенні товару на ринок.

Ключові слова: маркетингові ризики, оцінювання маркетингових ризиків, поведінка споживачів, модель оцінювання маркетингових ризиків

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 1. **Бібл.:** 14.

Солтцев Сергій Олексійович – доктор фізико-математичних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра промислового маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

Овчинникова Анна Вячеславівна – аспірант, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: anya.ovchinnikova@gmail.com

The economic recession in Ukraine is marked with decreasing investments in the industrial sector of the economy of Ukraine, one of the reasons for which is companies' restraint in implementation of the long-term investment projects due to the high uncertainty in the market

environment and, consequently, a high level of marketing risks. The crises of 1998 and 2008 made the managers realize that the existing approaches to the marketing risk assessment cannot be applied in full and are to be supplemented with more detailed market research of consumer behavior

and at the early stages of the implementation of the investment projects.

The marketing risk assessment is of great concern for the investment-attractive markets, the alternative energy market of Ukraine being among such. On one hand, this can be explained by the irreversible exhaustion of traditional energy sources, increasing prices, and environmental pollution; on the other hand, by significant raw materials available for the production of alternative fuels in Ukraine and favorable geographical location. This is why the marketing investment risks assessment for the investment projects at the alternative energy market is vital for local companies.

The risks in entrepreneurship are covered in the major works of F. Knight, J. Neumann, A. Smith, and A. Marshall. Among native and foreign scientists who studied the problem of risk assessment management are as follows: T. Bachkai, A. Alhin, I. Blank, I. Balabanov, V. Vitlinskiy, N. Nvukova, G. Velykoivanenko, O. Gavrysh, V. Dergachova, L. Dovgan, P. Krush, O. Okhrimenko, B. Reizberg, N. Simchenko, D. Stechenko, Ye. Utkin, V. Shapkin, U. Sharp, and others. The significant contribution to the study of marketing risks is made by S. Illiashenko, S. Solntsev, A. Starostina, V. Kravchenko, and L. Balabanova.

However, most risk assessment techniques do not provide for detailed analysis of the market situation and quantitative assessment of marketing risks depending on conditions in the market environment, which determines the importance of the further theoretical insights in this direction.

The *purpose* of the article is to study the theoretical and methodological foundations of marketing risk assessment in case of implementation of the investment projects with the purpose to improve the efficiency of managerial decisions and minimize the level of marketing risks.

The need of the companies to make decisions under the conditions of the limited information is related to a significant internal and external uncertainty that creates risk. In case of the implementation of the investment projects, the companies face the need to make decisions on the probability of commercial success of the investment project, that requires detailed analysis of market environment.

The nature of the market risk emergence is defined by uncertainty in the information environment of the company due to the activity of the business entities in the marketing environment [3 – 6, 8, 9, 12]. Some scholars treat risks as components of the other risk groups, or isolate the point up the components of the marketing risks, treating them separately, with no relation to the marketing risks [3, 4, 8, 10]. The definition of the marketing risk is proposed based on the analysis of the essence of marketing risks. The marketing risk is the economic category that describes the uncertainty in the information environment of the company due to the marketing environment factors directly affecting the process of market exchange process between producers and consumers in the competitive environment (direct marketing risks), or arising out of market exchange, but have a direct influence on industrial and business activity of the companies (affiliated marketing risks). Proceeding from the above definition of the marketing risks, the nature of the marketing risk emergence has been considered. Thus, the marketing risks have been classified with the purpose of their further identification based on the above criteria.

In case of the implementation of the investment projects, to reveal the marketing risks it is required to use several inter-

related classification criteria, namely, based on field of origin, type of influence on the process of the market exchange, and economic counteragents [7-10, 12]. Thus, the external marketing risks shall include the risks of macro-marketing, meso-marketing, and micro-marketing environments. The internal ones shall include the marketing risks of the internal environment of the company. According to the types of the subjects the risks are classified into consumer risks, competitor risks, risks of suppliers, state, agents, etc. The competitor risk shall include the risks of the current competitors, risks of the potential competitors, and risks of the substitute goods. The consumer risks shall include the risks of the direct influence on the company, as well as the price sensitivity risks. The supplier risks shall include the risks of the raw materials suppliers, components, workforce, and equipment. The agent risks shall include the risks of the logistics, trade, marketing agents, and lending and financial institutions. The risks of the contact audience shall include the risks of mass media, financial circles, NGOs, and public institutions. The risks of the internal and meso-marketing environment are referred to the direct marketing risks; and the risks of the macro-marketing environment are referred to the affiliated marketing risks.

Apart from identification of the type of the risk, it is required to cover the blocking factors formed in the marketing environment and being obligatory, but not sufficient, conditions for decision-making as to the expediency of the implementation of the investment projects. Normally, such factors are under review in the business plan, namely, the marketing plan. We believe they need to be grouped separately as the blocking factors are the basis for the further development of the product and marketing strategies and determination of the marketing risks level (Table 1).

Table 1

Blocking Risk Factors
(drawn by the author based on sources 13, 14)

Group of Blocking Factors	Subgroups of Factors
Legislative Restrictions	Competition law
	Condition of the foreign economic activity
	Price regulation for goods and services
	Goods standardization
	Regulation of the advertisement activity of the company
Restraint of Demand	Document flow and obtaining permits, certificates, etc.
	Market capacity
	Operating characteristics of goods
	Conditions of supply and settlement
Restraint of Supply	Seasonality
	Price discrimination
	Unique character of the technological, and production lines
	Control over distribution channels
	Protection of intellectual property rights

Assessment is one of the stages of the marketing risk management [3, 8]. The necessity of improving the sequence

of stages of marketing risk management, which involves the separation the assessment stage in order to identify causal relationships between risk factors and elements of their profit generation, is proven. The assessment shall include: (1) risk identification, (2) risk analysis, which includes determination of the consequences of occurrence of the risk event, the probability of risk event, and the opportunity to influence on risk factor, and (3) risk evaluation.

It was found out that domestic practice of risk assessment applies only a few methods of risk assessment, namely, expert methods, sensitivity analysis, statistics, simulation modeling, etc., are mostly used. ISO 31010-2009 standards, which cover most of the existing risk assessment techniques, are offered to serve the basis for risk assessment methods [2]. Such methods include: (1) look-up methods (aimed to identify groups of risk factors), (2) supporting methods (tools for the other methods for obtaining information), (3) scenario analysis (identification of casual relations) (4) functional analysis (identifying «bottlenecks» and latent risk areas), (5) control assessment (elimination of risks at production), (6) statistical methods (quantitative risk assessment). Such methods are not usually studies by local scholars, but being widely used in the world.

The existing methods of marketing risk assessment do not cover in full the market situation, and, consequently, do not give the possibility to determine the probability of commercial success of the investment project. The classification of risk study techniques let classify the risk assessment methods according to the sources of information, namely, three groups of methods have been identified: subject-oriented, object-oriented, and combined methods. Such classification made it possible to analyze the advantages and disadvantages of risk assessment techniques based on the sources of information, and to determine that existing methods do not cover the analysis of consumer preferences and behavior. Therefore, it was concluded about the necessity to supplement the risk assessment techniques with the methods of marketing research of consumer behavior which relates to the subject-oriented group. The comprehensive application of such techniques provides the greatest reduction in market uncertainty. For comprehensive marketing risk assessment, the necessity to combine different techniques of marketing risk assessment is detected. The model of marketing risk assessment, which is based on modeling of consumer behavior on the conditions of variability of product attributes and competitive pricing strategies to determine the projected cash flow for the investment project, which enables to determine the likelihood of different levels of return of the project (Pic. 1), has been worked out.

The first stage is to identify the risk factors. Firstly, the analytical model of the target function allowing analyzing the marketing environment factors, based on their impact on elements of profit generation of the company, is created. The next step is to identify the risk factors according to the sources of marketing risk, which is based on analysis of the marketing environment using checklists. The second stage is to analyze the risk factors. The analysis is to be conducted in two ways: the analysis of the elements of profit generation, and the analysis of the risk factors.

When analyzing the elements of the profit generation, the first step shall be to apply the sensitivity analysis aimed at identifying the elements of the profit generation which exert a significant influence on performance of the project implementation. The next step is to determine the range of variation of

the elements of the profit generation based on the groups as follows: incomes and expenses. The incomes shall include «sales volume» and «price», measured on the basis of the conjoint analysis. The expenses shall include internal costs (production, personnel), for which the technique of primary hazard analysis shall be applied; and external ones (price for electricity, raw materials, transportation, etc.), which should be assessed by applying forecasting techniques and expert evaluation method. It was determined that when analyzing the risk factors, it is required to define the consequences of the occurrence of the risk event, its probability, level of influence on project, and the level of the potential influence on risk factor which is to be defined based on the place of the company in the marketing environment.

The final state of the marketing risk assessment shall be the evaluation of the level of the marketing risks. Stimulation method is offered to be used as such method gives the possibility to assess a wide range of scenarios of the events, and define the fluctuation of the efficiency indices in case of different courses of events. The risk level shall be defined on the basis of the statistics data processing.

The income elements of profit generation are covered in details: sales volume and price. The criteria defining the market situation and influencing the methods of research haven been defined: the level of goods novelty, demand level, and type of consumers, which gives the possibility to forecast the potential financial flow in case of the implementation of the project. The following criteria are sorted out:

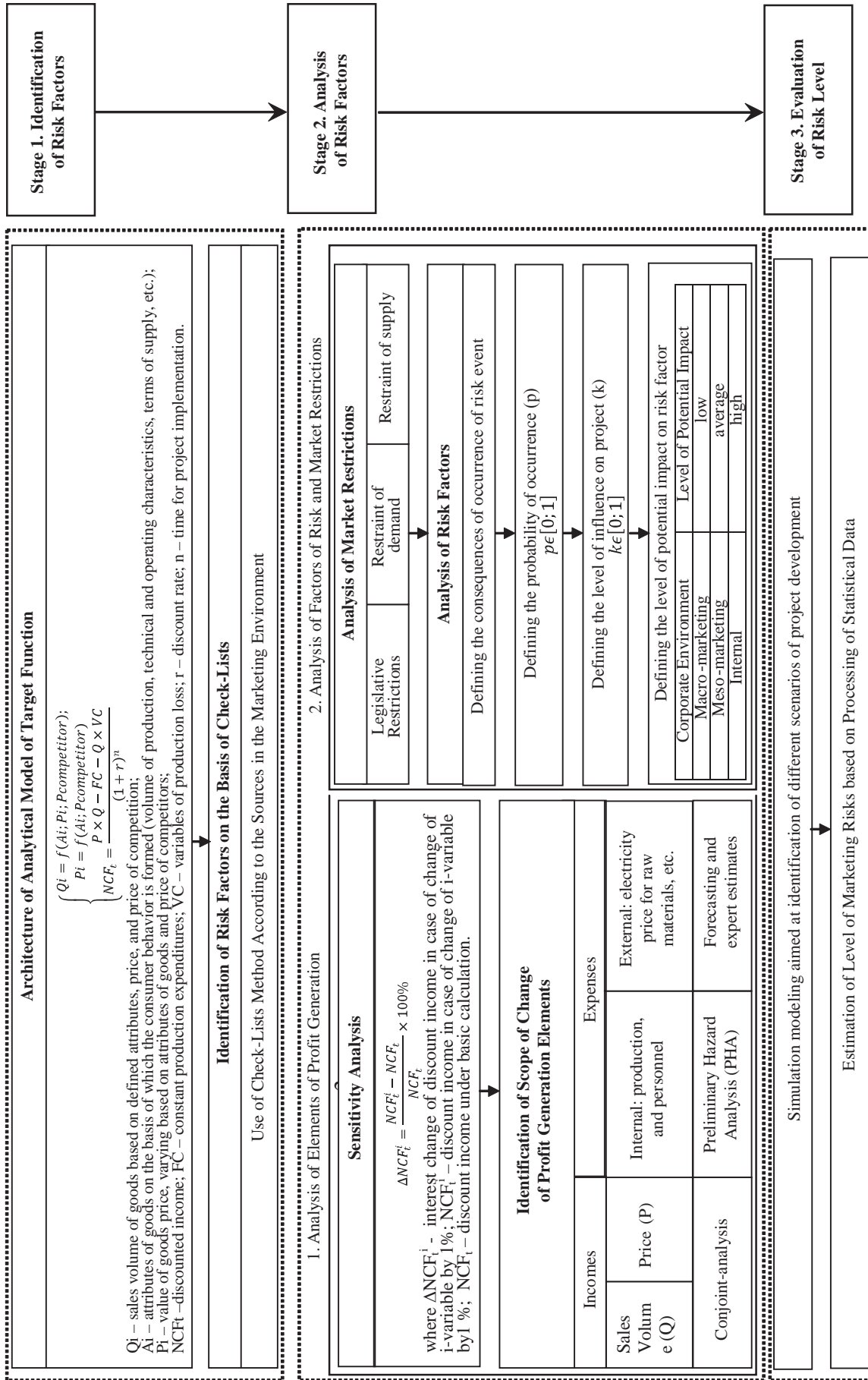
- ✦ the level of novelty of goods: (1) fundamentally new goods, (2) goods of fundamental novelty, (3) goods of new field of use, (4) renewed goods, (5) goods new for specific market, (6) existing goods, but new for the company;
- ✦ demand level, based on analysis of correlation of demand and supply;
- ✦ consumers: final, industrial.

Determination of the methods of study of consumer behavior depending on the market situation is based on the analysis of the application of the conjoint analysis and research of the peculiar behavior of consumers depending of the market condition. Thus, the application of its different types based on such criteria as time of interview, sample size, number of the attributes of goods, necessity of price research, and type of questioning, has been offered.

The existing restrictions, advantages and disadvantages of the use for the choice of the strategies and marketing risks management tools have been analyzed. The matrix method of the analysis based on such criteria as probability of the occurrence of the risk event, influence of the project and potential influence on risk factor has been offered to serve as the basis of defining the strategies and tools. It should be noted that the possibility to influence the risk factor is determined by the place in the marketing environment of the company: macro-marketing environment is characterized by low influence; meso-marketing – the average one; and internal – a high one. The strategies of the marketing risk management are determined according to the matrix quadrants.

To choose the set of the strategies and tools of marketing risk management, it is offered to use the procedure as follows [11]:

- ✦ risk analysis through matrix method based on criteria as follows: probability of the occurrence of the risk event, influence on project, potential influence on the risk factor;



Pic. 1. Model of Marketing Risk Assessment for Investment Projects

- ✦ determination of the basic management strategies for each group of risks;
- ✦ targeting the most significant group of factors of the marketing risks;
- ✦ determination of the potential losses for the company based on occurrence of each risk event;
- ✦ determination of the tools of influence on risk factor as to cost of their implementation;
- ✦ application of the scenario approach to defining the potential ways of the implementation of the tools;
- ✦ choice of the tools on risk management on the basis of the correlation of expenses for risk management and the level of potential losses.

The area of the inefficient managerial decisions and the area of the efficient decisions shall be defined by the ratio calculated as follows:

$$K_i = \frac{\sum_{j=1}^n I_n}{\sum_{j=1}^n Dam_n}, \quad (1)$$

where K_i – the ratio of efficiency of managerial decision of i -scenario, defined as the correlation of the cost of the sold risk management tools and amount of the potential losses due to the occurrence of the risk event; I_n – the cost of the sold n -risk management tools in i -scenario; Dam_n – amount of n -potential losses due to the occurrence of the risk events in i -scenario.

In case the managerial decisions efficiency ratio is below 1, the scenario is efficient; and the lower the value of the index is, the higher the efficiency is. In case the ratio is above 1, the scenario is inefficient; and the higher the ratio is, the lower the scenario efficiency is. The scenario approach gives the possibility to choose the most efficient scenario, but subject to the budgetary restrictions of the company.

The application of the offered procedure gives the possibility to work out the set of the managerial decisions, characterized by the higher profitability of the risk management measures and covering the budgetary restrictions of the company.

CONCLUSION

The undertaken study of the theoretical insights and experience of marketing risk assessment in the investment projects gave the possibility to classify the marketing risks based on field of emergence, type of impact on market exchange process, and economic counteragents, which serve the basis for revealing the risk factors. It is offered to distinguish the assessment stage in the management process, which would comprise of revealing, analyzing, and assessing the marketing risks. The structuring of the methods of risk assessment gave the possibility to update the existing groups of methods by the methods of the marketing study of consumer behavior, and work out the model of the staged comprehensive assessment of the marketing risks in the investment projects, based on study of the market exchange process of the companies and modeling of the consumer behavior under market conditions, which enables to define the probability of the different levels of profitability of the investment project. The procedure for choosing the set of strategies and tools for marketing risk management, which envisages the application of such method allowing to analyze all possible ways of use of risk management tools and choose the set of the managerial decisions with maximization of the profitability of sale and addressing corporate budgetary restrictions, has been defined. ■

THE LIST OF SOURCES

1. Frank H. Knight Risk, Uncertainty, and Profit. Augustus M. Kelley, New York, 1964. – 360 p.
2. Risk management – Risk assessment techniques. International Standard. IEC/ISO 31010, 2009. – 192 p.
3. Балабанова Л. В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства : монографія / Л. В. Балабанова, Р. В. Мажинський. – Д. : ДонДУЕТ, 2005. – 153 с.
4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 655 с.
5. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
6. Дергачова В. В. Науково-методичне забезпечення діяльності промислових підприємств в умовах нестабільного середовища : монографія / В. В. Дергачова, Л. Є. Довгань, Н. О. Симченко. – К. : НТУУ «КПІ», 2011. – 380 с.
7. Зозульєв А. В. Промышленный маркетинг: рыночная стратегия : Учеб. пособ. / А. В. Зозульєв. – К. : Центр учебной литературы, 2010. – 576 с.
8. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : монографія / За заг. ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 728 с.
9. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : монографія / За заг. ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
10. Портер М. Конкуренция / М. Портер / Пер. с англ. – М. : Диалектика-Вильямс, 2005. – 496 с.
11. Солнцев С. О. Управління маркетинговими ризиками: теоретичний та прикладний аспект / С. О. Солнцев, А. В. Овчиннікова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Л. : Львівська політехніка, 2013. – № 749. – С. 85 – 90.
12. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика : навч. посіб. / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К. : ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 200 с.
13. Ястремська О. М. Створення нової продукції: організаційно-економічний та маркетинговий аспекти : монографія / О. М. Ястремська, Н. К. Гіковата, В. М. Гіковатий. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 232 с.
14. Шарп У. Ф. Инвестиции / Пер. с англ. / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. Бейли. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 1024 с.

REFERENCES

- Balabanova, L. V., and Mazhynskyi, R. V. *Upravlinnia marketingovym potentsialom pidpriemstva* [Managing the marketing potential of the company]. Donetsk: DonDUET, 2005.
- Blank, I. A. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Kyiv: Elga; Nika-Tsentr, 2004.
- Derhachova, V. V., Dovhan, L. Ie., and Simchenko, N. O. *Naukovo-metodychne zabezpechennia diialnosti promyslovykh pidpriemstv v umovakh nestabilnoho seredovyscha* [Scientific and methodological support of the industry in an unstable environment]. Kyiv: NTUU «KPI», 2011.
- Frank, H. *Knight Risk, Uncertainty, and Profit*. New York: Augustus M. Kelley, 1964.
- Marketing i menedzhment innovatsiinoho rozvytku* [Marketing and management innovation]. Sumy: Universytetska knyha, 2006.
- Marketing innovatsii i innovatsii v marketingu* [Marketing of innovations and innovations in marketing]. Sumy: Universytetska knyha, 2008.
- Porter, M. *Konkurentsiiia* [Competition]. Moscow: Dialektika-Viliams, 2005.

"Risk management – Risk assessment techniques". *International Standard. IEC/ISO 31010*, 2009.

Solntsev, S. O., and Ovchynnikova, A. V. "Upravlinnia marketingovoyu ryzykamy: teoretychnyi ta prykladnyi aspekt" [Risk Management marketing: theoretical and practical aspects]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, no. 749 (2013): 85-90.

Starostina, A. O., and Kravchenko, V. A. *Ryzyk-menedzhment: teoriia ta praktyka* [Risk Management: Theory and Practice]. Kyiv: Politekhnika, 2004.

Sharp, U. F., Aleksander, G. Dzh., and Beyli, Dzh. *Investitsii* [Investment]. Moscow: INFRA-M, 1997.

Vitlinskyi, V. V., and Velykoivanenko, H. I. *Ryzykolohiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi* [Ryzykolohiya in economics and business]. Kyiv: KNEU, 2004.

Yastremska, O. M., Hikovata, N. K., and Hikovatyi, V. M. *Stvorennia novoi produktsii: orhanizatsiino-ekonomichni ta marketingovi aspekty* [Creating new products: organizational, economic and marketing aspects]. Kharkiv: KhNEU, 2007.

Zozulev, A. V. *Promyshlenny marketing: rynochnaia strategii* [Industrial Marketing: market strategy]. Kyiv: Tsentri uchebnoy literatury, 2010.

УДК 330.4:519.86

НЕПРЕРЫВНАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ВЫПОЛНЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

КУЗНИЧЕНКО В. М.

УДК 330.4:519.86

Кузниченко В. М. Непрерывная модель финансового взаимодействия предприятий в выполнении инвестиционного проекта

Рассмотрен вероятностный подход к модели товарно-денежного распределения во времени бюджета инвестиционного проекта между предприятиями на базе цепей Маркова (дискретная модель) и на базе системы линейных дифференциальных уравнений (непрерывная модель). Для решения дискретной модели используется метод z-преобразования, для решения непрерывной модели – преобразование Лапласа. Стохастическая матрица цепей Маркова полностью определяет дискретную модель распределения бюджета инвестиционного проекта между предприятиями, а дифференциальная матрица – непрерывную модель этого распределения. Использование z-преобразования и преобразования Лапласа позволяет найти решения задач в аналитической форме. Полученные выражения упрощают анализ и расчет состояний системы по сравнению с другими методами. Устанавливается взаимосвязь между дискретной и непрерывной моделями, то есть решения этих задач при $t = n$ совпадают.

Ключевые слова: стохастическая матрица, цепи Маркова, z-преобразование, дифференциальная матрица, преобразование Лапласа, аналитическая форма.

Формул: 20. **Библ.:** 10.

Кузниченко Владимир Михайлович – кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры экономико-математических методов и информационных технологий, Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: kuznichenko_v_m@bk.ru

УДК 330.4:519.86

Кузниченко В. М. Безперервна модель фінансової взаємодії підприємств у виконанні інвестиційного проекту

Розглянуто ймовірнісний підхід до моделі товарно-грошового розподілу в часі бюджету інвестиційного проекту між підприємствами на базі ланцюгів Маркова (дискретна модель) та на базі системи лінійних дифференціальних рівнянь (безперервна модель). Для вирішення дискретної моделі використовується метод z-перетворень, для вирішення безперервної моделі – перетворення Лапласа. Стохастична матриця ланцюгів Маркова цілком визначає дискретну модель розподілу бюджету інвестиційного проекту між підприємствами, а диференціальна матрица – безперервну модель цього розподілу. Використання z-перетворення і перетворення Лапласа дозволяє знайти вирішення завдань в аналітичній формі. Отримані вираження спрощують аналіз і розрахунок станів системи порівняно з іншими методами. Встановлюється взаємозв'язок між дискретною і безперервною моделями, тобто вирішення цих завдань при $t = n$ збігаються.

Ключові слова: стохастична матрица, ланцюги Маркова, z-перетворення, диференціальна матрица, перетворення Лапласа, аналітична форма.

Формул: 20. **Библ.:** 10.

Кузниченко Володимир Михайлович – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри економіко-математичних методів та інформаційних технологій, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі (пер. Плетневський, 5, Харків, 61003, Україна)

E-mail: kuznichenko_v_m@bk.ru

UDC 330.4:519.86

Kuznichenko V. M. Continuous Model of Financial Interaction of Enterprises when Carrying Out an Investment Project

The article considers a probabilistic approach to the model of the commodity-money time distribution of the budget of an investment project between enterprises on the basis of Markov chains (discrete model) and on the basis of the system of linear differential equations (continuous model). In order to solve the discrete model, the z-transform method is used, and for solution of the continuous model – the Laplace transform is used. The stochastic matrix of Markov chains completely identifies the discrete model of distribution of the budget of an investment project between enterprises, and the differential matrix – the continuous model of this distribution. The use of z-transform and Laplace transform allows finding a solution of tasks in the analytical form. The obtained expressions simplify analysis and calculation of states of the system compared to other methods. The article establishes interconnection between the discrete and continuous models, in other words, solutions of these tasks are similar if $t = n$.

Key words: stochastic matrix, Markov chains, z-transform, differential matrix, Laplace transform, analytical form.

Formulae: 20. **Bibl.:** 10.

Kuznichenko Volodymyr M. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and Mathematical Methods and Information Technology, Kharkiv Institute of Finance of the Ukrainian State University of Finance and International Trade (per. Pletnovskyy, 5, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: kuznichenko_v_m@bk.ru

"Risk management – Risk assessment techniques". *International Standard. IEC/ISO 31010*, 2009.

Solntsev, S. O., and Ovchynnikova, A. V. "Upravlinnia marketingovoyu ryzykamy: teoretychnyi ta prykladnyi aspekt" [Risk Management marketing: theoretical and practical aspects]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, no. 749 (2013): 85-90.

Starostina, A. O., and Kravchenko, V. A. *Ryzyk-menedzhment: teoriia ta praktyka* [Risk Management: Theory and Practice]. Kyiv: Politekhnika, 2004.

Sharp, U. F., Aleksander, G. Dzh., and Beyli, Dzh. *Investitsii* [Investment]. Moscow: INFRA-M, 1997.

Vitlinskyi, V. V., and Velykoivanenko, H. I. *Ryzykolohiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi* [Ryzykolohiya in economics and business]. Kyiv: KNEU, 2004.

Yastremska, O. M., Hikovata, N. K., and Hikovatyi, V. M. *Stvorennia novoi produktsii: orhanizatsiino-ekonomichni ta marketingovi aspekty* [Creating new products: organizational, economic and marketing aspects]. Kharkiv: KhNEU, 2007.

Zozulev, A. V. *Promyshlenny marketing: rynochnaia strategii* [Industrial Marketing: market strategy]. Kyiv: Tsentri uchebnoy literatury, 2010.

УДК 330.4:519.86

НЕПРЕРЫВНАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ВЫПОЛНЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

КУЗНИЧЕНКО В. М.

УДК 330.4:519.86

Кузниченко В. М. Непрерывная модель финансового взаимодействия предприятий в выполнении инвестиционного проекта

Рассмотрен вероятностный подход к модели товарно-денежного распределения во времени бюджета инвестиционного проекта между предприятиями на базе цепей Маркова (дискретная модель) и на базе системы линейных дифференциальных уравнений (непрерывная модель). Для решения дискретной модели используется метод z-преобразования, для решения непрерывной модели – преобразование Лапласа. Стохастическая матрица цепей Маркова полностью определяет дискретную модель распределения бюджета инвестиционного проекта между предприятиями, а дифференциальная матрица – непрерывную модель этого распределения. Использование z-преобразования и преобразования Лапласа позволяет найти решения задач в аналитической форме. Полученные выражения упрощают анализ и расчет состояний системы по сравнению с другими методами. Устанавливается взаимосвязь между дискретной и непрерывной моделями, то есть решения этих задач при $t = n$ совпадают.

Ключевые слова: стохастическая матрица, цепи Маркова, z-преобразование, дифференциальная матрица, преобразование Лапласа, аналитическая форма.

Формул: 20. **Библ.:** 10.

Кузниченко Владимир Михайлович – кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры экономико-математических методов и информационных технологий, Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: kuznichenko_v_m@bk.ru

УДК 330.4:519.86

Кузниченко В. М. Безперервна модель фінансової взаємодії підприємств у виконанні інвестиційного проекту

Розглянуто імовірнісний підхід до моделі товарно-грошового розподілу в часі бюджету інвестиційного проекту між підприємствами на базі ланцюгів Маркова (дискретна модель) та на базі системи лінійних дифференціальних рівнянь (безперервна модель). Для вирішення дискретної моделі використовується метод z-перетворень, для вирішення безперервної моделі – перетворення Лапласа. Стохастична матриця ланцюгів Маркова цілком визначає дискретну модель розподілу бюджету інвестиційного проекту між підприємствами, а дифференціальна матрица – безперервну модель цього розподілу. Використання z-перетворення і перетворення Лапласа дозволяє знайти вирішення завдань в аналітичній формі. Отримані вираження спрощують аналіз і розрахунок станів системи порівняно з іншими методами. Встановлюється взаємозв'язок між дискретною і безперервною моделями, тобто вирішення цих завдань при $t = n$ збігаються.

Ключові слова: стохастична матрица, ланцюги Маркова, z-перетворення, дифференціальна матрица, перетворення Лапласа, аналітична форма.

Формул: 20. **Библ.:** 10.

Кузниченко Володимир Михайлович – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри економіко-математичних методів та інформаційних технологій, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі (пер. Плетневський, 5, Харків, 61003, Україна)

E-mail: kuznichenko_v_m@bk.ru

UDC 330.4:519.86

Kuznichenko V. M. Continuous Model of Financial Interaction of Enterprises when Carrying Out an Investment Project

The article considers a probabilistic approach to the model of the commodity-money time distribution of the budget of an investment project between enterprises on the basis of Markov chains (discrete model) and on the basis of the system of linear differential equations (continuous model). In order to solve the discrete model, the z-transform method is used, and for solution of the continuous model – the Laplace transform is used. The stochastic matrix of Markov chains completely identifies the discrete model of distribution of the budget of an investment project between enterprises, and the differential matrix – the continuous model of this distribution. The use of z-transform and Laplace transform allows finding a solution of tasks in the analytical form. The obtained expressions simplify analysis and calculation of states of the system compared to other methods. The article establishes interconnection between the discrete and continuous models, in other words, solutions of these tasks are similar if $t = n$.

Key words: stochastic matrix, Markov chains, z-transform, differential matrix, Laplace transform, analytical form.

Formulae: 20. **Bibl.:** 10.

Kuznichenko Volodymyr M. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and Mathematical Methods and Information Technology, Kharkiv Institute of Finance of the Ukrainian State University of Finance and International Trade (per. Pletnovskyy, 5, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: kuznichenko_v_m@bk.ru

Современное состояние развития экономики Украины характеризуется высоким динамизмом изменений во внешней и внутренней экономической среде, что обуславливает повышенные риски для хозяйственной деятельности предприятий. Факторы внешней и внутренней среды могут быть как стимуляторами, так и дестимуляторами смены уровня конкурентных позиций предприятий на рынке. В этих условиях реализация инвестиционных проектов в региональных программах всеми исполнителями требует усиленного мониторинга со стороны местных органов и является актуальной темой для разработки моделей управления товарно-денежными потоками между предприятиями.

Существенный вклад в исследования финансового обеспечения развития украинской промышленности сделали такие отечественные и зарубежные ученые, как А. Акимов, Н. Герасимчук, Н. Чумаченко, Р. Коттер, С. Майер и другие.

Исследования проблем формирования и использования финансовых ресурсов проводили отечественные специалисты – С. Буковский, У. Огонь, Н. Старостенко, В. Швець, Р. Шинкаренко, С. Юрий и другие.

Стратегическое управление денежными потоками, которые являются важной составляющей общей стратегии развития предприятия, изучалось в работе [1]. В ней разработана концептуальная модель стратегического управления денежными потоками предприятия, в которой к методам управления относят прогнозирование, моделирование и метод анализа.

В статье [2] предложена концепция управления деятельности интегрированных корпоративных структур, в которой подчеркивается необходимость согласования управления финансовыми ресурсами предприятий корпоративной структуры.

Авторы работы [3] предложили исследовать денежные потоки предприятий на основе метода регрессионной – корреляционной модели. Они рассмотрели структуру денежного потока как математическую функцию и описали модель оценки разных методов прогнозирования объемов денежных потоков в будущих периодах, с целью повышения надежности прогнозирования.

Авторы работ [4–7] представили экономико-математическую модель товарно-денежного распределения общего бюджета проекта во времени на основе вероятностного подхода (теория цепей Маркова). Исследование вероятностной модели динамики товарно-денежных потоков между исполнителями проекта было проведено для дискретного времени.

Целью работы является построение непрерывной во времени модели товарно-денежного оборота общего бюджета проекта между его исполнителями. При этом устанавливается взаимосвязь дискретной и непрерывной моделей, то есть аналитические решения этих задач при $t = n$ совпадают.

Рассмотрим региональную систему, которая состоит из n предприятий (участников регионального проекта). Тогда дискретный процесс товарно-денежного обмена между исполнителями проекта может быть представлен следующим модельным рекуррентным соотношением с квадратной матрицей L переходных вероятностей размера n для эргодической цепи Маркова:

$$\bar{p}(k) = \bar{p}(0)L^k, \quad k = 0, 1, 2, \dots, \quad (1)$$

где $\bar{p}(k)$ – вектор распределения финансовых ресурсов между участниками проекта после k -го шага.

Построим марковский процесс с непрерывным временем, у которого будут те же самые вероятности состояний в конце каждого шага для произвольного начального состояния системы, что и для дискретного процесса.

Если предположить, что время между переходами из состояния в состояние совершается через случайные промежутки времени, то случайный процесс будет описываться марковским процессом с непрерывным временем. В этом случае параметрами процесса будут интенсивности, а не вероятности переходов, при этом процесс обмена будет задаваться системой линейных дифференциальных уравнений [8]:

$$\begin{cases} \frac{d}{dt} \bar{p}(t) = \bar{p}(t)A \\ \bar{p}(t)|_{t=0} = \bar{p}(0) \end{cases}, \quad (2)$$

где $\bar{p}(t)$ – вектор вероятностей состояний системы в момент времени t ; A – матрица интенсивностей переходов системы из состояния в состояние ($A = \text{Ln}L$), а диагональные элементы этой матрицы определены соотношением:

$$a_{jj} = -\sum_{i \neq j} a_{ij}. \quad (3)$$

Элементы матрицы интенсивностей A определяют интенсивности переходов из состояния в состояние, а диагональные элементы задаются равенством (3). Поэтому сумма элементов вдоль каждой строки матрицы A равна нулю. Такие матрицы называют дифференциальными.

Применим к системе уравнений (2) преобразование Лапласа ($\bar{p}(t) \Leftrightarrow P(s)$):

$$sP(s) - \bar{p}(0) = P(s)A$$

или

$$P(s)(sI - A) = \bar{p}(0), \quad (4)$$

где $P(s) = \int_0^{\infty} \bar{p}(t)e^{-st} dt$, I – единичная матрица. Из (4) находим:

$$P(s) = \bar{p}(0)(sI - A)^{-1}. \quad (5)$$

Матрица $(sI - A)^{-1}$ полностью описывает поведение марковских процессов с непрерывным временем.

Известно, что решение системы (2) с начальными условиями $\bar{p}(0)$ есть:

$$\bar{p}(t) = \bar{p}(0)e^{At}, \quad (6)$$

где под матричной функцией e^{At} нужно понимать экспоненциальный степенной ряд

$$I + tA + \frac{t^2}{2!}A^2 + \frac{t^3}{3!}A^3 + \dots,$$

который сходится к e^{At} .

Напомним, что дискретные процессы описываются уравнением (1). Сравнивая (1) и (6) при $t = n$, приходим к равенствам:

$$e^A = L, \quad A = \text{Ln} L. \quad (7)$$

Нахождение функций от матриц через многочлены осуществляется на основании теоремы Гамильтона – Кэли и ее следствий и подробно описаны в литературе [9, 10].

Рассмотрим пример, в котором дискретная модель товарно-денежных потоков между исполнителями проекта имеет стохастическую эргодическую матрицу вероятностей переходов следующего вида:

$$L = \begin{pmatrix} \frac{1}{2} & \frac{1}{4} & \frac{1}{4} \\ \frac{3}{8} & \frac{3}{8} & \frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & \frac{1}{4} & \frac{1}{2} \end{pmatrix}. \quad (8)$$

Используя методику, представленную в работе [4], определим с этой матрицей аналитическое выражение для вектора состояний изучаемой системы:

$$(I - zL) = \begin{pmatrix} 1 - \frac{z}{2} & -\frac{z}{4} & -\frac{z}{4} \\ -\frac{3z}{8} & 1 - \frac{3z}{8} & -\frac{z}{4} \\ -\frac{z}{4} & -\frac{z}{4} & 1 - \frac{z}{2} \end{pmatrix}. \quad (9)$$

Определитель этой матрицы (9) равен:

$$\Delta = (1-z) \left(1 - \frac{z}{4}\right) \left(1 - \frac{z}{8}\right). \quad (10)$$

Обратная матрица к матрице (9) имеет вид:

$$(I - zL)^{-1} = \frac{1}{\Delta} \begin{pmatrix} \left| \begin{array}{cc} 1 - \frac{3z}{8} & -\frac{z}{4} \\ -\frac{z}{4} & 1 - \frac{z}{2} \end{array} \right| & -\left| \begin{array}{cc} -\frac{3z}{8} & -\frac{z}{4} \\ -\frac{z}{4} & 1 - \frac{z}{2} \end{array} \right| & -\left| \begin{array}{cc} -\frac{3z}{8} & 1 - \frac{3z}{8} \\ -\frac{z}{4} & -\frac{z}{4} \end{array} \right| \\ -\left| \begin{array}{cc} -\frac{z}{4} & -\frac{z}{4} \\ -\frac{z}{4} & 1 - \frac{z}{2} \end{array} \right| & \left| \begin{array}{cc} 1 - \frac{z}{2} & -\frac{z}{4} \\ -\frac{z}{4} & 1 - \frac{z}{2} \end{array} \right| & -\left| \begin{array}{cc} 1 - \frac{z}{2} & -\frac{z}{4} \\ -\frac{z}{4} & -\frac{z}{4} \end{array} \right| \\ \left| \begin{array}{cc} -\frac{z}{4} & -\frac{z}{4} \\ 1 - \frac{3z}{8} & -\frac{z}{4} \end{array} \right| & -\left| \begin{array}{cc} 1 - \frac{z}{2} & -\frac{z}{4} \\ -\frac{3z}{8} & -\frac{z}{4} \end{array} \right| & \left| \begin{array}{cc} 1 - \frac{z}{2} & -\frac{z}{4} \\ -\frac{3z}{8} & 1 - \frac{3z}{8} \end{array} \right| \end{pmatrix}^T =$$

$$= \frac{1}{\Delta} \begin{pmatrix} 1 - \frac{7z}{8} + \frac{z^2}{8}; & \frac{z}{4} \left(1 - \frac{z}{4}\right); & \frac{z}{4} \left(1 - \frac{z}{8}\right) \\ \frac{3z}{8} - \frac{z^2}{8}; & 1 - z + \frac{3z^2}{16}; & \frac{z}{4} \left(1 - \frac{z}{8}\right) \\ \frac{z}{4}; & \frac{z}{4} \left(1 - \frac{z}{4}\right); & 1 - \frac{7z}{8} + \frac{3z^2}{32} \end{pmatrix} = \quad (11)$$

$$= \begin{pmatrix} \frac{8/21 + 1/3 + 2/7}{1-z} + \frac{2/7}{1-z} - \frac{2/7}{1-z}; & \frac{2/7}{1-z} - \frac{2/7}{1-z}; & \frac{1/3}{1-z} - \frac{1/3}{1-z} \\ \frac{8/21}{1-z} + \frac{1/3}{1-z} - \frac{5/7}{1-z}; & \frac{2/7}{1-z} + \frac{5/7}{1-z}; & \frac{1/3}{1-z} - \frac{1/3}{1-z} \\ \frac{8/21}{1-z} - \frac{2/3}{1-z} + \frac{2/7}{1-z}; & \frac{2/7}{1-z} - \frac{2/7}{1-z}; & \frac{1/3}{1-z} + \frac{2/3}{1-z} \end{pmatrix}.$$

Применяя z -преобразование к уравнению (1), находим аналитический вид решения дискретной задачи:

$$\bar{p}(n) = \bar{p}(0) \begin{pmatrix} \frac{8}{21} & \frac{2}{7} & \frac{1}{3} \\ \frac{8}{21} & \frac{2}{7} & \frac{1}{3} \\ \frac{8}{21} & \frac{2}{7} & \frac{1}{3} \end{pmatrix} + \left(\frac{1}{4}\right)^n \begin{pmatrix} \frac{1}{3} & 0 & -\frac{1}{3} \\ \frac{1}{3} & 0 & -\frac{1}{3} \\ -\frac{2}{3} & 0 & \frac{2}{3} \end{pmatrix} + \quad (12)$$

$$+ \left(\frac{1}{8}\right)^n \begin{pmatrix} \frac{2}{7} & -\frac{2}{7} & 0 \\ -\frac{5}{7} & \frac{5}{7} & 0 \\ \frac{2}{7} & -\frac{2}{7} & 0 \end{pmatrix}.$$

Построим непрерывную модель этой задачи. Для этого найдем матрицу A . Ищем характеристический полином матрицы L :

$$\Delta_L(\lambda) = \begin{vmatrix} \lambda - \frac{1}{2} & -\frac{1}{4} & -\frac{1}{4} \\ -\frac{3}{8} & \lambda - \frac{3}{8} & -\frac{1}{4} \\ -\frac{1}{4} & -\frac{1}{4} & \lambda - \frac{1}{2} \end{vmatrix} = (\lambda - 1) \left(\lambda - \frac{1}{4}\right) \left(\lambda - \frac{1}{8}\right). \quad (13)$$

Все корни характеристического полинома простые, поэтому характеристический полином совпадает с минимальным аннулирующим полиномом $\psi(\lambda) = \Delta_L(\lambda)$.

Спектр матрицы L обозначим через Λ_L , который равен:

$$\Lambda_L = \left\{ \frac{1}{8}; \frac{1}{4}; 1 \right\}.$$

Функция $f(\lambda) = \ln(\lambda)$ определена на спектре матрицы L .

Если функция $f(\lambda)$ определена на спектре матрицы L и $g(\lambda)$ – любой многочлен, совпадающий с $f(\lambda)$ на спектре матрицы L (т. е. $f(\Lambda_L) = g(\Lambda_L)$), то, по определению:

$$f(L) = g(L). \quad (14)$$

Такой многочлен можно получить различными методами. В нашем случае многочлен $g(\lambda)$ наименьшей степени однозначно определен на спектре матрицы L будет иметь вид: $g(\lambda) = a\lambda^2 + b\lambda + c$.

Составим и решим систему линейных алгебраических уравнений:

$$\begin{cases} g(1) = f(1) = 0 = a + b + c & a = \frac{128}{21} \ln\left(\frac{1}{2}\right) \\ g\left(\frac{1}{4}\right) = f\left(\frac{1}{4}\right) = \ln\left(\frac{1}{4}\right) = \frac{1}{16}a + \frac{1}{4}b + c & b = -\frac{72}{7} \ln\left(\frac{1}{2}\right) \\ g\left(\frac{1}{8}\right) = f\left(\frac{1}{8}\right) = \ln\left(\frac{1}{8}\right) = \frac{1}{64}a + \frac{1}{8}b + c & c = \frac{88}{21} \ln\left(\frac{1}{2}\right) \end{cases}$$

Тогда

$$A = \ln(L) = \left(\frac{128}{21}L^2 - \frac{72}{7}L + \frac{88}{21}I\right) \ln\left(\frac{1}{2}\right) =$$

$$= \ln(2) \begin{pmatrix} -\frac{32}{21} & \frac{6}{7} & \frac{2}{3} \\ \frac{31}{21} & -\frac{15}{7} & \frac{2}{3} \\ \frac{10}{21} & \frac{6}{7} & -\frac{4}{3} \end{pmatrix}. \quad (15)$$

Для нахождения решения системы линейных дифференциальных уравнений (2) применим преобразование Лапласа и найдем матрицы $(sI - A)$ и ей обратную матрицу $(sI - A)^{-1}$:

$$sI - A = \begin{pmatrix} s + \frac{32}{21}\ln 2 & -\frac{6}{7}\ln 2 & -\frac{2}{3}\ln 2 \\ -\frac{31}{21}\ln 2 & s + \frac{15}{7}\ln 2 & -\frac{2}{3}\ln 2 \\ -\frac{10}{21}\ln 2 & -\frac{6}{7}\ln 2 & s + \frac{4}{3}\ln 2 \end{pmatrix}. \quad (16)$$

Обратная ей матрица равна:

$$(sI - A)^{-1} = \begin{pmatrix} \frac{s^2 + \frac{73}{21}s\ln 2 + \frac{16}{7}(\ln 2)^2}{s(s+2\ln 2)(s+3\ln 2)} & \frac{\frac{6}{7}\ln 2}{s(s+3\ln 2)} & \frac{\frac{2}{3}\ln 2}{s(s+2\ln 2)} \\ \frac{\frac{31}{21}s\ln 2 + \frac{16}{7}(\ln 2)^2}{s(s+2\ln 2)(s+3\ln 2)} & \frac{s^2 + \frac{20}{7}s\ln 2 + \frac{12}{7}(\ln 2)^2}{s(s+2\ln 2)(s+3\ln 2)} & \frac{\frac{2}{3}\ln 2}{s(s+3\ln 2)} \\ \frac{\frac{10}{21}s\ln 2 + \frac{16}{7}(\ln 2)^2}{s(s+2\ln 2)(s+3\ln 2)} & \frac{\frac{6}{7}\ln 2}{s(s+3\ln 2)} & \frac{s^2 + \frac{11}{3}s\ln 2 + 2(\ln 2)^2}{s(s+2\ln 2)(s+3\ln 2)} \end{pmatrix} \quad (17)$$

Разлагая на простые дроби слагаемые в (17), получаем:

$$(sI - A)^{-1} = \frac{1}{s} \begin{pmatrix} \frac{8}{21} & \frac{1}{3} & \frac{2}{7} \\ \frac{8}{21} & \frac{1}{3} & \frac{2}{7} \\ \frac{8}{21} & \frac{1}{3} & \frac{2}{7} \end{pmatrix} + \frac{1}{(s+2\ln 2)} \begin{pmatrix} \frac{1}{3} & 0 & -\frac{1}{3} \\ \frac{1}{3} & 0 & -\frac{1}{3} \\ -\frac{2}{3} & 0 & \frac{2}{3} \end{pmatrix} + \frac{1}{(s+3\ln 2)} \begin{pmatrix} \frac{2}{7} & -\frac{2}{7} & 0 \\ -\frac{5}{7} & \frac{5}{7} & 0 \\ \frac{2}{7} & -\frac{2}{7} & 0 \end{pmatrix}. \quad (18)$$

Пусть матрица $H(t)$ будет обратным преобразованием матрицы $(sI - A)^{-1}$. Тогда обратное преобразование переводит уравнение (5) в уравнение:

$$\bar{p}(t) = \bar{p}(0)H(t). \quad (19)$$

Воспользовавшись преобразованием Лапласа, получим:

$$\bar{p}(t) = \bar{p}(0) \left[\begin{pmatrix} \frac{8}{21} & \frac{1}{3} & \frac{1}{4} \\ \frac{8}{21} & \frac{1}{3} & \frac{1}{4} \\ \frac{8}{21} & \frac{1}{3} & \frac{1}{4} \end{pmatrix} + e^{-2t\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{1}{3} & 0 & -\frac{1}{3} \\ \frac{1}{3} & 0 & -\frac{1}{3} \\ -\frac{2}{3} & 0 & \frac{2}{3} \end{pmatrix} + e^{-3t\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{2}{7} & -\frac{2}{7} & 0 \\ -\frac{5}{7} & \frac{5}{7} & 0 \\ \frac{2}{7} & -\frac{2}{7} & 0 \end{pmatrix} \right]. \quad (20)$$

Сравнивая (12) с (20), мы видим, что $H(t)$ является выражением для матрицы e^{At} :

$$H(t) = \begin{pmatrix} \frac{8}{21} & \frac{1}{3} & \frac{1}{4} \\ \frac{8}{21} & \frac{1}{3} & \frac{1}{4} \\ \frac{8}{21} & \frac{1}{3} & \frac{1}{4} \end{pmatrix} + e^{-2t\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{1}{3} & 0 & -\frac{1}{3} \\ \frac{1}{3} & 0 & -\frac{1}{3} \\ -\frac{2}{3} & 0 & \frac{2}{3} \end{pmatrix} + e^{-3t\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{2}{7} & -\frac{2}{7} & 0 \\ -\frac{5}{7} & \frac{5}{7} & 0 \\ \frac{2}{7} & -\frac{2}{7} & 0 \end{pmatrix}.$$

При $t = n$ имеем:

$$H(n) = \begin{pmatrix} \frac{8}{21} & \frac{1}{3} & \frac{1}{4} \\ \frac{8}{21} & \frac{1}{3} & \frac{1}{4} \\ \frac{8}{21} & \frac{1}{3} & \frac{1}{4} \end{pmatrix} + e^{-2n\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{1}{3} & 0 & -\frac{1}{3} \\ \frac{1}{3} & 0 & -\frac{1}{3} \\ -\frac{2}{3} & 0 & \frac{2}{3} \end{pmatrix} + e^{-3n\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{2}{7} & -\frac{2}{7} & 0 \\ -\frac{5}{7} & \frac{5}{7} & 0 \\ \frac{2}{7} & -\frac{2}{7} & 0 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \frac{8}{21} & \frac{2}{7} & \frac{1}{3} \\ \frac{8}{21} & \frac{2}{7} & \frac{1}{3} \\ \frac{8}{21} & \frac{2}{7} & \frac{1}{3} \end{pmatrix} + \left(\frac{1}{4}\right)^n \begin{pmatrix} \frac{1}{3} & 0 & -\frac{1}{3} \\ \frac{1}{3} & 0 & -\frac{1}{3} \\ -\frac{2}{3} & 0 & \frac{2}{3} \end{pmatrix} + \left(\frac{1}{8}\right)^n \begin{pmatrix} \frac{2}{7} & -\frac{2}{7} & 0 \\ -\frac{5}{7} & \frac{5}{7} & 0 \\ \frac{2}{7} & -\frac{2}{7} & 0 \end{pmatrix}.$$

А следовательно, (12) совпадает с (20) при $t = n$, то есть аналитическое решение рекуррентных соотношений (1), которое находится при помощи z -преобразования, и решение линейных дифференциальных уравнений (2) при помощи преобразования Лапласа при $t = n$ совпадают.

ВЫВОДЫ

Таким образом, разработана непрерывная аналитическая модель взаимодействия предприятий для исследования поэтапного оборота товарно-денежных потоков между исполнителями инвестиционных и бюджетных региональных проектов, которая даёт возможность не только непрерывно контролировать процесс их выполнения, а и при необходимости корректировать их взаимодействие. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Шпирко О. М. Методичний підхід до вибору стратегії управління грошовими потоками підприємств водного транспорту / О. М. Шпирко, С. М. Семенова // Проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 181 – 189.

- 2. Тельнова Г. В.** Особливості управління фінансами інтегрованих корпоративних структур / Г. В. Тельнова // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 255 – 260.
- 3. Тянь Р. Б.** Структурний аналіз грошових потоків з метою підвищення надійності їх прогнозування / Р. Б. Тянь, О. В. Лисенко // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 110 – 120.
- 4. Кузніченко В. М.** Метод Z-перетворень у моделі фінансової взаємодії співвиконавців інвестиційного проекту / В. М. Кузніченко, В. І. Лапшин, Т. В. Стеценко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 52 – 55.
- 5. Кузніченко В. М.** Дефіцитна модель фінансової взаємодії підприємств у регіонах / В. М. Кузніченко, В. І. Лапшин, Т. В. Стеценко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – ЗНП. – 2013. – Випуск 1(14). – С. 145 – 150.
- 6. Кузніченко В. М.** Модель фінансової взаємодії підприємств у регіонах / В. М. Кузніченко, В. І. Лапшин // Зовнішня торгівля: Економіка, фінанси, право. – 2013. – №2. – С. 87 – 93.
- 7. Лапшин В. І.** Дефіцитна модель управління інвестиційними проектами в регіонах / В. І. Лапшин, В. М. Кузніченко // Бизнес Информ. – 2013. – № 6. – С. 57 – 62.
- 8. Ховард Р. А.** Динамическое программирование и марковские процессы / Р. А. Ховард. – М.: «Советское радио», 1964. – 195 с.
- 9. Гантмахер Ф. Р.** Теория матриц / Ф. Р. Гантмахер. – 4-е изд. – М.: Наука, 1988. – 552 с.
- 10. Мальцев А. И.** Основы линейной алгебры / А. И. Мальцев. – Изд. третье, перераб. – М.: Наука, 1979. – 400 с.

REFERENCES

- Gantmakher, F. R. *Teoriia matrits* [Theory of Matrices]. Moscow: Nauka, 1988.
- Kuznichenko, V. M., Lapshyn, V. I., and Stetsenko, T. V. "Metod Z-peretvoren u modeli finansovoi vzaiemodii spivvykonavtsiv

investytsiinoho proektu" [Z-transformation method in a model of financial interaction co-investment project]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 37 (2012): 52-55.

Kuznichenko, V. M., Lapshyn, V. I., and Stetsenko, T. V. "Defitsyt-na model finansovoi vzaiemodii pidpriemstv u rehionakh" [Scarce financial model of interaction in the region]. *Finansovo-kredytna dialnist: problemy teorii ta praktyky*, no. 1(14) (2013): 145-150.

Kuznichenko, V. M., and Lapshyn, V. I. "Model finansovoi vzaiemodii pidpriemstv u rehionakh" [Financial model of interaction in the region]. *Zovnishnia torhivlia: Ekonomika, finansy, pravo*, no. 2 (2013): 87-93.

Khovard, R. A. *Dinamicheskoe programmirovaniie i markovskie protsessy* [Dynamic Programming and Markov Processes]. Moscow: Sovetskoe radio, 1964.

Lapshyn, V. I., and Kuznichenko, V. M. "Defitsyt-na model upravlinnia investytsiinymy proektamy v rehionakh" [Deficient model of management of investment projects in the region]. *Biznes Inform*, no. 6 (2013): 57-62.

Maltsev, A. I. *Osnovy lineynoy algebry* [Fundamentals of linear algebra]. Moscow: Nauka, 1979.

Shpyrko, O. M., and Semenova, S. M. "Metodychnyi pidkhid do vyboru stratehii upravlinnia hroshovymy potokamy pidpriemstv vodnoho transportu" [Methodological approach to choosing a strategy of cash flow management of water transport]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2013): 181-189.

Tian, R. B., and Lysenko, O. V. "Strukturnyi analiz hroshovykh potokiv z metoiu pidvyshchennia nadiinosti ikh prohnozuvannia" [Structural analysis of cash flows in order to improve the reliability of prediction]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2012): 110-120.

Telnova, H. V. "Osoblyvosti upravlinnia finansamy intehrovanykh korporatyvnykh struktur" [Features of financial management integrated corporate structures]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2013): 255-260.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ ТЕОРИИ ИГР

ПОЛЯКОВА О. Ю., БУЛКИН С. М.

УДК 336.717

Полякова О. Ю., Булкин С. М. Формирование конкурентной стратегии коммерческого банка на основе методологии теории игр

Исследование посвящено формированию конкурентной стратегии коммерческого банка на основе использования методологии теории игр. Конкурентная стратегия формируется в условиях игры, где присутствуют исследуемый банк, непосредственные конкуренты, внешняя среда. Игра является некооперативной и не имеет постоянной суммы. Эффективность стратегии банка определяется на основании трех показателей: процентного дохода, доли в кредитах физических лиц, доли в кредитах юридических лиц. Непосредственные конкуренты, которые сформировали отдельного игрока, были выделены при помощи кластерного анализа. Игра была реализована при помощи имитационной модели, позволяющей реализовать различные конкурентные стратегии. Имитационная модель состоит из трех блоков, моделирующих поведение Банка, конкурентов и окружающей среды. Оптимальная конкурентная стратегия была выбрана на основании принципа гарантированного результата. В результате моделирования была определена оптимальная стратегия, позволившая не только увеличить процентный доход, но и увеличить долю в кредитах и депозитах среди конкурентов.

Ключевые слова: коммерческий банк, конкурентная стратегия, гарантированный результат, имитационная модель, теория игр

Табл.: 1. **Формул.:** 2. **Библ.:** 14.

Полякова Ольга Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: polya_o@ukr.net

Булкин Станислав Михайлович – аспирант, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: bulikstasmagn@gmail.com

УДК 336.717

Полякова О. Ю., Булкин С. М. Формування конкурентної стратегії комерційного банку на основі методології теорії ігор

Дослідження присвячене формуванню конкурентної стратегії комерційного банку на основі використання методології теорії ігор. Конкурентна стратегія формується в умовах гри, де присутні досліджуваний банк, безпосередні конкуренти, зовнішнє середовище. Гра є некооперативною і не має постійної суми. Ефективність стратегії банку визначається на підставі трьох показників: процентного доходу, частки в кредитах фізичних осіб, частки в кредитах юридичних осіб. Безпосередні конкуренти, які сформували окремого гравця, були виділені за допомогою кластерного аналізу. Гру було реалізовано за допомогою імітаційної моделі, що дозволяє реалізувати різні конкурентні стратегії. Імітаційна модель складається з трьох блоків, які моделюють поведінку Банку, конкурентів і навколишнього середовища. Оптимальну конкурентну стратегію було обрано на підставі принципу гарантованого результату. У результаті моделювання було визначено оптимальну стратегію, яка дозволила не тільки збільшити процентний дохід, але й збільшити частку в кредитах і депозитах серед конкурентів.

Ключові слова: комерційний банк, конкурентна стратегія, гарантований результат, імітаційна модель, теорія ігор.

Табл.: 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 14.

Полякова Ольга Юріївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: polya_o@ukr.net

Булкин Станіслав Михайлович – аспірант, кафедра економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: bulikstasmagn@gmail.com

UDC 336.717

Polyakova O. Yu., Bulkin S. M. Formation of the Competitive Strategy of a Commercial Bank on the Basis of the Methodology of the Game Theory

The study is devoted to formation of the competitive strategy of a commercial bank on the basis of use of the methodology of the game theory. Competitive strategy is formed under conditions of a game, which has the studied bank, direct competitors and external environment. The game is not co-operative and has no constant amount. Efficiency of the bank strategy is determined on the basis of three indicators: interest income, share in loans of physical persons and share in loans of legal entities. Direct competitors that form an individual player were allocated with the help of the cluster analysis. The game was realised with the help of an imitation model, which allows realisation of various competitive strategies. The imitation model consists of three blocks, which model the bank behaviour, competitors and environment. The optimal competitive strategy was chosen on the basis of the principle of the guaranteed result. In the result of modelling the article determines an optimal strategy, which allows increase of both the interest rate and share in loans and deposits among competitors.

Key words: commercial bank, competitive strategy, guaranteed result, imitation model, game theory.

Tabl.: 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 14.

Polyakova Olga Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: polya_o@ukr.net

Bulkin Stanislav M. – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: bulikstasmagn@gmail.com

Банковская система Украины сформировалась сравнительно недавно. Так, банковской системе Великобритании порядка 300 лет, банковской системе США более 200, в то время как украинской – немногим более 20, поэтому её развитие отличается крайней нестабильностью. Более того, кризисные явления последних лет значительно

расшатала и без того неустойчивую систему. Банки, которые казались очень «крепкими», оказались крайне уязвимыми как к негативному развитию финансового сектора, так и к «грязной» игре конкурентов (например, Проминвестбанк, банк «Надра»). Развитие негативных явлений привело к тому, что в части банков была введена времен-

ная администрация, а некоторые банки даже были национализированы. Начиная с 2011 г., наблюдается позитивная тенденция в развитии банковского сектора. Так, за 2011 г. активы выросли на 11,9%, но в 2012 г. рост замедлился и составил 6,9%, капитал же банков в 2011 г. вырос на 10,9%, но уже в 2012 г. наблюдается падение на 1%. Доля проблемных кредитов – «бича» украинских банков, снижается. Так, за 2011 г. сокращение составило 1,5%, а в 2012 г. – 3,5%. Однако, несмотря на это, не всё так радужно. По оценке иностранных экспертов, те же проблемные кредиты в 4 раза больше официальных оценок, существует значительная тенденция к консолидации банков, т. е. банки для выживания теряют свою самостоятельность и объединяются [14].

Об уязвимости и низком уровне конкурентоспособности украинских банков свидетельствует и высокая доля иностранного капитала в банковской системе, которая достигла пика в 2011 г. и составила 41,9%. Нестабильность ситуации усугубляется тем, что динамика иностранных инвестиций непостоянна, и после значительной интервенции 2011 г. произошел отток иностранного капитала, его доля составила 39,5%.

Сложившаяся ситуация и ограниченность кредитных ресурсов особенно остро ставят вопрос о стратегии банка и её центральной и неотъемлемой части – конкурентной стратегии. На данный момент времени абсолютное большинство банков или вообще не имеют конкурентной стратегии, или понимают под ней лишь маркетинговые действия и используют подходы, аналогичные производственной сфере, такие как подход М. Портера или матрица Бостонской школы. Другой крайностью является конкурентная стратегия, основанная на информационных диверсиях и подрыве позиций конкурентов [11]. Общим недостатком является недостаточный учёт особенностей именно банковской деятельности, отсутствие системности в подходе к управлению основным рычагами банковской деятельности, несовершенство используемых методов прогнозирования спроса на банковские услуги и практически полное игнорирование в разработках стратегий взаимного влияния конкурентов.

Проблемам прогнозирования социально-экономических процессов, а также развитию и взаимодействию сложных социально-экономических систем посвящены работы таких учёных, как: Айвазян С. А., Бухштабер В. М., Енюков И. С., Мешалкин А. Д. [1], Бокс Дж., Дженкинс Г. [3], Дюран Б., Оделл П. [7], Арский Ю. М., Гиляревский Р. С., Егоров В. С., Залаев Г. З., Клещев Н. Т., Комаров А. С., Лаверов А. Н., Родионов И. И., Цветкова В. А., Чесноков А. Г. [8]. Проблемами применения методологии теории игр в практике моделирования конкурентных взаимодействий занимались Вилкис Э. Й. [4], Воробьев Н. Н. [5, 6].

Весомым недостатком существующих стратегий является слабое использование экономико-математических методов, хотя для такой деятельности, как банковская, которая основана на точных расчётах, использование слабоформализованных методов недопустимо. Поэтому целью работы является разработка модели формирования конкурентной стратегии коммерческого банка, которая позволит достичь максимального процентного дохода при стабильном объёме или росте депозитов и кредитов в условиях переменных внешних условий и неблагоприятных действий конкурентов.

Объектом исследования является процесс формирования конкурентной стратегии. *Предметом* выступает экономико-математическая модель формирования конкурентной стратегии коммерческого банка.

Для достижения поставленной цели и построения модели был выбран инструментарий теории игр, т. к. он позволяет с высокой степенью достоверности моделировать конфликтные ситуации между различными субъектами в условиях высокой неопределённости при принятии решений.

Модель основана на следующих предположениях. В игре присутствует два игрока. Первым игроком является банк, в интересах которого проводится исследование, с соответствующими показателями воздействия на него внешней среды, пороговыми значениями, а также переменными управления. Второй игрок представляет как одно целое группу из семи непосредственных конкурентов выбранного банка. Конкуренты были определены на основании кластерного анализа, который проводился также в динамике на основании таких показателей, как: активы, обязательства, уставной капитал, сумма межбанковских кредитов, объём кредитов выданных юридическим лицам, объём кредитов выданных физическим лицам, объём операций с ценными бумагами, объём привлечённых депозитов юридических лиц, объём привлечённых депозитов физических лиц, финансовый результат [7, 9].

Объёмы кредитования и депонирования для второго игрока рассматриваются как суммарные по всем банкам группы. Предполагается, что описание игры носит субъективный характер, так как полностью доступной является только информация о собственных возможностях исследуемого банка. Для моделирования поведения конкурирующих банков используется аналогичные предположения о стратегии и возможностях [5].

Действия игроков в каждый момент времени приводят к перераспределению возможных объёмов кредитования и депонирования между банком и его конкурентами. Возможности расширения совокупных объёмов в данной игре не рассматриваются. Игра, очевидно, не является кооперативной, но также не является игрой с постоянной суммой, т. к. потенциальные объёмы депонирования и кредитования могут несколько превышать сумму по всем игрокам.

Под конкурентной стратегией каждого из игроков в данной модели понимается стратегия, которая определяется двумя управляемыми переменными: средневзвешенными ставками по кредитам и депозитам. Именно комбинации этих факторов и будут представлять возможные игровые ситуации.

Целью обоих игроков является максимизация процентного дохода. В то же время, поскольку речь идет о конкурентной стратегии, а значит, о перспективе, то целесообразно включить в цель и долю кредитов и депозитов, которую контролирует банк. В современных рыночных условиях горизонт планирования длиной в 10 лет не является реальным. С другой стороны, существует мнение, что для такого динамичного сектора, как банковский, и горизонт в 1 год достаточный. Но так как в современных условиях депозиты и кредиты выдаются как на крайне малые периоды от нескольких месяцев, так и до нескольких лет, то имеет смысл взять в качестве горизонта стратегии средний период кредитования – 2 года.

Для построения модели использовались данные об основных показателях банковской деятельности (объёмы

депозитов, кредитно-инвестиционный портфель, капитал, обязательства и т. д.) за период с января 2001 г. по декабрь 2011 г., а также данные о состоянии финансового рынка, банковской среды, альтернативных источников инвестирования, показатели, отражающие потенциальные возможности клиентов, за период с января 2006 г. по декабрь 2011 г. Все данные рассматривались в помесечном разрезе, поэтому за единицу времени в модели принят 1 месяц. Стратегический горизонт в модельном времени равен 24 периодам [10 – 13].

Смысл игры для игроков заключается в достижении максимального процентного дохода и стабильной доли в совокупном объеме кредитов и депозитов конкурентов. Степень достижения этих целей оценивается целевыми функциями игроков, которые отражают взаимозависимость целевых показателей от изменяющихся процентных ставок.

Целевая функция представляет собой функцию от 8 переменных – управляемых факторов стратегий банка и его конкурента. Для определения качества подобранной функции использовались два основных показателя качества: коэффициент детерминации и показатель средней абсолютной процентной ошибки [4, 6].

Наиболее адекватной, в соответствии с выбранными критериями качества оказалась функция вида:

$$D = -572000\ln(x_1) - 106429\ln(x_2) + 389223,7\ln(x_3) + 596454,8\ln(x_4) - 17,9946(x_5^{0,6895})(x_6^{0,4287})(x_7^{1,0381})(x_8^{1,9101}),$$

где x_1 – ставка Банка на депозиты в национальной валюте;

x_2 – ставка Банка на депозиты в иностранной валюте;

x_3 – ставка Банка на кредиты в национальной валюте;

x_4 – ставка Банка на кредиты в иностранной валюте;

x_5 – ставка конкурентов на депозиты в национальной валюте;

x_6 – ставка конкурентов на депозиты в иностранной валюте;

x_7 – ставка конкурентов на кредиты в национальной валюте;

x_8 – ставка конкурентов на кредиты в иностранной валюте;

D – процентный доход.

Для данной функции коэффициент детерминации $D = 93,7\%$, а значение средней процентной абсолютной ошибки $mare = 10,09\%$, следовательно, она применима для дальнейшего исследования.

Основным принципом решения игровых моделей и принятия решений в условиях конфликта является принцип гарантированного результата, который заключается в поиске наиболее приемлемого результата при наиболее неблагоприятных действиях со стороны конкурентов. Согласно этому принципу необходимо вычислить гарантированный выигрыш игрока, осуществляя последовательно минимизацию его выигрыша по возможным стратегиям конкурентов и максимизацию результата по его собственным стратегиям. Гарантированный результат банка определяется следующим выражением:

$$r_1 = \min \max \{-572000\ln(x_1) - 106429\ln(x_2) + 389223,7\ln(x_3) + 596454,8\ln(x_4) - 17,9946(x_5^{0,6895})(x_6^{0,4287})(x_7^{1,0381})(x_8^{1,9101})\},$$

где \min берётся по переменным x_5, \dots, x_8 , т. е. по показателям конкурентов. Таким образом, он отражает наихудший вариант развития событий для банка, когда конкуренты действуют наиболее неприемлемо. Максимум берётся по

x_1, \dots, x_4 , т. е. по ставкам Банка, что и даёт гарантированный выигрыш.

Поскольку функция выигрыша непрерывна, то минимум достигается либо в нулях производных, либо на границах множества допустимых ставок. Очевидно, что все производные обращаются в нуль при равенстве нулю хотя бы одной из ставок. Однако нулевые ставки не имеют экономического смысла, так как ни одна коммерческая структура не будет выдавать деньги безвозмездно, так же как и ни один клиент не даст свои деньги без вознаграждения. Поэтому целесообразно искать минимум на границах множества значений. Границы множества допустимых ставок определяются минимальными и максимальными значениями на рынке за период постоянных наблюдений. Таким образом, рассматривались следующие значения:

минимальные значения: $x_1 = 6; x_2 = 3,7; x_3 = 13,9; x_4 = 9;$

максимальные значения: $x_1 = 16,8; x_2 = 9,8; x_3 = 27,2; x_4 = 12,4.$

В силу непрерывности функции выигрыша достаточно проверить 16 угловых точек, подозрительных на минимум, для того, чтобы определить минимум. Угловые точки определяются полным перебором комбинаций максимальных и минимальных значений (табл. 1).

Таблица 1

Угловые точки подозрительные на минимум

Номер п/п	Кредиты в национальной валюте (x3)	Кредиты в иностранной валюте (x4)	Депозиты в национальной валюте (x1)	Депозиты в иностранной валюте (x2)
1	13,9	9,0	6,0	3,7
2	13,9	9,0	6,0	9,8
3	13,9	9,0	16,8	3,7
4	13,9	9,0	16,8	9,8
5	13,9	12,4	6,0	3,7
6	13,9	12,4	6,0	9,8
7	13,9	12,4	16,8	3,7
8	13,9	12,4	16,8	9,8
9	27,2	9,0	6,0	3,7
10	27,2	9,0	6,0	9,8
11	27,2	9,0	16,8	3,7
12	27,2	9,0	16,8	9,8
13	27,2	12,4	6,0	3,7
14	27,2	12,4	6,0	9,8
15	27,2	12,4	16,8	3,7
16	27,2	12,4	16,8	9,8

Результаты проведенных расчётов показали, что наиболее неблагоприятными действиями со стороны противников будет определение ставок по депозитам в национальной валюте 16,75, в иностранной валюте – 9,84, по кредитам в национальной валюте 27,2, в иностранной валюте – 12,37.

Далее для расчета максимума функции по ставкам банка и нахождения наиболее благоприятных решений были также исследованы угловые точки множества допустимых ставок, т. к. критические точки функции выигрыша экономического смысла не имеют [4].

Максимальный результат достигается при значениях ставки по депозитам в национальной валюте 6, в иностранной валюте – 3,7, по кредитам в национальной валюте ставка составляет 27,2, в иностранной валюте – 12,37. Значение процентного дохода составило 4 870 млн грн.

Таким образом, были определены наиболее подходящие ставки для конкурентной стратегии, которые должны дать гарантированный доход. Как оговаривалось ранее, кроме процентного дохода, целью банка является еще и обеспечение доли в кредитах и депозитах.

Для оценки степени достижения двух составляющих цели была построена имитационная модель. Модель состоит из нескольких блоков: блок, отражающий динамику внешней среды и её воздействие на деятельность банка и конкурентов; блок, отражающий формирование объёмов кредитов и депозитов банка; блок, отвечающий за формирование кредитов и депозитов конкурентов. Работа блоков обеспечивалась при помощи различных эконометрических методов, таких как модели множественной регрессии, ARIMA-модели, модели спектрального анализа, трендовые модели временного ряда и др. [1 – 3, 8].

Первой выходной переменной, отражающей результаты реализации стратегии, являлся процентный доход. По результатам имитационных экспериментов динамика дохода имела вид S-образной функции с насыщением, с небольшим падением в 7-м периоде модельного времени. Данное падение связано с «секвестированием» (урезанием объёма кредитования в связи со значительным более чем на 30% превышением над объёмом депонирования из-за значительно более быстрого роста кредитования), что отражено также и в динамике кредитов, само секвестирование является следствием реализации стратегии, которая имеет лаг во времени. Возможность секвестирования была введена с целью поддержания стабильности системы. Кризисные явления в Украине в 2008 г. показали особую важность баланса между объёмами кредитования и депонирования. Поэтому в модели была предусмотрена необходимость снижения объёмов кредитования при превышении объёмов депонирования на критическую величину – 30%.

Две другие переменные имеют неменьшее значение для оценки эффективности стратегии, чем процентный доход, и показывают долю банка в кредитах и депозитах. Доля в кредитах также имеет вид S-образной функции с насыщением, наблюдаются колебания со второго по восьмой периоды, а, начиная с 22 периода реализации стратегии, наблюдается снижение доли. В этом компоненте стратегия эффективна, так как доля вырастает с 8,1% на момент начала реализации стратегии до 9,45% на момент завершения стратегии. Следовательно, игровой подход в ситуации банковской конкуренции эффективен. Тот факт, что в конце периода эффективность падает, говорит о том, что подобные ставки исчерпывают себя и нужен расчет новых ставок для продолжения эффективной работы.

При реализации стратегии доля депозитов в конце периода возрастает с 7 до 8,6%, при этом наблюдается значительное падение в начале, но так как другие показатели значительно возрастают, то подобный подход оказывается действенным, что также объясняется и соответствующими действительности крайне низкими ставками на депозиты в иностранной валюте.

Особенность сложившейся в игре ситуации в том, что хотя конкуренты предлагают более выгодные условия

депонирования в момент начала реализации стратегии, а банк выставляет очень низкие процентные ставки, что, естественно, отпугивает клиентов, в дальнейшем доля банка значительно возрастает из-за значительного снижения дохода конкурентов, начиная с 5-го периода. Это означает, что, в конце концов, сужается и ресурсный потенциал конкурентов, и они теряют в своей конкурентоспособности. Исследуемый банк, напротив, в период реализации стратегии получает значительный доход, позволяющий получить дополнительные ресурсы для деятельности.

Построенная стратегия показала эффективность по показателям процентного дохода и доли в кредитовании, и при этом удалось не только сохранить, но и увеличить долю в депозитах с 7 до 8,6% среди непосредственных конкурентов, что говорит о целесообразности использования стратегии.

Использование игрового подхода позволило учесть как влияние различных факторов внешней среды, так и поведение непосредственных конкурентов и их действия по сокращению присутствия Банка на рынке. При этом данный подход позволил выработать оптимальную стратегию поведения Банка.

ВЫВОДЫ

Для реализации различных сценариев развития окружающей среды и поведения конкурентов была построена имитационная модель, которая позволила на основе серии экспериментов не только реализовать оптимальную конкурентную стратегию, но и выявить некоторые непредвиденные обстоятельства, такие как необходимость сокращения кредитования для сохранения финансовой устойчивости банка. Таким образом, в результате реализации симбиоза игровой и имитационной моделей удалось построить эффективную стратегию, позволяющую получить рост по основным показателям деятельности банка. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Айвазян С. А.** Прикладная статистика. Классификация и снижение размерности / С. А. Айвазян, В. М. Бухштабер, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 607 с.
- 2. Анализ деятельности коммерческих банков:** учеб. пособие / И. П. Отенко. – Х.: ХГЭУ, 2001. – 155 с.
- 3. Бокс Дж.** Анализ временных рядов: Прогноз и управление / Дж. Бокс, Г. Дженкинс. – М.: Мир, 1974. – Вып. 1. – 408 с.
- 4. Вилкис Э. Й.** Оптимальность в играх и решениях / Э. Й. Вилкис. – М.: Наука, 1990. – 256 с.
- 5. Воробьев Н. Н.** Основы теории игр. Бескоалиционные игры / Н. Н. Воробьев. – М.: Наука, 1984. – 496 с.
- 6. Воробьев Н. Н.** Теория игр для экономистов-кибернетиков / Н. Н. Воробьев. – М.: Наука, 1985. – 272 с.
- 7. Дюран Б.** Кластерный анализ / Б. Дюран, П. Оддел. – М.: Статистика, 1977. – 128 с.
- 8. Модели и методы в экономике** / [Арский Ю. М., Гиляревский Р. С., Егоров В. С., Залаев Г.З., Клещев Н.Т., Комаров А.С., Лаверов А. Н., Родионов И. И., Цветкова В. А., Чесноков А. Г.]; под. ред. Ю. М. Арского. – М.: ВИНТИ, 1996. – 293 с.
- 9. Булкин С. М.** Моделирование конкурентной среды в банковском секторе / С. М. Булкин // Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції молодих науковців, аспірантів та студентів «Актуальні проблеми науки і освіти молоді: теорія, практика, сучасні рішення» (Харків, 16–17 лютого 2012 р.). – Х.: ХНЕУ, 2012. – С. 385–387.
- 10. Официальный сайт банка АТ «Раффайзен Банк Аваль»** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.aval.ua/about>

11. Официальный сайт Ассоциации украинских банков [Электронный ресурс] – Режим доступа : www.Aub.com.ua

12. Официальный сайт государственного комитета статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа : www.ukrstat.org.ua

13. Официальный сайт НБУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.bank.gov.ua/

14. Эксперт. Украинский деловой журнал, раздел статьи [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.expert.ua/articles/>

REFERENCES

Ayvazian, S. A., Bukhshtaber, V. M., and Eniukov, I. S. *Prikladnaia statistika. Klassifikatsiia i snizhenie razmernosti* [Applied Statistics. Classification and reduction of dimension]. Moscow: Finansy i statistika, 1989.

Arskiy, Yu. M., Giliarevskiy, R. S., and Egorov, V. S. *Modeli i metody v ekonomike* [Models and Methods in Economics]. Moscow: VINITI, 1996.

Boks, Dzh., and Dzhenkins, G. *Analiz vremennykh riadov: Prognoz i upravlenie* [Time Series Analysis: Forecast and Control]. Moscow: Mir, 1974.

Bulkyn, S. M. "Modelirovaniye konkurentnoi sredy v bankovskom sektore" [Modeling of the competitive environment in the

banking sector]. *Aktualni problemy nauky i osvity molodi: teoriia, praktyka, suchasni rishennia*. Kharkiv: KhNEU, 2012. 385-387.

Diuran, B., and Odell, P. *Klasternyy analiz* [Cluster analysis]. Moscow: Statistika, 1977.

"Ekspert. Ukrainskiy delovoy zhurnal, razdel stati" [Expert. Ukrainian business magazine section of the article]. <http://www.expert.ua/articles>

Otenko, I. P. *Analiz deiatelnosti kommercheskikh bankov* [Analysis of commercial banks]. Kharkiv: KhGEU, 2001.

Oftsiálny sayt banka AT «Raffayzen Bank Aval». <http://www.avall.ua/about>

Oftsiálny sayt Assotsiatsii ukrainskikh bankov. www.Aub.com.ua

Oftsiálny sayt gosudarstvennogo komiteta statistiki. www.ukrstat.org.ua

Oftsiálny sayt NBU. www.bank.gov.ua/

Vorobev, N. N. *Osnovy teorii igr. Beskoalitsionnye igry* [Fundamentals of the theory of games. Non-cooperative games]. Moscow: Nauka, 1984.

Vilkis, E. Y. *Optimalnost v igrakh i resheniiakh* [Optimality in games and decisions]. Moscow: Nauka, 1990.

Vorobev, N. N. *Teoriia igr dlia ekonomistov-kibernetikov* [Game theory for economists, computer scientists]. Moscow: Nauka, 1985.

УДК 339.92:338.487(477)

ПОБУДОВА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ВПЛИВУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

ЄМЕЦЬ М. С.

УДК 339.92:338.487(477)

Ємець М. С. Побудова економіко-математичної моделі впливу інтеграційних процесів на розвиток міжнародного туризму в Україні

Сьогодні Україна активно шукає свій особистий шлях у світових інтеграційних процесах, демонструє багатовекторну зовнішньоекономічну політику і здійснює рух у напрямі інтеграції з країнами ЄС і СНД. З огляду на вступ у міжнародні туристичні відносини основним завданням України є отримання якомога більшої частки світових туристичних прибутків. Тому для дослідження впливу інтеграційних процесів на розвиток міжнародного туризму в Україні автором запропоновано таку модель: побудова регресійних рівнянь частки експорту туристичних послуг України для країн СНД і ЄС з метою подальшого порівняльного аналізу. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що фактори інтеграції впливають на розвиток міжнародного туризму, проте доведено, що цей вплив не є однозначним, а в деяких випадках є суперечливим. Визначення напрямів такої взаємозалежності надає можливість будувати ефективну туристичну політику шляхом вибору адаптивних напрямів інтеграції.

Ключові слова: економіко-математична модель, інтеграційні процеси, міжнародний туризм

Табл.: 2. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 8.

Ємець Марія Сергіївна – аспірантка, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: mshelkunchik@gmail.com

УДК 339.92:338.487(477)

Ємець М. С. Построение экономико-математической модели влияния интеграционных процессов на развитие туризма в Украине

Сегодня Украина активно ищет свой личный путь в мировых интеграционных процессах, демонстрирует многовекторную внешнеэкономическую политику и осуществляет движение в направлении интеграции со странами ЕС и СНГ. Учитывая вступление в международные туристические отношения, основной задачей Украины является получение как можно большей доли мировых туристических прибытий. Поэтому для исследования влияния интеграционных процессов на развитие туризма в стране автором предложена следующая модель: построение регрессионных уравнений доли экспорта туристических услуг Украины для стран СНГ и ЕС с целью дальнейшего сравнительного анализа. На основе проведенного исследования можно сделать вывод о том, что факторы интеграции влияют на развитие международного туризма, однако доказано, что это влияние не является однозначным, а в некоторых случаях бывает противоречивым. Определение направлений такой взаимозависимости позволяет строить эффективную туристическую политику путем выбора адаптивных направлений интеграции.

Ключевые слова: экономико-математическая модель, интеграционные процессы, международный туризм.

Табл.: 2. **Формул.:** 1. **Библ.:** 8.

Ємець Марія Сергіївна – аспірантка, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: mshelkunchik@gmail.com

UDC 339.92:338.487(477)

Yemets M. S. Building an Economic and Mathematical Model of Influence of Integration Processes Upon Development of Tourism in Ukraine

Today Ukraine actively searches for its own way in the world integration processes, demonstrates a multi-vector foreign economic policy and carries out movement in the direction of integration with the EU and CIS countries. Taking into account establishment of international tourist relations, the main task of Ukraine is getting a bigger share of the world tourist arrivals. That is why, in order to study influence of integration processes upon development of tourism in the country, the author offers the following model: building regression equations of the share of export of tourist services of Ukraine for CIS and EU countries with the aim of the further comparative analysis. The conducted analysis allows making a conclusion that integration factors influence development of international tourism, however it is proved that this influence is not unequivocal and in some cases even inconsistent. Identification of directions of such an inter-dependency allows building an efficient tourist policy by means of selection of adaptive directions of integration.

Key words: economic and mathematical model, integration processes, international tourism.

Tabl.: 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

Yemets Mariya S. – Postgraduate Student, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: mshelkunchik@gmail.com

11. Официальный сайт Ассоциации украинских банков [Электронный ресурс] – Режим доступа : www.Aub.com.ua

12. Официальный сайт государственного комитета статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа : www.ukrstat.org.ua

13. Официальный сайт НБУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.bank.gov.ua/

14. Эксперт. Украинский деловой журнал, раздел статьи [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.expert.ua/articles/>

REFERENCES

Ayvazian, S. A., Bukhshtaber, V. M., and Eniukov, I. S. *Prikladnaia statistika. Klassifikatsiia i snizhenie razmernosti* [Applied Statistics. Classification and reduction of dimension]. Moscow: Finansy i statistika, 1989.

Arskiy, Yu. M., Giliarevskiy, R. S., and Egorov, V. S. *Modeli i metody v ekonomike* [Models and Methods in Economics]. Moscow: VINITI, 1996.

Boks, Dzh., and Dzhenkins, G. *Analiz vremennykh riadov: Prognoz i upravlenie* [Time Series Analysis: Forecast and Control]. Moscow: Mir, 1974.

Bulkyn, S. M. "Modelirovaniye konkurentnoi sredy v bankovskom sektore" [Modeling of the competitive environment in the

banking sector]. *Aktualni problemy nauky i osvity molodi: teoriia, praktyka, suchasni rishennia*. Kharkiv: KhNEU, 2012. 385-387.

Diuran, B., and Odell, P. *Klasternyy analiz* [Cluster analysis]. Moscow: Statistika, 1977.

"Ekspert. Ukrainskiy delovoy zhurnal, razdel stati" [Expert. Ukrainian business magazine section of the article]. <http://www.expert.ua/articles>

Otenko, I. P. *Analiz deiatelnosti kommercheskikh bankov* [Analysis of commercial banks]. Kharkiv: KhGEU, 2001.

Oftsiálny sayt banka AT «Raffayzen Bank Aval». <http://www.avall.ua/about>

Oftsiálny sayt Assotsiatsii ukrainskikh bankov. www.Aub.com.ua

Oftsiálny sayt gosudarstvennogo komiteta statistiki. www.ukrstat.org.ua

Oftsiálny sayt NBU. www.bank.gov.ua/

Vorobev, N. N. *Osnovy teorii igr. Beskoalitsionnye igry* [Fundamentals of the theory of games. Non-cooperative games]. Moscow: Nauka, 1984.

Vilkis, E. Y. *Optimalnost v igrakh i resheniiakh* [Optimality in games and decisions]. Moscow: Nauka, 1990.

Vorobev, N. N. *Teoriia igr dlia ekonomistov-kibernetikov* [Game theory for economists, computer scientists]. Moscow: Nauka, 1985.

УДК 339.92:338.487(477)

ПОБУДОВА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ВПЛИВУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

ЄМЕЦЬ М. С.

УДК 339.92:338.487(477)

Ємець М. С. Побудова економіко-математичної моделі впливу інтеграційних процесів на розвиток міжнародного туризму в Україні

Сьогодні Україна активно шукає свій особистий шлях у світових інтеграційних процесах, демонструє багатовекторну зовнішньоекономічну політику і здійснює рух у напрямі інтеграції з країнами ЄС і СНД. З огляду на вступ у міжнародні туристичні відносини основним завданням України є отримання якомога більшої частки світових туристичних прибутків. Тому для дослідження впливу інтеграційних процесів на розвиток міжнародного туризму в Україні автором запропоновано таку модель: побудова регресійних рівнянь частки експорту туристичних послуг України для країн СНД і ЄС з метою подальшого порівняльного аналізу. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що фактори інтеграції впливають на розвиток міжнародного туризму, проте доведено, що цей вплив не є однозначним, а в деяких випадках є суперечливим. Визначення напрямів такої взаємозалежності надає можливість будувати ефективну туристичну політику шляхом вибору адаптивних напрямів інтеграції.

Ключові слова: економіко-математична модель, інтеграційні процеси, міжнародний туризм

Табл.: 2. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 8.

Ємець Марія Сергіївна – аспірантка, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: mshelkunchik@gmail.com

УДК 339.92:338.487(477)

Ємець М. С. Построение экономико-математической модели влияния интеграционных процессов на развитие туризма в Украине

Сегодня Украина активно ищет свой личный путь в мировых интеграционных процессах, демонстрирует многовекторную внешнеэкономическую политику и осуществляет движение в направлении интеграции со странами ЕС и СНГ. Учитывая вступление в международные туристические отношения, основной задачей Украины является получение как можно большей доли мировых туристических прибытий. Поэтому для исследования влияния интеграционных процессов на развитие туризма в стране автором предложена следующая модель: построение регрессионных уравнений доли экспорта туристических услуг Украины для стран СНГ и ЕС с целью дальнейшего сравнительного анализа. На основе проведенного исследования можно сделать вывод о том, что факторы интеграции влияют на развитие международного туризма, однако доказано, что это влияние не является однозначным, а в некоторых случаях бывает противоречивым. Определение направлений такой взаимозависимости позволяет строить эффективную туристическую политику путем выбора адаптивных направлений интеграции.

Ключевые слова: экономико-математическая модель, интеграционные процессы, международный туризм.

Табл.: 2. **Формул.:** 1. **Библ.:** 8.

Ємець Марія Сергіївна – аспірантка, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: mshelkunchik@gmail.com

UDC 339.92:338.487(477)

Yemets M. S. Building an Economic and Mathematical Model of Influence of Integration Processes Upon Development of Tourism in Ukraine

Today Ukraine actively searches for its own way in the world integration processes, demonstrates a multi-vector foreign economic policy and carries out movement in the direction of integration with the EU and CIS countries. Taking into account establishment of international tourist relations, the main task of Ukraine is getting a bigger share of the world tourist arrivals. That is why, in order to study influence of integration processes upon development of tourism in the country, the author offers the following model: building regression equations of the share of export of tourist services of Ukraine for CIS and EU countries with the aim of the further comparative analysis. The conducted analysis allows making a conclusion that integration factors influence development of international tourism, however it is proved that this influence is not unequivocal and in some cases even inconsistent. Identification of directions of such an inter-dependency allows building an efficient tourist policy by means of selection of adaptive directions of integration.

Key words: economic and mathematical model, integration processes, international tourism.

Tabl.: 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

Yemets Mariya S. – Postgraduate Student, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: mshelkunchik@gmail.com

Сьогодні українські туристичні підприємства та організації знаходяться на початку процесу освоєння різних організаційних форм інтеграційної взаємодії. Світові процеси транснаціоналізації туристичної галузі поки практично не торкнулися України. На внутрішньому туристичному ринку країни можна виявити лише тенденції до централізації. На сучасному етапі Україна здійснює рух у напрямку інтеграції з країнами ЄС і США.

Дослідження впливу інтеграційних процесів на розвиток міжнародного туризму в Україні можна розглядати як елемент загальної системи впливу інтеграції на економіку країни. Для дослідження були взяті дані динаміки в'їзних і виїзних туристичних потоків за географічною структурою (країни США, ЄС, решта світу) за період 2000 – 2012 рр. Для виявлення статичних ефектів торгівлі туристичними послугами (як основної форми міжнародної торгівлі послугами) підрахована частка експорту туристичних послуг України (доля в'їзного туризму) у країни США, ЄС і та інші країни (табл. 1).

економетричних оцінок доводить те, що цей апарат є недостатньо розробленим, особливо в часті торгівлі послугами, зокрема, туристичними.

У дослідженні здійснено спробу побудови регресійних моделей, за допомогою яких можна проаналізувати динаміку індексу регіональної інтеграції торгівлі туристичними послугами (частка експорту) (y) України з країнами США, ЄС та країнами іншого світу залежно від розвитку інтеграційних процесів. Тому як пояснювальні змінні треба розглянути показники інтеграції України і відповідних регіонів (країни США, ЄС, решта світу). Показник інтеграції країни і регіону є комплексною характеристикою, яка має відображати багато факторів інтеграції, і його оцінка є складною задачею через відсутність критеріїв побудови і необхідність кількісного представлення якісних характеристик взаємодії.

Розв'язання задачі дослідження впливу інтеграційних процесів на розвиток міжнародного туризму припускає дослідження не тільки відповідних процесів у туристичній сфері.

Таблиця 1

Частка експорту туристичних послуг України за роками

Регіон	Рік												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
США	0,68	0,67	0,68	0,67	0,66	0,67	0,61	0,63	0,69	0,71	0,73	0,75	0,78
ЄС	0,3	0,31	0,3	0,31	0,32	0,32	0,34	0,35	0,29	0,25	0,25	0,22	0,15
Інші країни	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,05	0,02	0,02	0,04	0,02	0,03	0,07

Джерело: розраховано автором за даними <http://www.ukrstat.gov.ua> [6].

Розглянутий показник частки експорту туристичних послуг можна вважати індексом регіональної орієнтації торгівлі туристичними послугами. Його можна підраховувати на основі даних по загальній кількості виїжджаючих в країну, кількості іноземців, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності, а також інформації про доходи від експорту (імпорту) туристичних послуг. Однак сам по собі цей показник не є достатньо інформативним. На більшу увагу заслуговує його змінення в коротко- і середньостроковому періодах. Як видно з табл. 1, доля експорту туристичних послуг в країни США зменшувалася за період 2005 – 2008 рр. у діапазоні від 67% до 61%, після чого спостерігалось збільшення цього показника. Водночас (2004 – 2007 рр.) спостерігалось збільшення експорту туристичних послуг в країни ЄС з 31% до 34% з подальшим зменшенням до 25% до 2010 р.

Детальний аналіз ефектів створення і відхилення торгівлі припускає оцінку, якими були б туристичні потоки у відсутність регіональної інтеграції і порівняння їх з існуючими (за умовою, що країна входить в деяку інтеграційну угоду). Тобто рух туристичних потоків у економічному сенсі є також формою торгівлі туристичними ресурсами. За основу в цьому випадку можна взяти підхід, в якому розглядається змінення частки імпорту (експорту) до і після вступу в регіональну угоду або об'єднання. Відхилення існуючої частки від сподіваної пов'язується зі статичними ефектами РТС. Проведення такого аналізу обмежується неповнотою статистичних даних, а також тим фактом, що Україна лише у 2013 р. підписала угоду про асоціативне членство у США.

Наступне дослідження пов'язане з визначенням динамічних ефектів. Для цього був застосований економетричний аналіз. Огляд існуючих підходів до визначення

тичній сфері. З'являється необхідність виходу за рамки цієї сфери для врахування складових регіональної інтеграції, результати якої прямо або опосередковано впливають на інтеграцію в туризмі. Тому в подальшому будемо розрізняти такі пересічні процеси: інтеграцію у сфері туристичних послуг і регіональну інтеграцію.

У процесі вибору показників інтеграції враховувались, у першу чергу, рівень доступності даних для аналізу, а також значущість тих чи інших галузей співробітництва для розвитку міжнародного туризму в країні і світі.

У роботі як пояснювальні змінні розглядалися такі показники, пов'язані з інтеграційними процесами: частка обсягу експорту/імпорту послуг (товарів) в Україну із відповідного регіону у всьому обсягу експорту/імпорту в Україну (x_1/x_2); частка обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну (/із України) із відповідного регіону (x_3/x_4); частка країн регіону, з якими Україна має угоду про безвізовий режим (x_5); різниця між обсягами ВВП на душу населення України і відповідного регіону за роками (x_6); різниця між темпами зростання ВВП на душу населення України і відповідного регіону за роками (x_7); різниця між величинами відсоткових ставок України і відповідного регіону за роками (x_8); частка підприємств готельного типу України, інтегрованих в міжнародні ланцюги з країнами відповідних регіонів, у загальній кількості підприємств готельного типу (x_9); частка номерного фонду готелів (ресторанів) України, які входять до готельних (ресторанних) ланцюгів ЄС, США, решти країн у загальній кількості номерного фонду підприємств України готельного типу (x_{10}); часова змінна (величина тренду) (t), яка вказує на прихильність регіону до туристичного простору України і обумовлена різними факторами.

Важливо підкреслити, що цей вибір обумовлений авторським аналізом, доступністю даних і може бути доповненим багатьма факторами.

У загальному вигляді регресійна модель представлена такими рівняннями:

$$y_i = y(t, i) = a_0 + a_1 \cdot x_1(t, i) + a_2 \cdot x_2(t, i) + a_3 \cdot t + e(t, i), \quad (1)$$

де показники належать до i -го регіону (СНД, ЄС, інші країни світу) у період t .

У табл. 2 наведено результати оцінок багатфакторних регресійних моделей впливу інтеграційних процесів України з країнами СНД, ЄС на розвиток міжнародного туризму в Україні. Отримані результати дозволяють оцінити вплив факторів інтеграції на частку експорту туристичних послуг України для відповідних регіонів, що допомагає проаналізувати структурні здвиги в розвитку міжнародного туризму в країні та надає можливості вибору найбільш ефективного напрямку управління галуззю.

Відбору пояснювальних змінних також допоміг процес побудови однофакторних моделей, за допомогою яких були виявлені значущі фактори інтеграції.

Більшість рівнянь регресії для частки експорту туристичних послуг України з іншими країнами світу не можна вважати статистично значущими. Цей факт може бути

пов'язаним з тим, що в рамках такого регіону існують великі відмінності у рівнях розвитку національних туристичних ринків, що, у свою чергу, ускладнює вибір пояснювальних змінних, які істотно впливають на досліджуваний показник.

Величина множинного коефіцієнта детермінації у регресіях частки експорту туристичних послуг України для країн СНД не є низькою, але і не дуже високою. Це означає, що у розглянутому періоді всі значущі змінні (частка обсягу експорту послуг в Україну із відповідного регіону у всьому обсягу експорту в Україну (x_1), частка обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну із відповідного регіону (x_3), частка країн СНД, з якими Україна має угоду про безвізовий режим (x_5); різниця між обсягами ВВП на душу населення України і країн СНД) пояснює тільки деяку частку всієї дисперсії частки експорту туристичних послуг в країні СНД, але, тим не менше, є значущими факторами. Коефіцієнти детермінації у регресіях частки експорту туристичних послуг України для країн ЄС мають більш високі значення, особливо в рівнянні, яке містить змінну частки підприємств готельного типу України, інтегрованих в міжнародні ланцюги з країнами ЄС у загальній кількості підприємств готельного типу (x_9). Це свідчить відповідно про більш високу пояснювальну здібність змінних, які виявилися значущими в рівняннях регресії для країн ЄС, ніж

Таблиця 2

Оцінка параметрів регресійних моделей експорту туристичних послуг України для країн СНД, ЄС

Незалежні (пояснювальні) змінні	Залежні (результуючі) змінні: Y							
	СНД	ЄС	СНД	ЄС	СНД	ЄС	СНД	ЄС
x_1	0,555	0,497	0,374	0,285			0,063	
	2,771 ^c	0,426	1,458	0,196			0,322	
x_2			-0,084	1,116	0,064	0,969		-0,801
			-0,134	1,88 ^a	0,076	2,35 ^e		-4,855 ^c
x_3							2,387	
							3,208 ^c	
x_4								
x_5	0,251	-0,147	0,369	-0,294	0,291	-0,279		
	1,997 ^a	-2,72 ^e	2,815 ^e	-3,267 ^c	1,847 ^a	-4,965 ^c		
x_6	0,015	0,001					0,020	
	1,936 ^a	0,124					3,395 ^c	
x_7					-0,08	0,048		-0,90
					-1,062	3,218 ^c		2,556 ^e
x_8								
x_9								35,640
								2,251 ^a
R^2	0,793	0,883	0,476	0,847	0,554	0,937	0,752	0,897
F	5,098 ^e	7,058 ^c	2,728 ^a	11,033 ^c	2,1770,83	25,984 ^d	9,027 ^d	13,108 ^c

Примітка. У клітинах верхнього рядку наведено значення коефіцієнтів регресії при відповідних змінних, нижнього – значення t -статистики.

R^2 – коефіцієнт детермінації;

F – значення коефіцієнта Фішера.

a – значимо на 90% рівні; b – значимо на 95% рівні; c – значимо на 99% рівні; d – значимо на 99,5% рівні.

для країн СНД (до них належать: частка обсягу експорту послуг із України у країни ЄС у всьому обсягу експорту із України (x_2), частка країн ЄС, з якими Україна має угоду про безвізовий режим (x_5); різниця між темпами зростання ВВП на душу населення України і країн ЄС (x_7); частка підприємств готельного типу України, інтегрованих в міжнародні ланцюги з країнами ЄС, у загальній кількості підприємств готельного типу (x_9)).

Із регресійних рівнянь експорту туристичних послуг України для країн СНД, які виявилися надійними, випливає те, що значущими є такі показники: частка обсягу експорту послуг в Україну із СНД (x_1) (при цьому показник частки обсягу імпорту послуг із СНД (x_2) виявився незначущим); частка обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну із країн СНД (x_3); частка країн регіону, з якими Україна має угоду про безвізовий режим (x_5); різниця між обсягами ВВП на душу населення України і СНД (x_6). Змінна частки підприємств готельного типу України, інтегрованих в міжнародні ланцюги з країнами СНД, у загальній кількості підприємств готельного типу (x_9) не розглядалася як фактор моделей для СНД, оскільки процес інтеграції у готельному бізнесі України зі країнами СНД почався лише з 2012 р. Тому кількісний аналіз цього процесу виявляється неприпустимим.

Фактори, які характеризують зближення України з країнами СНД за вибраними показниками (і виявилися значущими), діяли таким чином. У рівнянні, яке містить змінні (x_1 , x_5 , x_7), збільшення частки експорту послуг України в країні СНД на 1 пункт (%) приводить до збільшення частки експорту туристичних послуг України в країні СНД на 0,555. Такий позитивний вплив можна обумовити необхідністю додаткових поїздок для здійснення ділових контактів, що, у свою чергу, може сприяти зростанню інтересу до країни до її історії, новим знайомствам і поїздкам. Змінні частки країн СНД, з якими Україна має угоду про безвізовий режим, і різниці між обсягами ВВП на душу населення України і країн СНД також мають додатну кореляваність, і їх збільшення на 1 пункт приводить до збільшення частки експорту туристичних послуг України в країні СНД на 0,251 і 0,015 відповідно. Отже, показник, пов'язаний з наявністю безвізового режиму, має позитивний вплив на експорт туризму України в країні СНД, тобто робота у напрямку складання угод про безвізовий режим для України зі країнами СНД є важливою. Проте зближення України і СНД за макроекономічними показниками не має позитивного впливу: зменшення різниці між обсягами ВВП на душу населення України і країн СНД на 1 пункт приводить до зменшення частки експорту туристичних послуг України в країні СНД на 0,015. Таке невелике значення не дає підстав робити висновок про негативний вплив цього фактора, однак і не можна стверджувати, що цей фактор треба використовувати для збільшення частки експорту України в країні СНД. Фактор же зближення України і СНД за темпами зростання ВВП на душу населення виявився незначущим на цьому етапі.

Цікаво, що включення змінної частки обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну із країн СНД (x_3) у рівняння регресії разом зі змінними (x_1 , x_5) і (x_1 , x_6) (які виявилися значимими разом в одному рівнянні) привело до незначущості змінної частки експорту послуг України в країні СНД (x_1). Цей факт свідчить про те, що частка прямих іноземних інвестицій в Україну з країн СНД має більшу вагу в досліджуваному процесі, ніж частка експорту послуг в

Україну із відповідного регіону, і збільшення цього показника на 1 пункт приводить до збільшення частки експорту туристичних послуг України на 2,387. Такий результат підтверджує вигідність збільшення частки прямих іноземних інвестицій в Україну з країн СНД, хоча при цьому треба включати механізми запобігання контролю над національними туристичними ресурсами.

Результати оцінок регресійних рівнянь експорту туристичних послуг України для країн ЄС, які виявилися надійними, дозволяють виявити такі значущі пояснювальні змінні: частка обсягу імпорту послуг в Україну із відповідного регіону у всьому обсягу імпорту в Україну (x_2); частка країн регіону, з якими Україна має угоду про безвізовий режим (x_5); різниця між темпами зростання ВВП на душу населення України і країн ЄС (x_7); частка підприємств готельного типу України, інтегрованих в міжнародні ланцюги з країнами ЄС, у загальній кількості підприємств готельного типу (x_9).

У регресійному рівнянні для країн ЄС, яке містить змінні (x_2 , x_5 , x_7) і надійність якого виявилася на найвищому рівні (більш, ніж 99,5%), вплив факторів виявлявся таким чином. Збільшення частки експорту послуг України із країн ЄС на 1 пункт (%) приводить до збільшення частки експорту туристичних послуг України в країні ЄС на 0,969. Тобто фактор торгівельної інтеграції України з країнами ЄС у частині експорту послуг із цього регіону має позитивний вплив на розвиток міжнародного туризму країни в даному напрямку.

Важливо відмітити, що для країн СНД цей фактор виявився незначущим. Фактор зближення України з країнами ЄС за темпами зростання ВВП на душу населення (x_7) також має прямо пропорціональну залежність з результуючою змінною: зменшення значення цього фактора на 1 пункт призводить до зменшення частки експорту туристичних послуг України в країні ЄС на 0,048. Такий результат можна було б вважати як негативний, якщо б зменшення частки експорту туристичних послуг України в ЄС мало б більшу величину. Здобута оцінка коефіцієнта при змінній x_7 має невелике значення, тому не має підстав робити висновок про істотний негативний вплив цієї змінної. Фактор зближення України і країн ЄС за показниками ВВП на душу населення виявився незначущим на цьому етапі. За результатами отриманих оцінок фактор наявності безвізового режиму України з країнами ЄС виявився високо значущим і негативно впливаючим на результуючу змінну: зростання частки безвізового режиму України з країнами ЄС приводить до зменшення частки експорту туристичних послуг України для ЄС на 0,279. Такий результат можна пов'язати як з кризовими явищами у світовій економіці, так і зі вступом до Європейського Союзу країн Східної Європи та їх приєднанням до Шенгенської Угоди. Цей крок пов'язаний не тільки зі спрощенням умов переміщення всередині територій країн, що входять до цієї угоди, але і з посиленням правил перетину їх кордонів з третіми країнами. За значеннями F -критерію Фішера і коефіцієнта детермінації пояснювальні змінні описаної регресії (x_2 , x_5 , x_7) і вся модель в цілому мають високу пояснювальну здібність.

Змінні частки експорту послуг в Україну і різниці ВВП на душу населення України і ЄС виявилися не впливовими, що можна розглядати як наслідок неоднорідності та високої диференціації значень розглянутих показників серед країн регіону.

Серед побудованих регресійних моделей для країн ЄС найбільш значущий вплив на залежну змінну має фактор корпоративної інтеграції в туризмі (x_9): зростання частки підприємств готельного типу України, інтегрованих в міжнародні ланцюги з країнами ЄС, приводить до зростання частки експорту туристичних послуг України в країні ЄС на 35,64. Такий результат є емпіричним підтвердженням попереднього аналізу переваг, які виникають у випадку горизонтальної інтеграції готельних підприємств.

ВИСНОВКИ

Кількісний аналіз впливу інтеграційних процесів на розвиток міжнародного туризму в Україні за допомогою економетричних методів поздовжніх даних за 1998 – 2012 рр. привів до таких висновків:

1. Якщо порівняти оцінки, отримані для країн СНД і ЄС, то єдиним фактором, який виявився значущим в обох випадках, є фактор безвізового режиму (x_5). Проте, для частки експорту туристичних послуг України в країні СНД цей фактор виявився позитивно, а для країн ЄС – негативно впливаючим.

2. Більшість рівнянь регресії для частки експорту туристичних послуг України з іншими країнами світу (які містять вибрані пояснювальні змінні) не можна вважати статистично значущими. Цей факт може бути пов'язаним з тим, що в рамках такого регіону існують великі відмінності у рівнях розвитку національних туристичних ринків, що, у свою чергу, ускладнює вибір пояснювальних змінних, які істотно впливають на досліджуваний показник.

3. Обмеженість статистичної бази не дозволила провести повний аналіз досліджуваного взаємозв'язку із урахуванням усіх факторів, які запропоновані в роботі для виміру інтеграції. Для здобуття такої можливості необхідно удосконалювати статистичний облік.

4. У цілому підтверджена гіпотеза дослідження про впливовість факторів інтеграції на розвиток міжнародного туризму. Проте, доведено, що цей вплив не є однозначним, а в деяких випадках є суперечливим. Визначення напрямів такої взаємозалежності дає можливість будувати ефективну туристичну політику шляхом вибору адаптивних напрямів інтеграції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Голиков А. П.** Международные экономические термины: словарь-справочник : учебное пособие / А. П. Голиков, П. А. Черномаз. – К. : Центр учебной литературы, 2008. – 376 с.
2. Економічна інтеграція як умова підвищення добробуту у країнах СНД : збірник наукових праць конференції. Частина I, II / За заг. ред. д. е. н., проф. С. О. Якубовського / Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова. – 2011. – 86 с.
3. **Сидоров В. И.** Международные торговые контракты и их нормативно-правовое сопровождение: справочник / В. И. Сидоров, В. Н. Дмитриев, А. В. Журавлев. – Х. : ХНУ им. В. Н. Каразина, 2012. – 588 с.
4. **Філіпенко А. С.** Міжнародні економічні відносини: теорія : підручник / А. С. Філіпенко. – Київ : Либідь, 2008. – 392 с.
5. **Щелкунова М. С. (Ємець М. С.)** Магістерська робота на тему: Міжнародний туризм в структурі світового господарства: аспект інтеграції / М. С. Щелкунова (М. С. Ємець). – Х., 2011.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua
7. Міністерство іноземних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : mfa.gov.ua

8. Туристична палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tourpalata.org.ua>

REFERENCES

- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. ukrstat.gov.ua
Ekonomichna intehtratsiia iak umova pidvyshchennia dobrobutu u krainakh SND [Economic integration as a condition of welfare in the CIS]. Odesa: ONU, 2011.
- Filipenko, A. S. *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny: teoriia* [International Economic Relations: Theory]. Kyiv: Lybid, 2008.
- Golikov, A. P., and Chernomaz, P. A. *Mezhdunarodnye ekonomicheskie terminy: slovar-spravochnik* [International economic terms: Glossary of]. Kyiv: Tsentr uchebnoy literatury, 2008.
- Ministerstvo inozemnykh sprav Ukrainy. mfa.gov.ua.
- Sidorov, V. I., Dmitriev, V. N., and Zhuravlev, A. V. *Mezhdunarodnye tovgovyie kontrakty i ikh normativno-pravovoe soprovozhdenie* [International trade contracts and their regulatory and legal support]. X.: KhNU, 2012.
- Shchelkunova, M. S. (Yemets, M. S.). "Mizhnarodnyi turizm v strukturі svitovoho hospodarstva: aspekt intehtratsii" [International tourism in the structure of the world economy: the integration aspect]. *Mahisterska robota*, 2011.
- Turystychna palata Ukrainy. <http://tourpalata.org.ua>

ОЦЕНКА СТЕПЕНИ НЕПРОТИВОРЕЧИВОСТИ СИСТЕМЫ НЕЧЕТКИХ ПРАВИЛ

ПОСПЕЛОВА Л. Я.

УДК 004.891

Поспелова Л. Я. Оценка степени непротиворечивости системы нечетких правил

В статье на основании анализа последних достижений и публикаций показано, что в социально-экономических моделях, использующих традиционную парадигму классического рационализма (вычислимые, агентные, эконометрические модели), возникают сложности при попытках отразить природу нечеткости и неопределенности. Накопленным коллективным опытом разработки оптимальных моделей подтверждена перспективность применения нечетко-множественного подхода в моделировании общества. Обоснована необходимость изучения природы противоречивости в нечетких базах знаний как на обобщенном онтологическом уровне, так и на прагматическом функциональном уровне логики вывода. В статье предлагается метод поиска логических и концептуальных противоречий в виде сочетания абдукции и *modus ponens*. Обсуждается ключевой для предложенного метода вопрос: какими свойствами должна обладать функция принадлежности вторичного нечеткого множества, описывающего в моделях нечеткого вывода такое результирующее состояние объекта управления, которое с большой степенью возможности совмещает эмпирически несовместимые признаки. Степень принадлежности объекта управления сразу нескольким несовместимым классам по отношению к нечеткой выходной переменной есть степень нечеткости суждения «Пересечение всех результатов нечеткого вывода множества, применимых при некотором входе правил, есть пустое множество». Описан алгоритм оценки меры непротиворечивости. Приведен пример пошагового выявления противоречий в статических нечетких БЗ на прагматическом функциональном уровне логического вывода. Полученные результаты тестирования в виде наборов несовместимых фактов, цепочек выводов, наборов непересекающихся интервалов, вычисленные меры противоречивости позволяют экспертам своевременно устранить недопустимые противоречия и тем самым повысить качество рекомендаций и оценок нечетких ЭС.

Ключевые слова: противоречия, нечеткая продукционная база знаний, абдукция, слово состояния, носитель вторичного нечеткого множества, функция принадлежности, степень непротиворечивости

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 5. **Библ.:** 18.

Поспелова Людмила Яковлевна – кандидат технических наук, старший научный сотрудник, отдел математического моделирования экономических систем, Вычислительный центр им. А. А. Дородницына Российской академии наук (ул. Вавилова, 40, Москва, 119333, Россия)

E-mail: poljak6@yandex.ru

УДК 004.891

Поспелова Л. Я. Оцінка ступеня несуперечливості системи нечітких правил

У статті на підставі аналізу останніх досягнень і публікацій показано, що у соціально-економічних моделях, які використовують традиційну парадигму класичного раціоналізму (обчислювані, агентні, економічні моделі), виникають складності при спробах відобразити природу нечіткості і невизначеності. Накопченим колективним досвідом розробки оптимальних моделей підтверджена перспективність застосування нечітко-множинного підходу в моделюванні суспільства. Обґрунтовано необхідність вивчення природи суперечливості в нечітких базах знань як на узагальненому онтологічному рівні, так і на прагматичному функціональному рівні логічного виводу. У статті пропонується метод пошуку логічних та концептуальних протиріч у вигляді поєднання абдукції і *modus ponens*. Обговорюється ключове для запропонованого методу питання: якими властивостями повинна володіти функція належності вторинного нечіткої множини, що описує в моделях нечіткого висновку такий результируючий стан об'єкта управління, який з великим ступенем можливості поєднує емпірично несумісні ознаки. Ступінь належності об'єкта управління одразу до кількох несумісних класів відносно нечіткої вихідної змінної є ступінь нечіткості суження «Перетин усіх результатів нечіткого виводу множини, застосованих при деякому вході правил, є порожня множина». Описано алгоритм оцінки міри узгодженості. Наведено приклад покрокового виявлення суперечностей у статичних нечітких БЗ [базах знань] на прагматичному функціональному рівні логічного виводу. Отримані результати тестування у вигляді наборів несумісних фактів, ланцюжків висновків, наборів непересічних інтервалів, обчислені заходи суперечливості дозволять експертам своєчасно усунути неприпустимі протиріччя і тим підвищити якість рекомендацій і оцінок нечітких ЕС [експертних систем].

Ключові слова: протиріччя, нечітка продукційна база знань, абдукція, слово стану, носій вторинної нечіткої множини, функція належності, ступінь несуперечливості.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 18.

Поспелова Людмила Яківна – кандидат технічних наук, старший науковий співробітник, відділ математичного моделювання економічних систем, Обчислювальний центр ім. А. А. Дородницького Російської академії наук (вул. Вавилова, 40, Москва, 119333, Росія)

E-mail: poljak6@yandex.ru

UDC 004.891

Pospelova L. Y. Assessment of the Degree of Consistency of the System of Fuzzy Rules

The article analyses recent achievements and publications and shows that difficulties of explaining the nature of fuzziness and equivocation arise in socio-economic models that use the traditional paradigm of classical rationalism (computational, agent and econometric models). The accumulated collective experience of development of optimal models confirms prospectiveness of application of the fuzzy set approach in modelling the society. The article justifies the necessity of study of the nature of inconsistency in fuzzy knowledge bases both on the generalised ontology level and on pragmatic functional level of the logical inference. The article offers the method of search for logical and conceptual contradictions in the form of a combination of the abduction and *modus ponens*. It discusses the key issue of the proposed method: what properties should have the membership function of the secondary fuzzy set, which describes in fuzzy inference models such a resulting state of the object of management, which combines empirically incompatible properties with high probability. The degree of membership of the object of management in several incompatible classes with respect to the fuzzy output variable is the degree of fuzziness of the "Intersection of all results of the fuzzy inference of the set, applied at some input of rules, is an empty set" statement. The article describes an algorithm of assessment of the degree of consistency. It provides an example of the step-by-step detection of contradictions in statistical fuzzy knowledge bases at the pragmatic functional level of the logical output. The obtained results of testing in the form of sets of incompatible facts, output chains, sets of non-crossing intervals and computed degrees of inconsistency allow experts timely elimination of inadmissible contradictions and, at the same time, increase of quality of recommendations and assessment of fuzzy expert systems.

Key words: contradictions, fuzzy production knowledge base, abduction, status word, carrier of the secondary fuzzy set, membership function, degree of consistency.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 18.

Pospelova Lyudmila Ya. – Candidate of Sciences (Engineering), Senior Research Fellow, Department of mathematical modeling of economic systems, Institution of Russian Academy of Sciences Dorodnitsyn Computing Centre of RAS (Vavilov st. 40, Moscow, 119333, Russia)

E-mail: poljak6@yandex.ru

Сложные социально-экономические системы не только состоят из очень большого числа элементов, но выделяются своей уникальностью и способностью к необратимым качественным изменениям. Изучая сложную систему, мы фактически наблюдаем единственную траекторию, которая не воспроизводит себя статистически достоверно и не показывает всех потенциальных возможностей системы. В [1, 2] рассмотрены принципиальные трудности, возникающие при разработке технологии компьютерного моделирования экономики ЭКОМОД с использованием подходов, апробированных в естественных науках. Вариационные принципы, законы сохранения, группы симметрии играют в экономике иную, чем в естественных науках, роль и имеют иную топологию [2]. Отсутствие в экономике базовой системы наблюдаемых величин и базовой системы уравнений не позволяет сформулировать задачу поиска состояния системы управления в универсальном пространстве характеристик (такого пространства пока не удалось зафиксировать). Хотя индивидуальное поведение людей прихотливо, совокупное поведение групп индивидуумов, исполняющих сходные роли в условиях конкуренции и подражания (макроагенты) оказывается более простым, чем поведение любого из ее членов, и может быть описано как рациональное: макроагенты выбирают такую стратегию, которая максимизирует некий показатель (потребление, полезность, прибыль, капитализация) в условиях технологических и институциональных ограничений. Интересы макроагентов предлагается считать [1, 2] вариационными принципами, которые выделяют наблюдаемую траекторию экономического поведения из всех возможных. Если в физике вариационный принцип «руководит» всей системой, в модели экономики у каждого макроагента свой вариационный принцип. Однако из-за того, что экономические системы по сути являются нечеткими и неопределенными, возникают затруднения в оснащении модели информационными переменными, согласующими планы агентов в рамках системы балансов, затруднения в формулировках нечеткой функции полезности и нечетких бюджетных ограничений, начальных условий и параметров. Вопрос об оптимальной сложности вычислимой модели остается открытым из-за несовместимости требований математической простоты модели и достоверности решения. Часть описанных выше проблем может быть упрощена использованием концепции ограниченного рационального выбора, развитой в экономической теории [3]. Концепция оказалась плодотворной в анализе некоторых общественных институтов и совместимой с нечетким подходом.

Также в последнее время в моделировании фиксируется неэффективность попыток отразить природу нечеткости и неопределенности сложных объектов традиционными вероятностно-статистическими методами. Происходящая в настоящее время ускоренная пульсирующая эволюция управленческих, общественно-политических и финансово-экономических парадигм приводит к эпистемологическим разрывам (модификации сложной системы отношений между параметрами объекта). Информационная неопределенность экзогенных параметров модели объекта управления влечет нечеткость целевых параметров. Накопленные ранее большие объемы данных наблюдений теряют свое соответствие изменившимся стохастическим свойствам объекта, становятся неприменимыми

Работа поддержана РФФИ (№12-01-00916-а).

для эконометрического вероятностного прогнозирования. Растет интерес к не вероятностным моделям случайности, нечеткости и неопределенности [4, 5]. Прорабатывается вопрос учета неопределенности с помощью нечеткой логики путем включения эмпирического материала в эпистемологический контекст. Простейший пример такого включения – эмпирический подбор функций принадлежности переменных своим нечетким термам. Другой пример – индуктивный поиск нечетких закономерностей: на основании эмпирически построенной поверхности отклика создать подходящую систему нечетких продукционных правил.

Принцип несовместимости сложности системы и точности ее математической трактовки вынуждает исследователя формулировать математическую модель с помощью терминов, отражающих неполноту и нечеткость знаний [6] как о стохастических, так и не стохастических объектах. Мировое научное сообщество продолжает аккумулировать оптимальные модели сложных подсистем с применением нечетких множеств. Например, в [7] авторы многих исследований показывают, как в сложных системах естественно и вполне эффективно использовать нечеткие модели, которые имитируют поведение экономики, бизнеса, финансов. В монографии [8] авторы раскрывают содержание проблемы моделирования процессов управления предприятием с применением аппарата нейросетей, когда прогнозирование заменяется распознаванием «похожей» ситуации. В работе [9] предлагается нечетко-множественная методика оценки проекта институциональной реформы (оценка влияния условий налогообложения на финансовое состояние предприятий). В ряде работ можно найти примеры нечетких экспертных систем (ЭС), базирующихся как на экспертных оценках (анализ финансовой устойчивости предприятия [10, 11], прогноз динамики инфляционных процессов [12], оценка качества кредитного портфеля банка [13]), так и на совокупности статистических и экспертных данных (иерархическая ЭС оценки валютных рисков [14]). В последнем примере авторы предупреждают, что за возможность работы с большим количеством входных параметров приходится платить некоторой потерей адекватности результата: на каждом шаге вывода добавляется погрешность от операций дефазификации + фазификации промежуточного результата. (Надо заметить, что используемый в [14] Fuzzy Logic Toolbox допускает программный отбор вторичного нечеткого множества, которое может напрямую служить нечетким входом следующего уровня). Во всех примерах статические нечеткие базы знаний (БЗ) нуждаются в тестировании на непротиворечивость.

Знания в интеллектуальных системах можно рассматривать на уровне онтологическом, функциональном и эволюционном. Мозговой штурм проекта реконструирования Web-пространства в пространство знаний обусловил энергичный поиск адекватного способа представления знаний и убеждений с учетом как специфики человеческого познавательного процесса, так и специфики принятия решений компьютером. Активно развивается обобщенный теоретический подход к изучению противоречий в онтологиях, к выявлению причин возникновения противоречивости при ревизии рациональным субъектом собственных понятий и убеждений [15].

Настоящая статья предлагает метод и алгоритм автоматического выявления противоречий в статических нечетких БЗ на прагматическом функциональном уровне ло-

гического вывода. Методика иллюстрируется описанием примера локализации противоречия в заданной системе нечетких правил.

Насколько уверенно можно говорить о противоречивости системы нечетких правил, зная, что нечеткая логика отвергает закон противоречия аристотелевой логики, который запрещает высказыванию и его отрицанию быть одновременно истинными ($\neg(p \wedge \neg p) = 1$)? Поскольку для нечетких множеств не выполняется условие дополненности ($A \cap \neg A \neq \emptyset; A \cup \neg A \neq X$), то все алгоритмы доказательств теорем в формализмах классических логик, проверяющие на каждом шаге, не свелось ли результирующее высказывание к пустому множеству [16], в нечетком выводе удовлетворительно работать уже не будут. То есть для нечеткой БЗ нельзя требовать замкнутости множества правил-аксиом относительно логического следования. С другой стороны, отказ от требования непротиворечивости правил может привести к серьезным ошибочным выводам.

Если вывести обсуждение на содержательный уровень, отметим, что еще в работах Васильева Н. А. указывалось, что единственным источником отрицания является эмпирическая несовместимость признаков. Степень принадлежности объекта управления сразу нескольким несовместимым классам (например, «Значительное падение» и «Значительный рост») по отношению к нечеткой выходной переменной (например, «Прогноз инфляции») есть степень нечеткости суждения «Пересечение всех результатов нечеткого вывода множества применимых при некотором входе правил есть пустое множество» (носитель результата-выхода – непересекающиеся интервалы).

Идея метода. Пусть задана система нечетких импликаций для входов и одного выхода:

$$IF((X_1 \in A_1^1) AND (X_2 \in A_2^2) AND \dots \dots AND (X_m \in A_k^m)) THEN (Y \in B_r) \quad (1)$$

или

$$(X_1 = a_1^1) \cap (X_2 = a_2^2) \cap \dots \cap (X_m = a_k^m) \rightarrow (Y = b_r), \quad (2)$$

где: $\{X_i\}$ – множество входных переменных, заданных на своих универсальных множествах U_{X_i} ; нечеткие термы a_k^i – элементы терм-множеств: $a_k^i \in A^i$; принадлежность терма a_k^i соответствующему универсу U_{X_i} задается функцией принадлежности $\mu_k(X_i)$; Y – выходная переменная, заданная на универсе U_Y , её нечеткие термы $b_r \in B$ имеют функции принадлежности $\mu_r(Y)$.

Каждое правило подвергается тестированию: становится корнем цепочки смешанного нечеткого вывода (абдукция, затем нечеткий *modus ponens*). Поскольку в абдукционном выводе [18] истинность с заключения правила переносится на его условия, в слово *состояние* [16] заносятся термы заключения и условия со своими мерами принадлежности переменных к нечетким подмножествам, т. е. функциями принадлежности. В реальной задаче такая экзотическая ситуация может возникнуть, если переменные, поступающие на вход нечеткого контроллера, описываются не синглетами, а нечеткими терм-множествами. В [6] приводятся примеры нечеткого вывода, когда на вход поступает произвольный «зашумленный» сигнал. В описываемом методе в исходное слово состояния будут заноситься

нечеткие сигналы, совпадающие с термами-условиями тестируемых нечетких правил.

Описание алгоритма. Пусть на вход блока поиска противоречий поступает «зашумленный» сигнал, который описывается нечеткими множествами, совпадающими с условиями проверяемого правила, например, правила R_1 :

$$X_1 = A_1^1; X_2 = A_2^2; \dots; X_m = A_m^m; A^{R_1} = A_1^1 \times A_2^2 \times \dots \times A_m^m. \quad (3)$$

Для каждого из правил нечеткой базы знаний R_p , $t=1, n$ вычислим нечеткую t -импликацию Мамдани. В результате получим новую нечеткую переменную либо со «срезанной» (см. рис. 2, правила R2, R4, R6), либо с исходной (рис. 2, правила R1, R5) функцией принадлежности терм-множеству выхода-заключения правила R_t :

$$\mu_{R_t}(X_1 = A_1^1, X_2 = A_2^2, \dots, X_m = A_m^m, Y \in B_{r_t}) = \text{Min} \left(\begin{matrix} \text{Min}(\mu_1(x_1), \mu_{i_1}(x_1)), \text{Min}(\mu_1(x_2), \mu_{i_1}(x_2)), \dots, \\ X_1 \quad X_2 \\ \dots, \text{Min}(\mu_1(x_m), \mu_{k_t}(x_m)), \mu_{r_t}(y) \\ X_m \end{matrix} \right) \quad (4)$$

Мера применимости проверяемого правила R_1 всегда будет максимальной при заданном «зашумленном» входе (3) с максимальным значением меры выполненности послышки данного правила. Функция принадлежности результата $Y = B_{r_1}$ будет совпадать с $\mu_{r_1}(y)$, т. е. не будет «срезанной».

Высокая степень возможности [4] получения противоречивых, двусмысленных результатов нечеткого вывода будет зафиксирована, если для данного входа (3) найдется такое применимое правило R_o , что результат исчисления нечеткой импликации $Y = \tilde{B}_{r_o}$ для него будет в значительной мере принадлежать терму выхода B_{r_o} , который противоречит терму-заключению B_{r_1} тестируемого правила R_1 :

$$\text{Supp}(B_{r_1}) \cap \text{Supp}(B_{r_o}) = \emptyset. \quad (5)$$

Здесь $\text{Supp}(B_{r_t}) = \{y \in U_Y; \mu_{r_t}(y) > 0\}$ – носитель [6] нечеткого множества B_{r_t} . На следующем шаге анализируются все носители нечетких множеств – результатов $\{\mu_{R_t}\}$, полученных в (4).

Наличие противоречия в нечеткой базе знаний будет зафиксировано, если найдется такая интерпретация (такие подмножества значений входных переменных), для которой будут участвовать в композиции (в нечетком агрегировании) только правила R_1 и R_o .

Описанный алгоритм оценки ниже иллюстрируется примером пошагового выявления указанной интерпретации $\hat{X}_{R_1} \in X_{R_1}$ в конкретном наборе противоречивых нечетких правил.

Пример. Пусть нечеткая БЗ содержит 9 правил – композиций двух входов и одного выхода (рис. 1, табл. 1).

Функции принадлежности нечетких переменных своим терм-множествам для наглядности выбраны треугольными, так что носители всех нечетких подмножеств U^j , их пересечения и разности вычисляются тривиально.

- R1. If (x1 is Низкий) and (x2 is Низкий) then (y is Низкий)
- R2. If (x1 is Низкий) and (x2 is Средний) then (y is НижеСреднего)
- R3. If (x1 is Низкий) and (x2 is Высокий) then (y is Средний)
- R4. If (x1 is Средний) and (x2 is Низкий) then (y is НижеСреднего)
- R5. If (x1 is Низкий) and (x2 is Низкий) then (y is Высокий)
- R6. If (x1 is Средний) and (x2 is Средний) then (y is Средний)

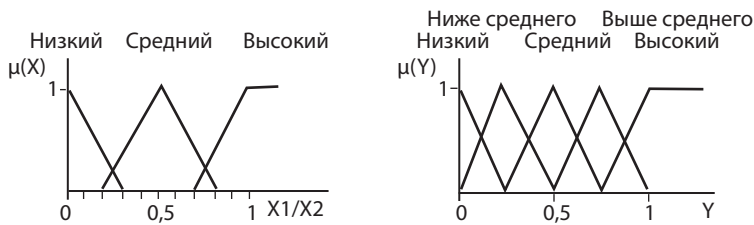


Рис. 1. Функции принадлежности входов и выхода

Таблица 1

Переменные и термы

Name	Универс Range (U)	Нечеткие термно-множества MF	U_i^j
x_1	[0 1]	Низкий	$U_1^1 = [0,0.3]$
		Средний	$U_2^1 = [0.2,0.8]$
		Высокий	$U_3^1 = [0.7,1]$
x_2	[0 1]	Низкий	$U_1^2 = [0,0.3]$
		Средний	$U_2^2 = [0.2,0.8]$
		Высокий	$U_3^2 = [0.7,1]$
y	[0 1]	Низкий	$U_1^y = [0,0.25]$
		Ниже Среднего	$U_2^y = [0,0.5]$
		Средний	$U_3^y = [0.25,0.75]$
		Выше Среднего	$U_4^y = [0.5,1]$
		Высокий	$U_5^y = [0.75,1]$

- R7. If (x_1 is Высокий) and (x_2 is Низкий) then (y is Средний)
 R8. If (x_1 is Высокий) and (x_2 is Средний) then (y is ВышеСреднего)
 R9. If (x_1 is Высокий) and (x_2 is Высокий) then (y is Высокий)

Начало: Для R1 составляется конфликтный набор: R2, R4, R5, R6.

(Рис. 2, R1): (Абдукция): SSOST: 0200 0000 0100 $U_1^1 \times U_1^2$

Modus ponens:

(Рис. 2, R 2): (R1, R2) 0200 0000 0100 0201 $U_1^1 \times (U_1^2 \cap U_2^2)$

(Рис. 2, R 4): (R1, R4) 0200 0000 0100 0201 $(U_1^1 \cap U_2^1) \times U_1^2$

(Рис. 2, R 5): (R1, R5) 0200 0000 0100 0204 $U_1^1 \times U_1^2$

(Рис. 2, R 6): (R1, R6) 0200 0000 0100 0202 $(U_1^1 \cap U_2^1) \times (U_1^2 \cap U_2^2)$

(Рис. 2, строка 6): Для данного нечеткого входа (прямоугольника $U_1^1 \times U_1^2$) получен результат-агрегат – нечеткое подмножество $\tilde{B}_{R_1}, \tilde{\mu}_{R_1}(y)$, причем носитель агрегата в нашем примере совпадает с универсом: $Supp(\tilde{B}_{R_1}) = U_Y$.

(Рис. 2, R1, R5): Выявлено противоречие с высокой мерой возможности для цепочки правил (R1, R5) для значений входных переменных $(U_1^1 \setminus U_2^1) \times (U_1^2 \setminus U_2^2)$ (прямоугольник с диагональю [(0,0), (0,2,0,2)]).

Если в режиме консультаций на вход экспертной системы будут поступать синглетоны, значений которых будут выбираться из найденного «плохого» прямоугольника (рис. 3), то на выходе будем получать нечеткие результаты с мерой противоречивости от 1 до 0.33. Как видно из рис. 3, носитель нечеткого подмножества-результата для «плохих» входов представлен непересекающимися интервалами [0,0.25], [0.75,1].

В [17] представлены результаты вычислительных экспериментов по изучению трансформации поверхности отклика в ответ на введение концептуальных и логических противоречий. В противоречивой нечеткой БЗ поверхность отклика имеет седловидную область неустойчивых решений. Надо иметь в виду, что поверхность отклика строится огрубленно, по результатам дефаззификации, когда вторичное нечеткое множество тем или иным методом отображается в число (точку поверхности). Если же обратиться ко всей нечеткой области отклика, то она предстанет в гипербрусе «облаком с пустотами». Проекция пустот на оси дадут «опасные» интервалы значений некоторых входов.

ВЫВОДЫ

Описаны постановка задачи, метод и алгоритм автоматического выявления противоречий в статических нечетких БЗ на прагматическом функциональном уровне логического вывода. Полученные результаты тестирования в виде наборов несовместимых фактов, цепочек вывода, наборов непересекающихся интервалов, вычисленные меры противоречивости позволят экспертам своевременно устранить недопустимые противоречия, тем самым повысить качество рекомендаций и оценок нечетких ЭС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Петров А. А. Математические модели экономики России [Текст] / А. А. Петров, И. Г. Поспелов // Вестник РАН. – 2009. – Т. 79, № 6. – С. 492 – 506.
2. Поспелов И. Г. Поддержка моделирования сложных систем [Текст] / И. Г. Поспелов, Л. Я. Поспелова // Труды научной сессии НИЯУ МИФИ-2010. – М.: НИЯУ МИФИ. – 2010. – Т. V. – С. 24 – 28.
3. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления [Текст] / Г. А. Саймон // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 16 – 38 // Федеральный образовательный портал ЭСМ (экономика, социология, менеджмент) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ecsocman.hse.ru/data/629/779/1217/3_1_2simon.pdf
4. Дюбуа Д. Теория возможностей. Приложения к представлению знаний в информатике [Текст] / Д. Дюбуа, А. Прад. – М.: Радио и связь, 1990. – 287 с. // Электронная библиотека мехмата МГУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lib.mexmat.ru/books/24977>
5. Пытьев Ю. П. Неопределенные нечеткие модели и их применения [Текст] / Ю. П. Пытьев // Интеллектуальные системы. – 2004. – Т. 8. – Вып. 1 – 4. – С. 147 – 310.
6. Рутковская Д. Нейронные сети, генетические алгоритмы и нечеткие системы [Текст] : Пер. с польск. И. Д. Рудин-

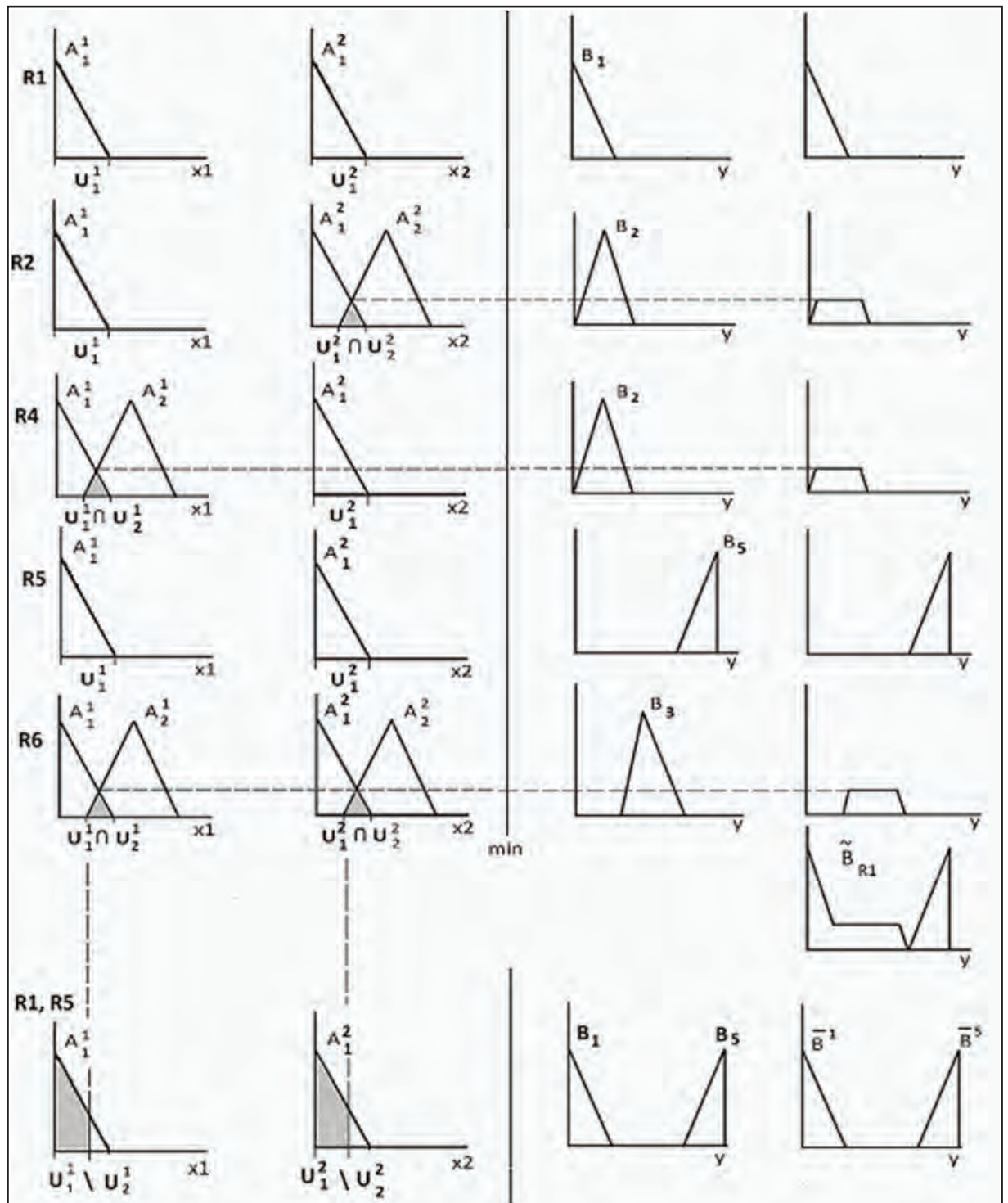


Рис. 2. Построение цепочек нечеткого вывода для выбранного правила R1

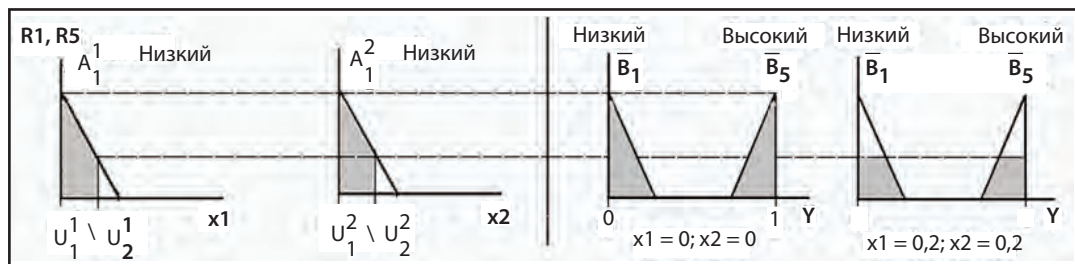


Рис. 3. Вид функции принадлежности нечеткого противоречивого выхода для предельных значений входных переменных $x_1, x_2 \in [U_1^1 \setminus U_2^1, U_1^2 \setminus U_2^2]$

ского / Д. Рутковская, М. Пилинский, Л. Рутковский. – М. : Горная линия – Телеком, 2006. – 452 с. // Научная библиотека избранных естественно-научных изданий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sernam.ru/book_gen.php

7. Современные подходы к моделированию сложных социально-экономических систем : монография [Текст] / Под ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Х. : ИНЖЭК, 2011. – 280 с.

8. Клебанова Т. С. Нечётка логика та нейронні мережі в управлінні підприємством : монографія. [Текст] / Т. С. Клебанова, Л. О. Чаговец, О. В. Панасенко. – Х. : ИНЖЭК, 2011. – 240 с.

9. Иванов Ю. Б. Оцінка впливу умов оподаткування на фінансовий стан промислових підприємств з використанням нечітко-множинного аналізу показників. [Текст] / Ю. Б. Иванов, Ю. М. Малишко // Бизнес Информ. – 2013. – № 4. – С. 142 – 147.

10. Степурина С. А. Модель нечеткого вывода для определения кредитоспособности предприятия [Текст] / С. А. Степурина, Г. В. Пимонова // Бизнес Информ. – 2011. – № 9. – С. 30 – 33.

11. Журавлева И. В. Стратегический анализ финансово-го развития предприятия на основе нечетко-множественного моделирования [Текст] / И. В. Журавлева, Е.И. Катасонова // Бизнес Информ. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 84 – 86.

12. Соколовська З. М. Використання експертних систем у ході прийняття рішень у нечіткому середовищі [Текст] / З. М. Соколовська, Н. В. Яценко // Бизнес Информ. – 2012. – № 3. – С. 38 – 42.

13. Фурсова В. А. Удосконалення методики оцінки якості кредитного портфелю комерційного банку [Текст] / В. А. Фурсова // Бизнес Информ. – 2011. – № 12. – С. 128 – 131.

14. Здановский Я. В. Прогнозирование курса доллара США на основе теории нечеткой логики как основной этап управления валютными рисками [Текст] / Я. В. Здановский, В. А. Гончарова // Бизнес Информ. – 2011. – № 7. – С. 16 – 20.

15. Козаченко Н. П. Критерии рациональности изменения убеждений: Непротиворечивость [Текст] / Н. П. Козаченко // Логические исследования. Ежегодник ИФ РАН. Вып. 16. – М.-СПб : ЦГИ, 2010. – С. 134 – 155 / Институт Философии РАН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://iph.ras.ru/upfile/logic/log16/LI-16_kozachenko.pdf

16. Поспелов И. Г. Динамическое описание систем продукции и проверка непротиворечивости производственных экспертных систем [Текст] / И. Г. Поспелов, Л. Я. Поспелова // Изв. АН СССР. «Техническая кибернетика». – 1987. – № 1. – С. 184 – 192.

17. Поспелова Л. Я. Метод поиска противоречий в нечеткой базе знаний. [Текст] / Л. Я. Поспелова // Инновационные и информационные технологии в развитии национальной экономики: теория и практика : монография / Под ред. Т. С. Клебановой, В. П. Невежина, Е. И. Шохина. – М. : Научные технологии, 2013. – С. 476 – 483.

18. Финн В. К. Синтез познавательных процедур и проблема индукции [Текст] / В. К. Финн // Научно-техническая информация. – 1998. – Сер. 2. – № 1-2. – С. 3 – 52.

REFERENCES

Diubua, D., and Prad, A. "Teoriia vozmozhnostey. Prilozheniia k predstavleniiu znaniy v informatike" [Possibility theory. Applications to knowledge representation in computer science]. <http://lib.mexmat.ru/books/24977>

Fursova, V. A. "Udoskonalennia metodyky otsinky yakosti kredytnoho portfeliu komertsiihnoho banku" [Improved methods of evaluation of quality of the loan portfolio of commercial bank]. *Biznes Inform*, no. 12 (2011): 128-131.

Finn, V. K. "Sintez poznavatelnykh protsedur i problema induksii" [Synthesis of cognitive procedures and the problem of induction]. *Nauchno-tehnicheskaiia informatsiia*, no. 1-2 (1998): 3-52.

Ivanov, Yu. B., and Malysheko, Yu. M. "Otsinka vplyvu umov opodatkovannia na finansovyi stan promyslovykh pidpriemstv z vykorystanniam nechitko-mnozhynnoho analizu pokaznykiv" [Estimation of the impact of tax rules on the financial standing of industrial enterprises with the use of fuzzy set-analysis and]. *Biznes Inform*, no. 4 (2013): 142-147.

Klebanova, T. S., Chahovets, L. O., and Panasenko, O. V. *Nechitka lohika ta neironni merezhi v upravlinni pidpriemstvom* [Fuzzy logic and neural networks in enterprise management]. Kharkiv: INZHEK, 2011.

Kozachenko, N. P. "Kriterii ratsionalnosti izmeneniia ubezhdeni: Neprotivorechivost" [Criteria of rationality changing beliefs: Consistency]. http://iph.ras.ru/upfile/logic/log16/LI-16_kozachenko.pdf

Pytev, Yu. P. "Neopredelennye nechetkie modeli i ikh primeneniia" [Uncertain fuzzy models and their applications]. *Intellektualnye sistemy*, vol. 8, no. 1-4 (2004): 147-310.

Petrov, A. A., and Pospelov, I. G. "Matematicheskie modeli ekonomiki Rossii" [Mathematical models of the Russian economy]. *Vestnik RAN*, vol. 79, no. 6 (2009): 492-506.

Pospelov, I. G., and Pospelova, L. Ya. "Podderzhka modelirovaniia slozhnykh sistem" [Support modeling of complex systems]. *Trudy nauchnoy sessii NIYaU MIFI-2010*, vol. 5 (2010): 24-28.

Pospelov, I. G., and Pospelova, L. Ya. "Dinamicheskoe opisaniie sistem produktiv i proverka neprotivorechivosti produktivnykh ekspertnykh sistem" [Dynamic description of production systems and the consistency check produktivnykh expert systems]. *Izvestiia AN SSSR. Tekhnicheskaiia kibernetika*, no. 1 (1987): 184-192.

Pospelova, L. Ya. "Metod poiska protivorechii v nechetkoy baze znaniy" [Search method contradictions in fuzzy knowledge base]. *In Innovatsionnye i informatsionnye tekhnologii v razvitii natsionalnoy ekonomiki: teoriia i praktika, 476-483*. Moscow: Nauchnye tekhnologii, 2013.

Rutkovskaia, D., Pilinskiy, M., and Rutkovskiy, L. "Neyronnye seti, geneticheskie algoritmy i nechetkie sistemy" [Neural networks, genetic algorithms and fuzzy systems]. http://www.sernam.ru/book_gen.php

Sovremennye podkhody k modelirovaniu slozhnykh sotsialno-ekonomicheskikh sistem [Modern approaches to the modeling of complex socio-economic systems]. Kharkiv: INZHEK, 2011.

Sokolovska, Z. M., and Yatsenko, N. V. "Vykorystannia ekspertnykh sistem u khodi pryiniattia risheh u nechitkomu sere-dovyshchi" [The use of expert systems in hodi decision-making in fuzzy environment]. *Biznes Inform*, no. 3 (2012): 38-42.

Stepurina, S. A., and Pimonova, G. V. "Model nechetkogo vyvoda dlia opredeleniia kreditosposobnosti predpriatiia" [Fuzzy inference model to determine the creditworthiness of the company]. *Biznes Inform*, no. 9 (2011): 30-33.

Saymon, G. A. "Ratsionalnost kak protsess i produkt myshleniia" [Rationality as process and product of thought]. http://ec-socman.hse.ru/data/629/779/1217/3_1_2simon.pdf

Zhuravleva, I. V., and Katasonova, E. I. "Strategicheskii analiz finansovogo razvitiia predpriatiia na osnove nechetko-mnozhestvennogo modelirovaniia" [Strategic analysis of the financial development of the company based on fuzzy multiple simulations]. *Biznes Inform*, vol. 1, no. 2 (2011): 84-86.

Zdanovskiy, Ya. V., and Goncharova, V. A. "Prognozirovaniie kursa dollara SShA na osnove teorii nechetkoy logiki kak osnovnoy etap upravleniia valiutnymi riskami" [Prediction of the U.S. dollar based on the theory of fuzzy logic as the main stage for risk management]. *Biznes Inform*, no. 7 (2011): 16-20.

МЕТОДОЛОГІЯ АДАПТИВНОЇ ІНТЕГРОВАНОЇ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

БОЧУЛЯ Т. В.

УДК 657.1:517.518.1

Бочуля Т. В. Методологія адаптивної інтегрованої облікової системи в інформаційному середовищі

Мета статті полягає у дослідженні логіко-методологічного обґрунтування формування інтегрованої системи бухгалтерського обліку, виходячи з реалій координованого трансформування суспільства й економіки та вироблення нового знання стосовно формування та налаштування облікової системи в її апіорі новій інформаційній компетенції з розширенням функціоналу для обґрунтованої ідеї існування та розвитку бізнесу. Взв'язавши за основу напрацювання кращих представників провідної вченої спільноти, запропоновано нове бачення організації облікової системи, виходячи з модернового проектування інформаційної компетентності та гармонізації основних процесів інформаційного сервісу для адаптації системи під мультивекторні запити споживачів інформації. За результатами проведеного дослідження було зроблено спробу змінити установлену думку стосовно інформаційної та професійної компетенції облікової системи та надати їм нового якісного значення. Надано пропозицію стосовно розрахунку якості інформаційної системи, виходячи з ключових показників її інформаційного сервісу. Закладено основу перспективного дослідження проблематики побудови облікової системи в такій її проекції, щоб максимально узгодити реалії внутрішніх і зовнішніх процесів, виходячи з ідеї їх інформатизованого розвитку.

Ключові слова: інформація, облік, система, інформаційний сервіс.

Рис.: 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 14.

Бочуля Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: bochulya@i.ua

УДК 657.1:517.518.1

Бочуля Т. В. Методология адаптивной интегрированной учетной системы в информационной среде

Цель статьи заключается в исследовании логико-методологического обоснования формирования интегрированной системы бухгалтерского учета, исходя из реалий координированной трансформации общества и экономики и выработки нового знания о формировании и настройке учетной системы в ее апериори новой информационной компетенции с расширением функционала для обоснованной идеи существования и развития бизнеса. Взят за основу наработки лучших представителей ведущего ученого сообщества, предложено новое видение организации учетной системы, исходя из модернового проектирования информационной компетентности и гармонизации основных процессов информационного сервиса для адаптации системы под мультивекторные запросы потребителей информации. По результатам проведенного исследования была сделана попытка изменить устоявшееся мнение об информационной и профессиональной компетенциях учетной системы и придать им новое качественное значение. Внесено предложение относительно расчета качества информационной системы, исходя из ключевых показателей ее информационного сервиса. Заложена основа перспективного исследования проблематики построения учетной системы в такой ее проекции, чтобы максимально согласовать реалии внутренних и внешних процессов, исходя из идеи их информатизированного развития.

Ключевые слова: информация, учет, система, информационный сервис.

Рис.: 1. **Формул.:** 2. **Библ.:** 14.

Бочуля Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: bochulya@i.ua

UDC 657.1:517.518.1

Bochulya T. V. Methodology of Adaptive Integrated Accounting System in Information Environment

The goal of the article lies in the study of logical and methodological justification of formation of the integrated system of accounting based on realities of the co-ordinated transformation of the society and economy and development of a new knowledge about formation and adjustment of the accounting system in it's a priori new information competence with expansion of functionality for the justified idea of existence and development of business. Taking developments of the best representatives of the leading scientific society as a basis, the article offers a new vision of organisation of the accounting system, based on the modern projection of information competence and harmonisation of main processes of information service for adaptation of the system for multi-vector inquiries of consumers of information. Pursuant to results of the conducted study, the article makes an effort to change the established opinion about information and professional competences of the accounting system and attach a new qualitative significance to them. The article makes a proposal with respect to calculation of quality of the information system on the basis of key indicators of its information service. It lays the foundation of the prospective study of the problems of building the accounting system in such a projection, so that realities of internal and external processes were maximally co-ordinated based on the idea of their information development.

Key words: information, accounting, system, information service.

Pic.: 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 14.

Bochulya Tetyana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: bochulya@i.ua

Сучасність вирізняється новою логікою сприйняття об'єктивної економічної дійсності через призму інформаціології з ідеєю суцільного знання. Буденним стало залучення потужних інформаційних систем, продукт яких врівноважує якісні показники процесів інформотворення. Гармонізація інформаційних процесів є можливою при відповідному балансі часу, вимог, можливостей та потенціалу. Система прилаштовується під ці чинники, і тоді пропонується інформаційний продукт такої якості, що відповідає первісному запиту споживача. Еволюційний аналіз

обґрунтовано довів визначальне місце облікової системи як єдино цілісного інструменту інформаційної логіки просування бізнесу. Динаміка суспільно-економічних процесів зорієтувала наукове товариство на переосмислення базових облікових концепцій, які більше не відповідали дійсності та затребуваності інформатизованої економіки.

Необхідність зміни формації бухгалтерського обліку стала логічним наслідком трансформації суспільства, яким пред'явлені нові вимоги до інструментально-методологічного апарату для підвищення рівня рентабельності, ліквідності й

платоспроможності бізнесу, реалізації пріоритетного розвитку економіки, оптимізації фінансового інструментарію політики тактичного і стратегічного управління.

Постала необхідність нового знання про систему бухгалтерського обліку в ідеї інформаційного вираження взаємовідносин суб'єктів економічного простору.

Сьогоднішня наука розділена на два табори з полярними поглядами на теорію, організацію та методологію бухгалтерського обліку. Першим притаманні риси традиціоналізму з додержанням попередньо обґрунтованих принципів, методів і процедур без суттєвих корінних змін і відмови від структурних зрушень. Інші демонструють пошук нового знання через відступ від попередніх концепцій. Свого роду, це руйнування минулого «храму знань» для становлення нового. У цьому протистоянні головуючими є не теорії, а, скоріше, люди, які їх формують, втілюють в життя, змінюють та інтегрують. Не став виключенням й бухгалтерський облік, ідея якого сьогодні розпорошена між кращими представниками наукової думки в їх ідеологічному вподобанні.

Ступінь розробленості проблеми дозволяє констатувати її вагомість для теорії й практики ведення бізнесу. Мова йде не тільки про облікову систему – загальний акцент зроблений на продуктивності бізнесу через адекватне налагодження інформаційної підтримки. Учені запропонували цілісну ідею розвитку облікової системи в її еволюційному піднесенні до меж управлінської системи. Не применшуючи ваги наукових досліджень, потребує розширення та об'єктивної актуалізації питання стосовно методології формування та розвитку облікової системи нової формації, виходячи з трьох чинників: глобалізація, інформатизація, інтелектуалізація. Вкрай затребуваним є нове знання стосовно інформаційної компетенції обліку без зміни його цілісного фундаменту з аргументованим запровадженням нової форми інформаційного обслуговування.

Коло дослідників, яким цікава та близька тема облікової системи та обліково-інформаційного забезпечення, розширяється в міру активізації нових чинників динаміки бізнесу в усіх напрямках його розвитку. Серед вчених, які вносять свої ідеї, розробки, пропозиції, є представники як визнаної наукової еліти, так й молодих учених, яким ще належить зайняти гідне місце серед новаторів: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, Т. Гоголь, З. В. Гуцайлюк, О. А. Зоріна, В. Б. Клевець, Ю. Кузьмінський, П. О. Куцик, Д. Максименко, Н. М. Малюга, Є. В. Мних, Т. М. Писаренко, Н. С. Струк, П. Я. Хомин, Н. В. Хоча, М. Г. Чумаченко, А. В. Шайкан, В. О. Шевчук та ін.

Серед дослідників не припиняються суперечки стосовно вироблення нової ідеальної формули організації обліку. Вчені намагаються в одній системі узгодити запити й очікування сторін з кардинально різними цілями. Тому вкрай важливо використовувати ці теорії та винести власне судження, яке дозволить побудувати логіку перетворення системи бухгалтерського обліку.

За об'єктивно високого рівня наукового вирішення питання стосовно формування облікової системи, адаптованої до сучасних техніко-інтелектуалізованих умов економічного простору, особливої актуальності набуває потреба модерної облікової проєкції в аспекті інформаційного обслуговування бізнесу. Вкрай важливо реалізувати інформаційний потенціал облікової системи в межах її усталеного фундаменту без трансформації первісної основи.

Метою написання статті є вироблення нового знання стосовно формування та налаштування облікової системи в її апіорі новій інформаційній компетенції з розширенням функціоналу для обґрунтованої ідеї існування та розвитку економіки.

Основоположною є думка, що «...бухгалтерський облік має функціонувати так, щоб забезпечувати на основі його інформаційної і контрольної функцій точне та вчасне відображення результатів виробництва [12, с. 156]. Цього цілком вистачає для складання та подання фінансової звітності. Та чи достатньо цього для провадження діяльності? Набутий досвід є об'єктивним чинником визнання потреби в розширенні інформаційної компетенції бухгалтерського обліку.

Історія як така не терпить умовного нахилу «як би було, якщо б...». У цьому сенсі бухгалтерський облік є точним, категоричним і неупередженим. Облікова система не виробляє гіпотетичного знання, а оперує доказовими даними, які виключають будь-які сумнівні ймовірності в аспекті фінансово-господарського забезпечення. Тим не менш, традиційний бухгалтерський облік формує інформацію у своєрідному «політичному» ключі, обслуговуючи інтереси лише однієї групи користувачів – власників (акціонерів) [5, с. 140]. Отже, облікова система вкрай вузько спрямована у своїй інформаційній компетенції, що накладає інформаційну обмеженість на кінцеві знання.

Система бухгалтерського обліку – це структурна логічна організація, цілісна система впорядкованих та узгоджених між собою елементів бухгалтерського обліку, які мають власну структуру і організацію [1, с. 155]. Дослідження суті системи як такої й зокрема бухгалтерського обліку не є новим. Учені ініціюють узагальнення цього питання та вироблення нової ідеї стосовно заданої категорії. Не вдаючись в глибокі пошуки істини, система бухгалтерського обліку є інформаційною системою, здатною обслуговувати інформаційні інтереси користувачів з різним за своєю матеріальною природою цільовим запитом. Дійсно, бухгалтерський облік вміщує в себе різні твердження стосовно його первісної природи, проте залишається джерелом інформації, оскільки користувач отримує запитаний продукт саме інформаційного характеру – звітність. Усе інше – це інтерпретації на задану тему, тобто варіації облікового забезпечення, що видаються згідно адресного доступу.

У основі облікової системи лежить принцип суб'єктивного сприйняття, коли кінцевий інформаційний продукт формується, виходячи з трансформації первісної інформації про об'єкт обліку та відображення її в загальній фінансовій звітності. У висновках А. О. Солоненко висунуто припущення стосовно того, що «...на момент отримання результуючих даних – звітності для зовнішніх і внутрішніх користувачів, економічна інформація знову підлягає викривленню, на що впливають професійне судження укладачів звітності, концепції обліку та принципи звітності, а також самі форми звітності» [8]. Така думка пояснює поширене нині твердження стосовно асиметрії облікової інформації, що справляє негативний вплив на варіативність управління з кінцевим отриманням безумовного сумарного економічного ефекту. Ефект має місце, якщо користувачі дійсно потребують інформацію для прийняття рішення. Інформація не може бути якоюсь абстрактною – вона має відповідати критеріям релевантності та пертінентності.

Інформаційні потоки, які виходять у зовнішній простір, здебільшого пов'язані з фінансовою звітністю підприємства, що презентує кращий приклад єдності інформаційного забезпечення в логіці облікового буття бізнесу. Підприємство, яке стає відкритим і прозорим, зобов'язане керувати своїми інформаційними потоками так, щоб інформація, яка надається користувачу, була релевантною до тієї, яка відображена у фінансовій звітності [10, с. 444]. У системі бухгалтерського обліку накопичується багато інформації, але це не означає, що вся інформація буде корисною для менеджера. Релевантною є тільки та інформація, що може вплинути на його рішення [7, с. 270]. Облікова інформація в цьому контексті є вимірником управлінської альтернативи, вибір якої обумовлює баланс витрат і доходів, конкретизуючи фінансовий стан економічного суб'єкта.

Адекватність управлінських рішень оцінюється частіше за все з позиції якісних характеристик. До найбільш важливих якісних показників ефективності управлінських рішень зараховують своєчасність подачі інформації, ступінь її наукової обґрунтованості, особливості мови обліково-управлінської інформації [6, с. 198]. Інтерпретуючи якісні характеристики управлінських рішень, система інформаційного забезпечення являє собою певний інформаційний сервіс, тобто налагоджений функціонал для входження інформації, її інтерпретації згідно з цільовим призначенням, передачею, архівацією та обслуговуванням.

Інформаційний сервіс характеризується параметрами інформації та періодичністю її отримання; складом розв'язуваних завдань; засобами для їхнього вирішення; періодом часу; продуктивністю; ціною інформаційного сервісу [9]. Облікова логіка інформаційного сервісу лежить в площині інформаційного обслуговування користувачів з первісно різним цільовим запитом, що походить з ідеї поінформованості стосовно фінансово-господарського стану економічного суб'єкта для обґрунтування власної позиції з конкретизацією прямого (непрямого) економічного інтересу.

Цінність та затребуваність інформації не піддається сумніву, і кожна інформаційна відомість апіорі є затребуваною. Проте не будь-яка інформація задовольняє конкретним інформаційним запитом. Так, інформація, корисна для спеціаліста з кардіохірургії, не матиме жодної цінності для торговця на ринку цінних паперів. З цих міркувань інформація тоді стає корисною, коли відповідає означеному раніше інформаційному пошуку.

Пертинентність (англ. *pertinent* – доречний, підходящий) – суб'єктивна оцінка користувачем ступеня відповідності знайденої інформації його потребі або корисність

знайденого для рішення поставленого завдання [4, с. 14]. Якщо виходити з тієї точки зору, що користувач має намір розширити межі свого фінансового знання стосовно конкретного економічного суб'єкта, то облікова система об'єктивно виробляє пертинентний продукт для його споживання та переробки в інформацію покращеного типу – знання, адаптованого під умови економічного простору в заданій точці часу. Тим не менш, така система може бути налаштована тільки при ідеальному секторі споживачів, які ідентичні один одному з точки зору інформаційного інтересу. Емпірично було доведено, що користувачі мають мультивекторний інтерес, що спонукало до розширення інформаційної компетенції бухгалтерського обліку в напрямку підготовки кінцевого інформаційного продукту не масового споживання (як то фінансова звітність), а логічно узагальнених відомостей стосовно результату бізнесу в фінансовій інтерпретації. У загальному сенсі ідея інформаційної інтерпретації побудови облікової системи має вигляд моделі з багатоваріантним виробленням кінцевого продукту (рис. 1).

Користувачі інформації тлумачать її виходячи з особистого досвіду, поглядів, уявлення про проблему, тоді як необхідна цілісність думки про зміст інформаційних ресурсів. Це дозволяє проводити об'єктивний аналіз бізнесу і прогнозувати розвиток без похибок і ризиків.

Якщо розмежувати рівні системи бухгалтерського обліку в їх інформаційній компетенції, то фінансова звітність – це первісний рівень, який покладений в основу інформаційного оснащення управлінського процесу. Дуалістичність інформаційної компетенції фінансової звітності в тому, що це й первісний рівень інформаційного забезпечення, й макрорівень інформаційного обслуговування, якого достатньо при мінімальном інформаційному запиті вузько спрямованого інтересу.

Будь-яке явище, процес і дія мають бути логічно обґрунтовані з точки зору доцільності. Так само інформаційні процеси мають походити з тієї ідеї, що їх налаштування та обслуговування дозволять отримати реальний результат, виражений через певне економічне благо, необхідне для підтримки бізнесу в розвитку на перспективу. Звісно, що володіння інформацією не гарантує отримання результату. Проте, це можна сказати про будь-яку форму капіталу.

Науково-теоретичні розробки, спрямовані на адаптивний розвиток (формування) методологічної основи системи бухгалтерського обліку підприємства постіндустріального типу, повинні предметно базуватися на основоположній категорії «капітал», яка фундаментально визначатиме всі інші (похідні) поняття теорії обліку [14, с. 268].

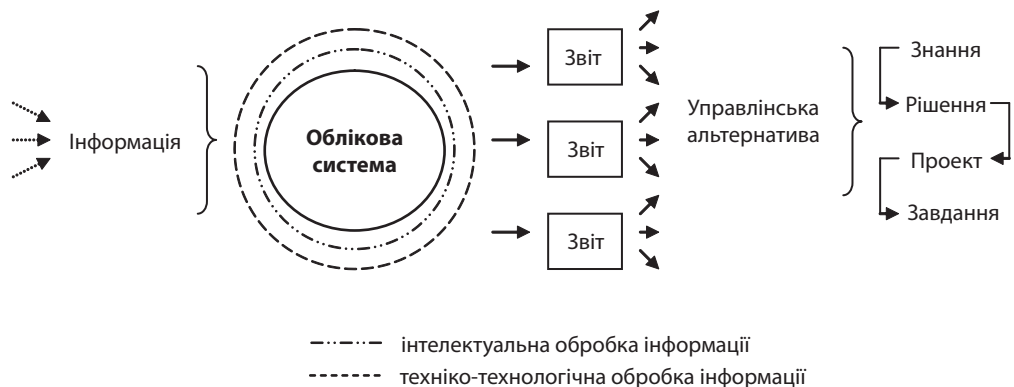


Рис. 1. Інформаційна інтерпретація облікової системи

У результаті оформлення інформації згідно з пропозиціями інтелектуально-технологічного середовища сформувався новий вид капіталу, котрий складає у підсумку основу усього суцього в бізнесі. Не треба плутати інформаційний капітал з інформацією, адже його наповнення значно глибше та функціонально якісніше у порівнянні зі звичайними відомостями. Інформаційний капітал об'єктивно складається зі знань, інформаційного сервісу, всіх видів інформації, котрі прямо або опосередковано можуть вплинути на кінцевий результат – впровадження обраної управлінської альтернативи. В обліковому змісті інформаційний капітал є складовою нематеріального капіталу, виділення якого було об'єктивно обґрунтовано зростанням питомої ваги інформації.

Не буде помилкою назвати інформаційний капітал «капіталом у капіталі», оскільки його первісна основа походить з власне капіталу, витраченого на оформлення технологічно-комунікаційного забезпечення та організацію інформаційної роботи. Підрахувати ці витрати не виявляється складним, а облікове оформлення вони мають згідно з усталеними підходами до відображення необоротних активів, оборотних активів, заробітної плати тощо. Значно складніше визначитися з обліком тієї частини капіталу, яку об'єктивно оцінити майже неможливо – знання.

Порахувати якість інформаційної системи можна через її функції в рамках обслуговування інтересів користувачів мікро- та макрорівнів.

$$Q = f(S, F, T, A), \quad (1)$$

де Q – якість інформаційної системи; S – швидкість відображення інформації; F – повнота інформаційного забезпечення; T – швидкість передачі даних; A – точність даних.

Показник якості інформаційної системи має бути відкоригований на рівень викривлення інформації, яка в будь-якому разі присутня в системі внаслідок первісно не якісної інформації, механічних помилок або навмисного внесення в систему помилкових та недостовірних даних:

$$K_d = \frac{I_d}{I_r}, \quad (2)$$

де K_d – коефіцієнт викривлення інформації; I_d – обсяг викривленої інформації (помилки, недостовірні дані тощо); I_r – релевантна інформація.

З погляду якості в усіх аспектах облікова система, звісно, має найбільший показник, оскільки демонструє краще інформаційне обслуговування фінансово-господарських процесів з мінімальними похибками та внесенням ясності щодо всіх життєвих циклів економічного суб'єкта.

Намагаючись оптимізувати систему обліку, вчені дещо перебільшують свої зусилля, що призводить до неприпустимої підміни понять, викликані реформаторами, і метою визначають трансформацію національної системи бухгалтерського обліку.

Розширення видів бухгалтерського обліку в жодному разі не може вважатися зміною системи бухгалтерського обліку. У цьому аспекті проведемо паралель зі змінами облікової політики, адже не вважається зміною ведення нового виду діяльності. Так само в обліку введення нового функціоналу не можна ідентифікувати як нову облікову систему. Система бухгалтерського обліку визначається не як спосіб виконання конкретних завдань, що виконуються в кожному конкретному випадку, а як сукупність елементів методу (метод), методика їх застосування та форми, за якими ведеться бухгалтерський облік [13, с. 107]. У будь-якому

іншому випадку кожен економічний суб'єкт мав об'єктивне право створити власну, іншу систему обліку, яка б умовно відповідала чинній методології. Звісно, що професійна компетентність бухгалтерського обліку не зводиться до реєстрації та відображення даних стосовно фінансово-господарської діяльності. Логіка роботи бухгалтера походить з такого умовиводу, що він є «бухгалтером-аналітиком, а не механічним реєстратором будь-яких цифр, абсурдних вже за своїм числовим значенням» [3, с. 190].

З цього походить ідея єдиної облікової системи, в якій логічно поєднані функціональні можливості інформаційних систем. Зокрема мова йде про надання обліковим системам інтелектуалізованої складової шляхом технологізації інформаційних сервісів. Динаміка системи бухгалтерського обліку лежить в площині розширення первісного функціоналу. Так, зокрема, Н. С. Струк і Н. В. Хоча відмітили, що «...розвиваючись, облікова система ускладнюється, що розширяє її інформаційні можливості» [11, с. 239].

За період реалізації національної концепції бухгалтерського обліку отримані вагомі результати у сфері вдосконалення теоретико-методичного інструментарію, техніко-технологічних процесів і методологічної основи обліку.

Отримала свою практичну реалізацію національна парадигма обліку, що визначає продуктивність вітчизняної наукової думки. Тим не менш, поки ще рано розраховувати коефіцієнт корисної дії від запропонованих розробок, оскільки розробки не мають масового застосування, а обмежуються локальною презентацією, що негативно впливає на розвиток економіки.

Одним з кращих вітчизняних вчених-новаторів С. Головим розвінчано стереотип стосовно ведення бухгалтерського обліку на єдиних методологічних засадах, які: «...дають змогу задовольнити лише потреби тих користувачів, на яких розрахована обрана методологія. Інші користувачі можуть потребувати іншої методології» [2, с. 7]. Продовжуючи думку вченого, сучасні обмеження методології бухгалтерського обліку є штучними та походять більшою мірою з теоретичних обмежень.

Постіндустріальне суспільство сформулювало нові вимоги до інформації, а точніше, до систем, які виробляють продукт інформаційного значення для споживання в рамках обґрунтованого вибору. Кожна особистість на генетичному рівні робить переважно неусвідомлений вибір, і тільки доступ до релевантної інформації знижує негативний вплив асиметричної переваги управлінських альтернатив.

Еволюція (а точніше – революція) бухгалтерського обліку є цілком логічним процесом розвитку інформації, в основі чого лежить ідея адаптації під модерні внутрішні та зовнішні умови існування економічного простору.

Загальновідомі, суттєві, усталені принципи бухгалтерського обліку, пристосовані під вимоги індустріального суспільства, поступово вичерпали себе. У жодному разі мова не йде про кардинальну відмову від класичних принципів облікової системи.

Усе ж таки слід керуватися здоровим глуздом й не намагатися зруйнувати систему, яка плідно працювала та давала неабиякий результат. У цьому контексті слід прилаштувати сучасну методологію обліку під модерні умови суспільно-економічного простору. Фактично мова йде не про зруйнування старої системи, а про «селекцію» як дієвий спосіб досягнення спільної мети – адаптування сис-

теми бухгалтерського обліку під сучасні інформаційні потреби як не кожного користувача бізнес-інформації.

Розширення інформаційного оточення бухгалтерського обліку логічно орієнтує облікову систему на нові принципи: керованість, відповідальність, обґрунтованість і економічність.

Принцип керованості походить з розуміння важливості налагодження інформаційного сервісу. Здебільшого, інформація за результатами обліково-синтетичної обробки адаптована під масового споживача без розмежування інформаційних вподобань. Це дещо формалізує обслуговування користувачів інформації та встановлює додаткові обмеження в управлінні. Опікування інформаційним обслуговуванням в аспекті мультицільового інтересу споживачів сприятиме більшій якості прийнятого рішення в теперішньому та майбутньому часі, що значно вплине на реальність раніше окресленої стратегії.

Принцип відповідальності ініціює запровадження системи інформаційної відповідальності на всіх рівнях. Звісно, що стосовно бухгалтера додаткову відповідальність застосувати вкрай складно, оскільки його професійна компетентність базується на особливих вимогах до його кваліфікації та відповідальності за підготовку звітності. Мова йде про відповідальність у розрізі підготовки оперативної або внутрішньої звітності, які регулюють інформаційну роботу внутрішнього сектору.

Принцип обґрунтованості походить з попередніх принципів і передбачає аргументацію підготовки багаточільових звітів для різних груп користувачів. Треба виважено виділити групи користувачів, для яких буде формуватися звітність та інтерес яких буде враховуватися при її складанні. Це дозволить оминати зайві витрати часу та інтегрувати інформаційні зусилля на підготовку дійсно затребуваної інформації. Паралельно виконується *принцип комплексності*, що вимагає формування єдиної інтегрованої системи, здатної охопити всі інформаційні процеси в передбаченій орієнтації на групи інтересів користувачів.

Принцип економічності постає в своїй затребуваності через високу відповідальність за результат обраної альтернативи в економічній суті наслідку прийнятого рішення. Користування інформаційною системою вимагає відповідних витрат коштів, раціональне спрямування яких є певним гарантом одержання очікуваного економічного сенсу провадження діяльності.

Зрозуміло, що наведені принципи стосуються бухгалтерського обліку в його інформаційній функції, яка сьогодні превалує серед інших. Поряд із застосуванням базових принципів бухгалтерського обліку їх дотримання сприятиме підвищенню продуктивності підсумків інформаційних облікових процесів, вираженої через надання користувачеві за адресним запитом повної, неупередженої, економічно переконливої, достовірної, зрозумілої і, головне, прогнозної інформації для цільового користування.

Зрештою, акумулювання інформаційного підсумку ведення бізнесу в облікових рамках, орієнтованого на цільовий запит користувача, зумовлює розвиток безумовно якісного знання, за своїми характеристиками здатного конкурувати з іншими продуктами діяльності як у корпоративному, так і в економічному прояві результату.

Для наближення системи бухгалтерського обліку до критеріїв інтегрованої адаптивної системи слід керуватися такими принципами: підпорядкованість загальній логі-

ці управління, доцільність наближення функцій обліку до управління, делегування повноважень, локалізація інформації, психологічний клімат, економія часу, чіткість, конкуренція в контролі, методологічна незалежність. Це значно розширить інформаційні межі функціоналу облікової системи до рубежів потреб споживачів.

Класичне уявлення про інформаційну компетентність бухгалтерського обліку трансформовано у бік розширення його функціональності, що полягає в перетворенні облікової системи в інформаційно-аналітичний ресурс, який становить основу фінансової архітектури економіки.

Для сучасного суспільства характерні нові можливості пошуку, обробки та передачі інформації. Скажімо, сервіси Google дозволяють вести пошук інформації, виходячи з особистих уподобань користувача. Технологія налаштована так, щоб здійснювати інформаційне обслуговування, виходячи з попередньо отриманої інформації про споживача такої інформації. Так само економічно доцільно заздалегідь ранжувати користувачів облікової інформації й, розуміючи їх інформаційний інтерес, складати характерну звітність.

Можливо, така ідея дещо передеє готовності спільноти бачити модернову систему бухгалтерського обліку в такому її форматі, який походить з ідеї технологічної підтримки, а не докорінної перебудови первісної основи. Не можна руйнувати те, що вже працює. Не доречно намагатися змінити фундамент там, де можна «добудувати». Також, не обґрунтовано відкривати нові горизонти там, де вони вже відкриті. Усе це буде виключно ілюзорною проекцією нової ідеї без об'єктивного її вираження в сучасному світі.

ВИСНОВКИ

Як показують емпіричні дослідження провідної наукової спільноти сучасності, психіка людини у своїх можливостях і потенціалі має достатні ресурси для забезпечення інтеграції будь-якого типу і парадигми мислення. Питання в тому, які саме ментальні програми встановлюються в ній на етапі розвитку інформаціології в суспільстві і які парадигми мислення є запорукою активізації наукового прогресу. З розвитком суспільства в органічній єдності перебував і процес, що істотно змінив суспільно-економічну формацію – виробництво і пропозиція інформації як продукту широкого вжитку. Як наслідок – реорганізація системи бухгалтерського обліку.

Кожен етап розвитку системи обліку повинен супроводжуватися процесами еволюції, диференціації, гармонізації та метаболізму. Еволюційні зрушення орієнтовані на зміну характеристик системи, якими передбачено повну відповідність цілям і завданням реальних фінансово-економічних відносин як усередині системи, так і в зовнішньому ринковому середовищі. Диференціація передбачає вироблення інформаційного продукту, придатного і затребуваного різними групами його споживачів, для яких характерно володіти необхідними відомостями як історичного, так і перспективного характеру. Гармонізація національної системи бухгалтерського обліку спрямована на забезпечення єдності, інтегрованого функціонування та централізації систем з відповідним рівнем узгодженості із зовнішнім оточенням, що в сукупності становить ефективну координаційно-регулюючу систему інформаційно-аналітичного забезпечення бізнесу. Ускладнення процесів виробництва фінансово-господарської діяльності викликали цілком закономірну потребу у формалізації інформаційних потоків і побудові системи, в якій мультиплікуються різні елементи і властивості інформаційного обороту.

У роботі наведено принципи для актуалізації інформаційної функції бухгалтерського обліку з тим наміром, щоб покращити ефективність інформаційного сервісу системи вироблення управлінських рішень. Пропозиція принципів у складі їх затвердженої групи націлена на розвиток системи бухгалтерського обліку в реаліях постіндустріального суспільства. Категорично відкидається ідея зруйнування старої теорії обліку заради нової. Для її актуалізації цілком достатньо переглянути організації облікової інформаційної системи в адаптації під вимоги розмежування інформаційних інтересів споживачів, різних вже за своєю первісною природою.

У подальшому планується розширити дослідження комплексної побудови інтегрованої системи бухгалтерського обліку з акцентуванням уваги на її технологічній основі, що затребуване вимогами часу суцільного перетворення економіки та суспільства. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Гоголь Т.** Методологія бухгалтерського обліку як напрям наукових досліджень в інноваційній економіці / Т. Гоголь // Вісник ТНЕУ. – 2012. – № 2. – С. 151 – 158.
- 2. Голов С.** Роль економічних теорій у подальшому розвитку бухгалтерського обліку / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 8. – С. 3 – 9.
- 3. Клевець В. Б.** Сутність та методика узагальнення даних бухгалтерського обліку щодо складання звітності підприємства / В. Б. Клевець // Сталій розвиток економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://goo.gl/S4rrbo>
- 4. Куліков В. О.** Пошук історичної інформації в Інтернеті : посібник для студ-в істор. фак-в. – Харків : Вид-во ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2007. – 91 с.
- 5. Куцик П. О.** Розвиток методології інтегрованого обліку в умовах застосування корпоративних інформаційних систем / П. О. Куцик // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3(53). – С. 140 – 142.
- 6. Максименко Д.** Формування облікової управлінської інформації на підприємстві / Д. Максименко // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. – Ч. 1. – С. 197 – 199.
- 7. Писаренко Т. М.** Альтернативні витрати та релевантність облікової інформації під час прийняття управлінських рішень / Т. М. Писаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://goo.gl/XE3wQW>
- 8. Солоненко А. А.** Преобразование экономической информации в интегрированной учетной системе / А. А. Солоненко // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 70(06) [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://ej.kubagro.ru/2011/06/pdf/51.pdf>
- 9. Спіцина Н. М.** Аналіз апаратного забезпечення системи інформаційного сервісу підприємств / Н. М. Спіцина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://goo.gl/JgaclD>
- 10. Струк Н.** Аналіз релевантності інформаційних потоків у діловому партнерстві підприємств на ринках капіталу / Н. Струк // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 439 – 448.
- 11. Струк Н. С.** Сутнісна характеристика облікової системи підприємства / Н. С. Струк, Н. В. Хоча [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/menagement/2012_721/45.pdf
- 12. Хомин П. Я.** Необхідність узгодження методології бухгалтерського обліку й фінансової звітності / П. Я. Хомин // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – Розділ IV. Облік, аналіз, аудит. 7. – С. 153 – 156.
- 13. Шайкан А. В.** Облікова система підприємства / А. В. Шайкан // Складні системи і процеси. – 2011. – № 2. – С. 104 – 116.
- 14. Яремко І. Й.** Передумови розвитку науково-теоретичних основ і методологічних засад системи бухгалтерського обліку / І. Й. Яремко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://goo.gl/GXFSnj>

REFERENCES

Hohol, T. "Metodolohiia bukhhalterskoho obliku iak napriamok naukovykh doslidzhen v innovatsiinii ekonomitsi" [Accounting methodology as the direction of research in the innovation economy]. *Visnyk TNEU*, no. 2 (2012): 151-158.

Holov, S. "Rol ekonomichnykh teorii u podalshomu rozvytku bukhhalterskoho obliku" [The role of economic theory in the further development of accounting]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 8 (2013): 3-9.

Klevets, V. B. "Sutnist ta metodyka uzahalnennia danykh bukhhalterskoho obliku shchodo skladannia zvitnosti pidpriemstva" [The essence of the method and summarize accounting data for the compilation of statements]. <http://goo.gl/S4rrbo>

Kulikov, V. O. *Poshuk istorichnoi informatsii v Interneti* [Search for historical information on the Internet]. Kharkiv: KhNU, 2007.

Kutsyk, P. O. "Rozvytok metodolohii intehrovanooho obliku v umovakh zastosuvannia korporatyvnykh informatsiinykh system" [Development of Methodology for Integrated accounting in the use of corporate information systems]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3(53) (2010): 140-142.

Khomyn, P. Ya. "Neobkhdnist uzhozhenia metodolohii bukhhalterskoho obliku i finansovoi zvitnosti" [The need to harmonize the methodology of accounting and financial reporting]. *Naukovyi visnyk VNU* (2009): 153-156.

Maksymenko, D. "Formuvannia oblikovoi upravlinskoj informatsii na pidpriemstvi" [Formation of accounting management information in an enterprise]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 1, no. 9 (2011): 197-199.

Pysarenko, T. M. "Alternatyvni vytraty ta relevantnist oblikovoi informatsii pid chas pryiniattia upravlinskykh rishen" [Opportunity cost and relevance of accounting information in decision-making]. <http://goo.gl/XE3wQW>

Spitsyna, N. M. "Analiz aparatnoho zabezpechennia systemy informatsiinoho servisu pidpriemstv" [Analysis of system hardware information service businesses]. <http://goo.gl/JgaclD>

Struk, N. "Analiz relevantnosti informatsiinykh potokiv u dilovomu partnerstvi pidpriemstv na rynkakh kapitalu" [Analysis of the relevance of information flows in a business partnership enterprises in the capital markets]. *Formuvannia rynkovoi ekonomiky v Ukraini*, no. 19 (2009): 439-448.

Struk, N. S., and Khocha, N. V. "Sutnisna kharakterystyka oblikovoi systemy pidpriemstva" [The essential characteristic of the accounting system of the company]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/menagement/2012_721/45.pdf

Solonenko, A. A. "Preobrazovanie ekonomicheskoy informatsii v integrirovannoy uchethoy sisteme" [Transformation of economic information in an integrated accounting system]. <http://ej.kubagro.ru/2011/06/pdf/51.pdf>

Shaikan, A. V. "Oblikova systema pidpriemstva" [The accounting system of the company]. *Skladni systemy i protsesy*, no. 2 (2011): 104-116.

Yaremko, I. I. "Peredumovy rozvytku naukovo-teoretychnykh osnov i metodolohichnykh zasad systemy bukhhalterskoho obliku" [Background of scientific and theoretical foundations and methodological principles of accounting]. <http://goo.gl/GXFSn>

ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ І ЇХ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЙ НА РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ

РАМСЬКИЙ А. Ю.

УДК 338.2;330.322.12:330.55

Рамський А. Ю. Фінанси домогосподарств і їх роль у забезпеченні попиту та пропозиції на ринку інвестицій

Статтю присвячено фінансам домогосподарств як основній передумові забезпечення попиту та пропозиції на ринку інвестицій в Україні. Значну увагу приділено уточненню дефініції «фінанси домашніх господарств». З'ясовано джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів домогосподарств. Уточнено склад власних і залучених фінансових ресурсів домогосподарств. До напрямів використання фінансових ресурсів за балансовим підходом віднесено споживчі витрати, витрати на придбання товарів довготривалого користування, нерухомості, земельних ділянок та інвестиції (придбання інвестиційних продуктів). Виявлено подвійну роль необоротних активів домогосподарств залежно від їх використання (в особистій чи підприємницькій діяльності для отримання доходів). Виявлено чинники, що впливають на зміни руху (потоків) фінансових ресурсів домогосподарств. Розроблено формат для збалансування фінансових ресурсів домогосподарства за непрямим методом і цільовим призначенням (оцінки фінансового стану, формування доходів і витрат, руху фінансових ресурсів). З'ясовано роль фінансів домогосподарств у забезпеченні попиту та пропозиції на ринку інвестицій.

Ключові слова: фінанси домогосподарств, фінансові ресурси, потоки фінансових ресурсів, державне регулювання фінансів домогосподарств, попит і пропозиція, ринок інвестицій.

Рис.: 4. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 16.

Рамський Андрій Юрійович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, менеджменту та економіки, Київський університет імені Бориса Грінченка (вул. Воровського, 18/2, Київ, 04053, Україна)

E-mail: rama@ukr.net

УДК 338.2;330.322.12:330.55

Рамский А. Ю. Финансы домохозяйств и их роль в обеспечении спроса и предложения на рынке инвестиций

Статья посвящена финансам домохозяйств как основной предпосылки обеспечения спроса и предложения на рынке инвестиций в Украине. Значительное внимание уделено уточнению дефиниции «финансы домашних хозяйств». Выявлены источники формирования и направления использования финансовых ресурсов домохозяйств. Уточнен состав собственных и привлеченных финансовых ресурсов домохозяйств. К направлениям использования финансовых ресурсов по балансовому подходу отнесены потребительские расходы, расходы на приобретение товаров длительного пользования, недвижимости, земельных участков и инвестиции (приобретение инвестиционных продуктов). Выявлена двойственная роль необоротных активов домохозяйств в зависимости от их использования (в личной или предпринимательской деятельности для получения доходов). Определены факторы, влияющие на изменение движения (потоков) финансовых ресурсов домохозяйств. Разработан формат для сбалансирования финансовых ресурсов домохозяйства косвенным методом и по целевому назначению (оценки финансового состояния, формирования доходов и расходов, движения финансовых ресурсов). Определена роль финансов домохозяйств в обеспечении спроса и предложения на рынке инвестиций.

Ключевые слова: финансы домохозяйств, финансовые ресурсы, потоки финансовых ресурсов, государственное регулирование финансов домохозяйств, спрос и предложение, рынок инвестиций.

Рис.: 4. **Табл.:** 5. **Библ.:** 16.

Рамский Андрей Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, менеджмента и экономики, Киевский университет имени Бориса Гринченко (ул. Воровского, 18/2, Киев, 04053, Украина)

E-mail: rama@ukr.net

UDK 338.2;330.322.12:330.55

Ramskiy A. Yu. Finances of Homesteads and Their Role in Ensuring Demand and Supply in the Investment Market

The article is devoted to finances of homesteads as the main prerequisite of ensuring demand and supply in the investment market in Ukraine. It pays significant attention to clarification of the "finances of homesteads" definition. It detects the sources of formation and directions of use of financial resources of homesteads. It clarifies the composition of own and attracted financial resources of homesteads. Directions of use of financial resources by the balance approach include consumer expenditures, expenditures for acquisition of long-life commodities, real estate, land lots and investments (acquisition of investment products). The article reveals the dual role of non-circulating assets of homesteads depending on their use (personal or entrepreneurial for getting income). It also reveals factors that influence changing movement (flows) of financial resources of homesteads. It develops a format for balancing financial resources of homesteads by the indirect method and by the end use (assessment of financial state, formation of income and expenditures and movement of financial resources). It identifies the role of finances of homesteads in ensuring demand and supply in the investment market.

Key words: finances of homesteads, financial resources, flows of financial resources, state regulation of finances of homesteads, demand and supply, investment market.

Pic.: 4. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 16.

Ramskiy Andriy Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Management and Economics, Borys Grinchenko Kiev University (18/2 Vorovskogo Str, Kyiv, 04053, Ukraine)

E-mail: rama@ukr.net

Суттєві трансформації в соціумі, системі суспільних відносин, що відбулися за останні 20 років, значно вплинули на фінансові аспекти діяльності вітчизняних домогосподарств. Вони самостійно визначають параметри своєї економічної поведінки і несуть фінансову відповідальність за прийняті ними рішення. Існування численних фактів безкомпенсаційних втрат домогосподарств у процесі вкладення заощаджень; відсутність цивілізованого ринку інвестицій із дієвими механізмами державного гарантування вкладених ресурсів і мотиваційних чинників;

неузгодженість рішень регуляторів призводить до зниження рівня інвестиційної активності. При цьому потенційно фінанси домогосподарств можуть відігравати важливу роль у забезпеченні попиту та пропозиції на ринку інвестицій¹.

¹ Сутність та завдання, актуальність формування ринку інвестицій в Україні обґрунтовано у статті Рамського А. Ю. «Теорія економічної рівноваги як концептуальна основа формування ринку інвестицій в Україні» / А. Ю. Рамський // Кримський економічний вісник. – 2013. – № 2(03). II частина. – С. 117 – 122.

Фінанси домашніх господарств та окремі аспекти їх функціонування були предметом вивчення різних представників економічної та фінансової науки: Ф. Кене, Ж. Б. Сея, Т. Маальтуса, К. Бюхера, П. Самуельсона та інших. Сучасна економічна наука володіє інструментарієм аналізу поведінки домогосподарств у сфері виробництва, споживання та заощадження. Вагомий внесок у розвиток теорії домогосподарств зробили відомі вчені минулого сторіччя Г. Беккер, Дж. М. Кейнс, К. Ланкастер, А. Маслоу, Дж. Мінсер, Ф. Модільяні, І. Фішер, М. Фрідман, Т. Шульц та інші. У радянській науці фінанси домогосподарств взагалі не розглядалися, зважаючи на економічні та ідеологічні причини. За сучасних ринкових відносин фінанси домогосподарств кваліфікуються як важливий чинник економічного зростання.

Дослідженню різних аспектів трактування фінансів домогосподарств присвячені праці таких українських і російських учених, як Б. Сабанті, В. Ковальова, С. Белозьорова, М. Гончарової, З. Боді та Р. Мертона, Г. Поляка, М. Бабіч і Л. Павлової, А. Дадашева та Д. Черника, С. Лушина та В. Слепова, В. Гуртова, Р. Єкшембієва, М. Мілякова, Ю. Воробйова, В. Глухова, С. Юрія, Т. Кізіми, В. Федосова, Л. Алексеєнко та інших. Водночас невирішеними складовими проблемами залишаються відсутність єдиного підходу до розуміння сутності фінансів домогосподарств та їхня роль у забезпеченні попиту та пропозиції на ринку інвестицій, що формується в Україні.

Мета статті – визначити сутність фінансів домогосподарств, склад фінансових ресурсів, що можуть бути у їхньому розпорядженні, які могли б формувати інвестиційний потенціал і виступати як засіб платежу за інвестиційні продукти. Встановлення ролі фінансів домогосподарств надасть можливість розглядати як самостійного учасника ринку інвестицій.

Категорія фінансів домогосподарств по-різному трактується науковцями, зокрема як доходи населення або наявні відносини, які виникають між членами домогосподарства щодо джерел формування грошових коштів, їхнього використання, заощадження та інвестування [1 – 6].

Найчастіше під терміном «фінанси домашніх господарств» розуміється сукупність грошових доходів і витрат, здійснюваних у межах домашніх господарств як специфічного сектора національної економіки, або сукупність грошових відносин з приводу формування і використання сімейних бюджетів. Т. Кізіма зазначає, що за сутністю фінанси домогосподарств є сукупністю економічних відносин, у які вступають домогосподарства та їх окремі учасники з приводу формування, розподілу і використання фондів грошових коштів [6]. Це визначення, на нашу думку, доцільно уточнити лише в частині використання терміна «фінансових ресурсів» замість «фондів грошових коштів». Фонди, у значенні засобу алокації ресурсів, не формуються на рівні домогосподарства, а застосування терміна «фонди» за змістом джерел фінансування коштів відокремлює його від коштів як активу, що знаходиться у розпорядженні домогосподарства. Термін «фінансові ресурси» більш точно передає сутність, оскільки ресурси визнаються активами і мають чітко визначені джерела фінансування. Проте, підтримується точка зору, за якою фінанси домогосподарств як явище відображають внутрішні й зовнішні грошові потоки (тобто рух грошових коштів) домашніх господарств [6]. Це підтверджує розуміння фінансів домогосподарств як складової фінансової системи.

Таким чином, термін «фінанси домогосподарств» у статті буде вживатися в такому змісті, як: наявні фінансові ресурси та сукупність відносин, які виникають з приводу їхнього формування, використання, заощадження та інвестування. Беручи це до уваги, за прямим методом обчислення основним джерелом формування фінансових ресурсів домашніх господарств є доходи (прибуток)². До залучених фінансових ресурсів домогосподарств включаються кредити банків, позикові кошти інших фінансових установ, безпроцентні позики підприємств працівникам, позики родичів, інших домогосподарств тощо. До напрямів використання фінансових ресурсів можуть бути віднесені: 1) споживчі витрати – витрати на придбання продовольчих і непродовольчих товарів, оплату комунальних послуг, сплату податків, поточний приріст фінансових активів, добродійну діяльність тощо; 2) витрати на придбання товарів довготривалого користування, нерухомості, земельної ділянки тощо; 3) інвестиції (придбання інвестиційних продуктів). При цьому товари довготривалого користування, нерухомість, земельні ділянки можуть визнаватися споживчими витратами або як об'єкти інвестицій, якщо вони передаються на умовах оренди для ведення підприємницької діяльності. Такі об'єкти на ринку інвестицій впливають на ринкову пропозицію. Таким чином, обсяг інвестиційного та фінансового ресурсу домогосподарств впливає на попит та пропозицію ринку інвестицій. Зважаючи на те, що фінансові ресурси домогосподарств є складовою фінансової системи, на них поширюються механізми державного регулювання, зокрема фінансова політика. Фінансова політика визначається як сукупність цілеспрямованих державних заходів щодо формування та ефективного використання фінансових ресурсів країни, передбачених відповідно до обраної моделі соціально-економічного розвитку, які містять у собі ресурси її окремих регіонів, секторів економіки, підприємств і домогосподарств для забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку на основі використання відповідних фінансових та монетарних важелів і створення відповідного інституційного середовища, що сприяють реалізації цієї політики [7]. Фінанси домогосподарств відіграють важливу роль у формуванні інвестиційного ресурсу та забезпеченні економічного зростання загалом. Враховуючи це, погіршення фінансового стану домогосподарств негативно впливатиме на попит і пропозицію інвестиційних ресурсів, що зменшуватиме обсяг грошових потоків у фінансовій системі.

Тенденція кризових і посткризових років свідчить, зокрема, про зростання боргової залежності домогосподарств внаслідок збільшення поточних і довгострокових зобов'язань та зменшення грошових доходів, що негативно позначається на фінансових ресурсах інших інституційних секторів економіки. Такий фінансовий стан домогосподарств є характерним як для України, так і країн ЄС.

² Заробітна плата; прибуток та змішаний дохід від підприємницької діяльності; доходи від власності (операційна оренда нерухомості); соціальні допомоги, пенсії, стипендії; фінансові доходи (проценти на банківські вклади (депозити), дивіденди на прості та привілейовані акції, виплати за облигаціями); відшкодування страхових організацій за договорами страхування; доходи від продажу інвестиційних продуктів; допомога, що надається на безповоротній основі благодійними організаціями, іншими домогосподарствами; виграші у лотереях, рекламних акціях; грошова допомога від родичів-мігрантів; спадщина тощо.

У 3 кв. 2012 р. порівняно з 2 кв. 2012 р. норма заощаджень домогосподарств країн єврозони залишалася майже на стабільному рівні. За даними Євростату, Статистичного бюро Європейського Союзу і Європейського центрального банку заощадження домогосподарств залишаються низькими та майже стабільними, норма валових заощаджень у ЄС-27 складала 11,2%, порівняно з 11,1% у 2 кв. 2012 р.; у єврозоні – складала 13,0% порівняно з 12,9% у попередньому кварталі. Норма інвестицій домогосподарств залишається на низькому рівні, зокрема бруто-коефіцієнт інвестицій домогосподарств становив 8,0% у 3 кв. 2012 р., порівняно з 8,1% у 2 кв. 2012 р.; у зоні євро норма сімейних інвестицій складала 8,9%. Це відбувається внаслідок зниження у зоні євро доходів домашніх господарств на душу населення на 0,3% у реальному вираженні після зниження на 0,5% у попередньому кварталі.

Ці та інші дані статистики домогосподарств свідчать про необхідність перегляду державної політики з питань інвестування та його гарантійного забезпечення, оскільки навіть наявні ресурси домогосподарств за належних умов та забезпечення мотиваційної складової можуть спрямовуватися в інвестування.

Відомо, що доходи як одна з головних фінансових цілей домогосподарств – це результат їхньої активності, яка розгортається в системі економічних відносин і втілюється в сукупному доході [8]. При цьому важливими показниками добробуту домогосподарств є валове заощадження, нагромадження основного капіталу, інвестиційний потенціал та чисте заощадження.

Ланцюгові темпи приросту показників відображають зміни руху (потоків) фінансових ресурсів домогосподарств за відповідний період, який може коригуватися на величину зміни вартості нагромадження основного капіталу в результаті збільшення або зменшення його ринкової вартості. При цьому залишаються невирішеними проблеми оцінки (переоцінки) вартості нагромадження основного капіталу домогосподарств, що змінюється внаслідок коливань їхньої ринкової вартості та макроекономічних факторів. Зарубіжними науковцями, зокрема А. Бебу, М. Фантоном, А. Массоном, Д. Стросс-Каном, цим проблемам приділяється значна увага, з огляду на те, що вартість нагромадження впливає на реальний обсяг капіталу домогосподарств

[9]. Показник частки заробітної плати у загальному обсязі доходів з 2002 р. до 2007 р. мав досить волатильний характер (змінювався з 42,1% до 44,8% з максимальним значенням у 2007 р.). У посткризовий період, починаючи з 2009 р., у структурі сукупних доходів домогосподарств України відбувається стабільне зростання питомої ваги оплати праці (у 2012 р. 42,2%, що свідчить про недосягнення ним значення 2007 р.). Окрім цього, намітилася стійка тенденція до зростання доходів від підприємницької діяльності. Особливо слід відмітити поступове зростання в структурі доходів домогосподарств питомої ваги пенсії. Натомість вже котрий рік спостерігається поступове зменшення питомої ваги пільг і субсидій у структурі сукупних доходів домогосподарств України [7; 10].

За оцінками Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, структура витрат і доходів домогосподарств України в останні роки починає набувати ознак, що характерні суспільству з ринковою економікою, а саме: зменшення питомої ваги натуральних доходів від особистого підсобного господарства; зменшення питомої ваги витрат на харчування в структурі загальних витрат домогосподарств України та зростання питомої ваги витрат на послуги, а також збільшуються витрати, що спрямовуються населенням на заощадження [10]. Підтримка чисельності зайнятих на більш-менш стабільному рівні в Україні передусім відбувалася за рахунок нестандартних механізмів, більшість з яких – «заморожування» заробітних плат, зменшення їх надтарифної частини, передусім стимулюючих виплат (премій, надбавок, доплат), затримка заробітної плати й скорочення «тіньових» виплат, а також інфляційне знецінення реальної оплати праці, – спрацювали на здешевлення робочої сили (рис. 1) [10; 11].

У 2012 р. темпи зростання до попереднього року реальної заробітної плати працівників становили 114,4% (табл. 1).

У науковій літературі провідними вченими піднімається проблема існування розривів між заробітною платою у бюджетній сфері та інших сферах української економіки, які зберігаються упродовж багатьох років (рис. 2).

Існування таких розривів упродовж тривалого періоду негативно позначається на фінансових можливостях формування заощаджень та інвестиційного потенціалу, а також на емоційному сприйнятті домогосподарств схиль-

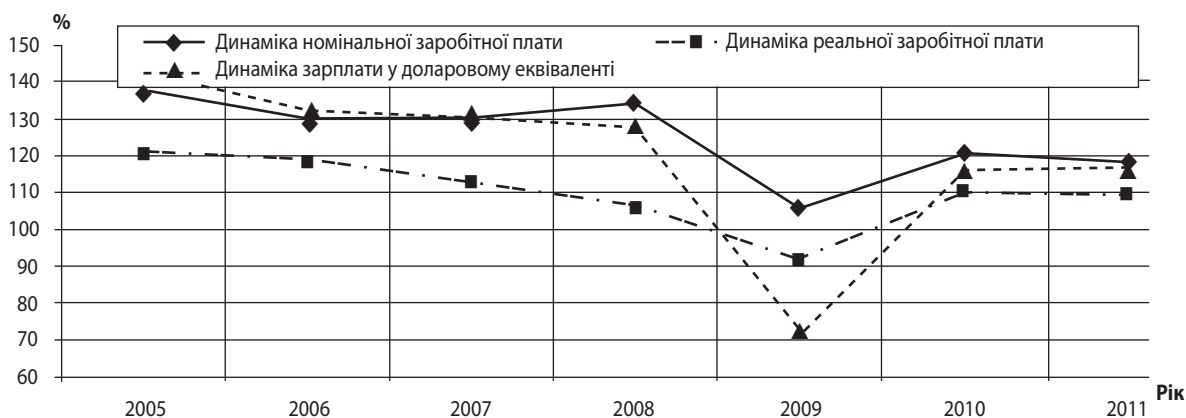


Рис. 1. Динаміка заробітних плат у передкризовий, кризовий та посткризовий періоди

Джерело: Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія) / [Лібанова Е. М., Макарова О. В., Курило І. О. та ін.] ; за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.; данні Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.ukrstat.gov.ua/>> і Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.bank.gov.ua/>>.

ності до заощаджень. Проблема відновлення схильності до заощаджень виникає також у кризовий і посткризовий періоди, про що зазначається у дослідженнях І. Айзінової [12].

За дослідженнями, проведеними фахівцями Інституту економіки та прогнозування НАН України на підставі опитування домогосподарств, було зроблено висновок, що покращення матеріального добробуту населення сприяє збільшенню частки щасливих людей в Україні: чим вищий рівень життя людей, тим більше вони почуваються щасливими (рис. 3) [13]. Рівень щастя, зменшення суттєвих розривів у доходах багатих і бідних громадян через формування середнього класу, як емоційний бік, і покращення фінансового добробуту домогосподарств (надання адресної допомоги малозабезпеченим домогосподарствам) є важливими передумовами формування їхнього інвестиційного потенціалу.

На рівень таких розривів впливає рівень тінізації економіки та отримання окремими домогосподарствами тіньових доходів. Найвність тіньових доходів населення є одним з проявів тіньового сегмента економіки, а обсяг тіньових доходів дає одну з оцінок масштабів тіньової економіки. Тіньові схеми стосунків роботодавців і працівників виходять за межі формальних правових норм, формують подвійні стандарти та правовий нігілізм, руйнують систему трудової етики [13]. Тіньові доходи – це доходи, які не обліковуються, не відстежуються системно, не контролюються, і тому перестають бути об'єктом правового регулювання [14].

Дані соціологічних опитувань населення 2007 – 2011 рр. свідчать про досить високий рівень застосування часткової оплати праці неофіційно, не через касу («у конвертах»), про що протягом останніх років повідомляє кожний четвертий-

Таблиця 1

Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати, %

Рік	Номінальна заробітна плата		Реальна заробітна плата	
	До попереднього року	Грудень до грудня попереднього року	До попереднього року	Грудень до грудня попереднього року
2003	122,8	124,4	115,2	113,8
2004	127,5	127,7	123,8	120,8
2005	136,7	144,9	120,3	131,5
2006	129,2	125,2	118,3	111,7
2007	129,7	131,1	112,5	110,3
2008	133,7	119,5	106,3	97
2009	105,5	111,6	90,8	99,1
2010	120,0	120,1	110,2	110,5
2011	117,6	116,2	108,7	111
2012	114,9	110,6	114,4	111,1

Джерело: данні Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

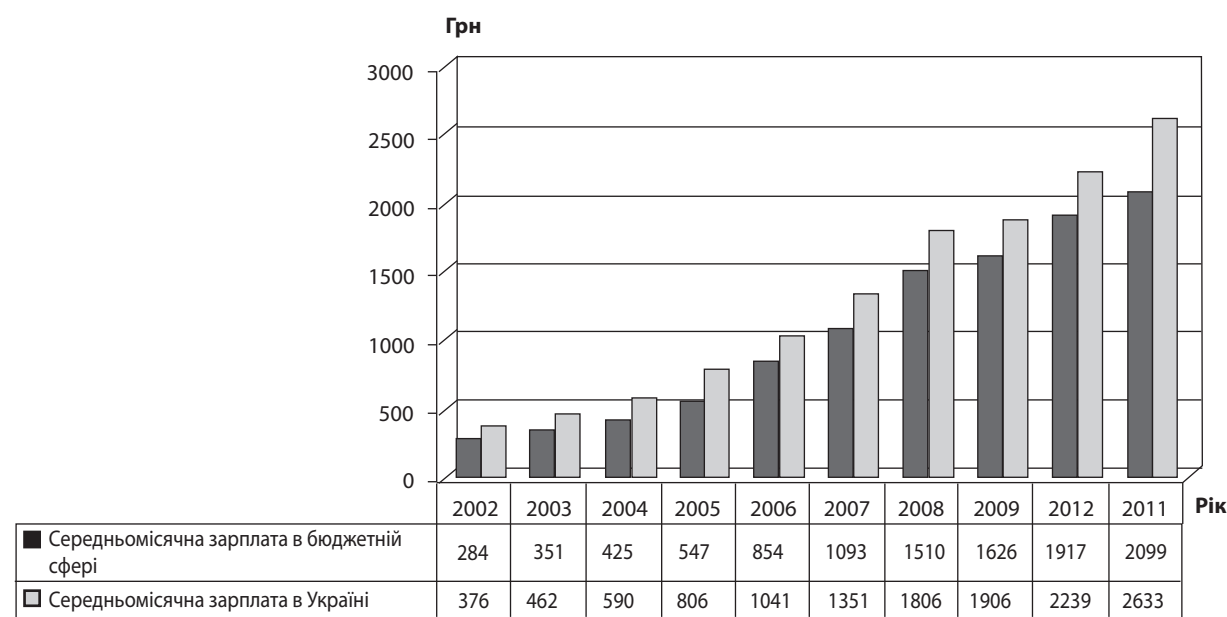


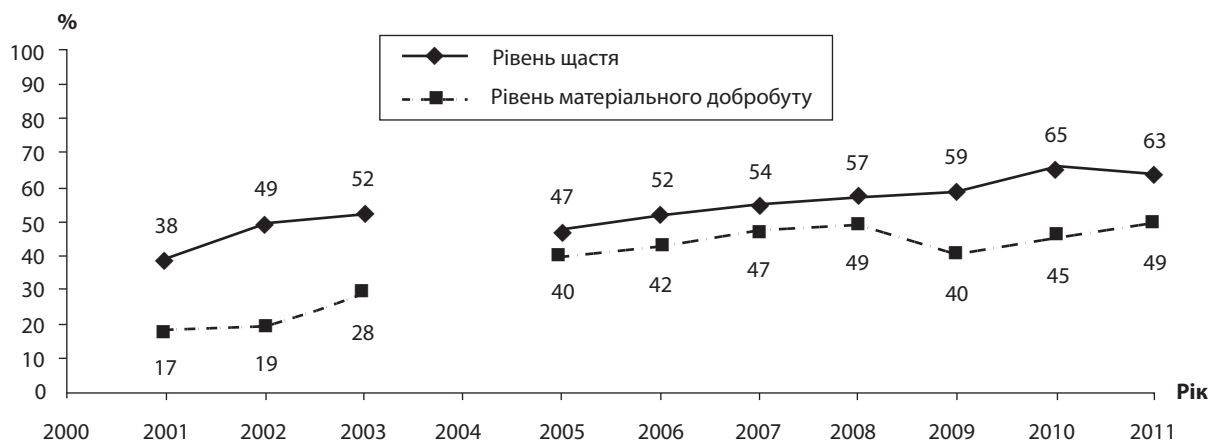
Рис. 2. Динаміка співвідношення заробітної плати в економіці України в цілому та в її бюджетному секторі

Джерело: Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення : монографія / [А. І. Даниленко, В. В. Зимовець, В. І. Сіденко та ін.]; за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2012. – 388 с.; данні Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

п'ятий з числа економічно активного населення³ [13]. Для оцінки грошової маси, яку отримує економічно активне населення як тіншову складову свого доходу (заробітна плата «в конвертах»), застосовано метод прямих розрахунків і метод апроксимації з визначенням мінімального та максимального обсягу. За методом прямих розрахунків отримано, що неофіційні доходи складають 17% суми декларованих офіційних доходів. І цей показник є наближеним до того результату, який отримано при опитуванні підприємств та підприємців. У грошовому вимірі він становить 42 – 44 млрд грн за рік [13].

ності умов праці, демографічних особливостей, соціально-психологічних проблем, освітньо-кваліфікаційних якостей, місця проживання та ін.) [15].

У економічній літературі обґрунтовується поняття «ризик бідності», під яким розуміється питома вага бідного населення до загального обсягу. Показник рівня бідності може застосовуватися на макrorівні для оцінки добробуту домогосподарств та можливості спрямування ресурсів домогосподарств у процес відтворення ВВП, як інвестиції в інші інституційні сектори економік; на мікрорівні – для ви-



* Рівень щастя – частка тих, хто почувається щасливим / радше щасливим;
Рівень матеріального добробуту – частка тих, кому вистачає не лише на їжу та одяг

Рис. 3. Динаміка оцінок щастя і матеріального становища власного домогосподарства у 2001 – 2011 рр.

Джерело: Щастя є! Моніторинг відчуття щастя в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kiis.com.ua/ua/news/view-59.html> ; Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення : монографія / [А. І. Даниленко, В. В. Зимовець, В. І. Сіденко та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка ; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2012. – 388 с.

Дослідження у сфері бідності свідчать про те, що незалежно від обраної методики визначення бідності, одні й ті ж категорії домогосподарств потребують особливої уваги при формуванні державної соціальної політики. Рівень бідності за структурним критерієм, який водночас виступає індикатором життєвого рівня населення, знижується дуже повільно і становить сьогодні 40,8%. Тобто значна частина населення країни витрачає на харчування понад 60% своїх ресурсів. Специфічним проявом бідності в Україні залишається ситуація, коли за самооцінкою рівня своїх доходів більш високі оцінки рівня добробуту переважали серед сільських домогосподарств, порівняно з міськими, тоді як об'єктивний рівень їхньої бідності за різними типами домогосподарств і за різними критеріями є найвищим по країні. Дане явище значною мірою обумовлено нижчими стандартами життя, що притаманні сільським домогосподарствам, і суттєвим впливом особистих підсобних господарств на їх самозабезпечення.

І. Білоус запропоновано систему чинників бідності, зокрема, обґрунтовано доцільність їхнього розмежування на дві групи: низький рівень розвитку економіки (низький рівень оплати праці, високий рівень безробіття, неконкурентність цін, низька якість і доступність суспільних послуг); соціально-економічна нерівність, зумовлена диспропорцією власності й доходів (володіння капіталом, відмін-

значення фінансового навантаження⁴ на працюючих членів домогосподарств.

Ризики бідності зменшуються при збільшенні та рівномірності надходження доходів і зростанні чистих заощаджень. Середній клас має менші ризики бідності порівняно з іншими, оскільки створюється певна фінансова та мотиваційна стабільність та невисокий рівень схильності до інвестування у ризиковані проекти.

У структурі суспільства України частка населення, яке можна віднести до середнього класу, становить 10 – 15%, що менше у 5 разів рівня аналогічного показника в сучасному європейському суспільстві [16]. Проте, головною проблемою визначено існування надто великого розшарування населення. Згідно з дослідженнями Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, людей, які виживають на суму менше прожиткового мінімуму, – близько 17%. За відносним критерієм бідним є чверть населення [16].

Відповідно, це породжує невдоволення соціальною нерівністю домогосподарств і переорієнтацію цінностей у молоді при виборі професії або робочого місця.

Водночас в українському суспільстві спостерігається підвищення рівня майнової диференціації між високодохідними та низькодохідними групами населення, що

³ За даними моніторингу громадської думки Українського інституту соціальних досліджень ім. О. Яременка та Центру «Соціальний моніторинг», за участі відділу моніторингових досліджень соціально-економічних трансформацій ІЕП НАНУ.

⁴ Наприклад, при появі в домогосподарстві з дітьми непрацюючої особи працездатного віку, ризик опинитися серед бідних зростає до 1,1 раза. Якщо у домогосподарстві є подвійне демоекономічне навантаження на працюючих, тобто одночасна наявність у домогосподарстві дітей та пенсіонерів, ризик опинитися серед бідних у таких домогосподарствах сягає 1,3 [10].

пов'язано з нерівномірністю інтенсивності зростання їх середньодушових доходів. В Україні має місце суттєва відмінність у характері розширення населення залежно і від місця проживання – у великих містах ряд розподілу має меншу асиметрію та гостровершинність, порівняно з малими містами та сільською місцевістю, за рахунок в середньому більш високих доходів [10].

Коефіцієнт Джині оцінює лише крайні значення доходів, і при високому рівні тінізації економіки і відсутності інформації про реальні доходи заможних домогосподарств цей показник не відображає дійсного стану – нерівність населення за доходами (рис. 4).

За даними рис. 4, у 2009 р. в Україні коефіцієнт Джині відповідав вимогам європейських стандартів і знаходився на рівні показника Німеччини та Швеції. У 2011 р. показник нерівності за доходами домогосподарств покращився на 0,7 в.п. і становив 27,5 (табл. 2). Ці дані свідчать також про відсутність реальних даних про доходи домогосподарств. Ви рішенням цієї проблеми, на нашу думку, є введення до фактичних статистичних даних про доходи оціночних обсягів тіньових доходів, зокрема оплати праці та доходів від

фінансових активів, депозитів, розміщених за кордоном, від нерухомості, що знаходиться в різних країнах світу.

Удосконалення статистичної інформації щодо доходів домогосподарств надасть можливість зменшення похибки при розрахунках рівня ризику зменшення доходів тощо.

До цього слід додати, що на рівень ризику впливає стан виплати заробітної плати, оскільки заборгованість на один-два місяці може приводити домогосподарства до межі бідності.

Заборгованість із виплати заробітної плати у травні 2013 р. зросла на 18,2% порівняно з січнем 2013 р. Посилення фінансового контролю за своєчасністю та обсягами виплати працівникам може дещо ослабити негативний вплив рівня бідності та фінансове навантаження на домогосподарство.

Державне регулювання фінансами домогосподарств за ринкових умов, що здійснюється через прямі (виплата заробітної плати працівникам бюджетної сфери, соціальні виплати, виплата пенсій) і непрямі (забезпечення робочого місця та оптимальної зарплати, надання пільг) канали впливу, має супроводжуватися нормативним і гарантійним

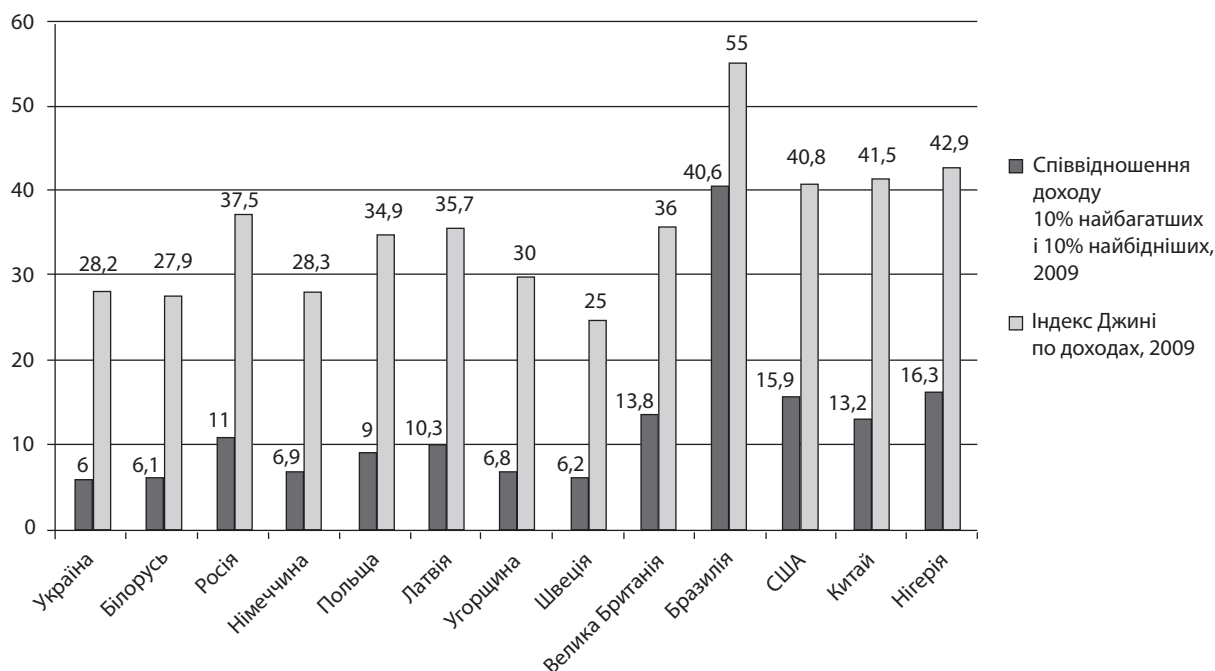


Рис. 4. Показники нерівності домогосподарств різних країн за доходами у 2009 р.

Джерело: Кухта П. Економічна нерівність в Україні / П. Кухта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://real-economy.com.ua/publication/22/9737.html>>.

Таблиця 2

Коефіцієнт Джині у 2011 р.

№ з/п	Країна	Значення коефіцієнта	№ з/п	Країна	Значення коефіцієнта
1	США	40,8	7	Австрія	29,1
2	Канада	32,6	8	Словенія	31,2
3	Німеччина	28,3	9	Польща	34,2
4	Швеція	25,0	10	Російська Федерація	42,3
5	Швейцарія	33,7	11	Казахстан	30,9
6	Бельгія	33,0	12	Україна	27,5

Джерело: Human Development Report 2011 – Sustainability and Equity: A Better Future for All [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/hdr/human_developmentreport2011.html>.

забезпеченням отримання фінансових ресурсів з інших джерел. Розширення джерел фінансування шляхом запровадження ринку інвестицій може дати позитивний кумулятивний ефект у фінансуванні попиту та пропозиції на ринку та формуванні інвестиційного портфелю домогосподарств з диференціацією інвестиційних продуктів різного рівня доходності та ризику.

З цією метою, а також з метою формування методичного забезпечення обліку фінансових ресурсів домогосподарств, розроблено формат для збалансування фінансових ресурсів домогосподарства за непрямим методом і цільовим призначенням (оцінки фінансового стану, формування доходів та витрат, руху фінансових ресурсів). Це дозволить

оцінити наявні ресурси домогосподарств та їхній інвестиційний потенціал. Запропоновані таблиці (табл. 3 – 5) можуть застосовуватися фахівцями Державної служби статистики України для проведення вибіркового обстеження та розширення інформації статистичного збірника «Витрати і ресурси домогосподарств України».

У табл. 4 відображено формат таблиці збалансування фінансових ресурсів домогосподарства за непрямим методом і цільовим призначенням, що надасть можливість виокремити власні та залучені ресурси, чітко визначити напрями використання заощаджень за рівнями ризику та доходності.

У табл. 5 представлено форму для оцінки фінансового стану домогосподарства та структури капіталу.

Таблиця 3

Формування доходів та витрат домогосподарства

Доходи	Витрати
<i>Вид доходу</i>	<i>Вид витрат</i>
Заробітна плата	1. Споживчі витрати: продукти харчування
Прибуток та змішаний дохід від підприємницької діяльності	Непродовольчі товари та послуги: оплата комунальних послуг
Доходи від власності (операційна оренда нерухомості)	Придбання одягу та взуття
Соціальні допомоги, пенсії, стипендії	Предмети домашнього вжитку
Фінансові доходи (проценти на банківські вклади (депози-ти), дивіденди на прості та привілейовані акції, виплати за облігаціями відшкодування страхових організацій за догово-рами страхування)	Освіта та підвищення кваліфікації, охорона здоров'я, громад-ський транспорт, витрати на обслуговування автомобіля, придбання паливно-мастильних матеріалів, відпочинок, зв'язок тощо
Доходи від продажу інвестиційних продуктів	
Допомога, що надається на безповоротній основі благодійними організаціями, іншими домогосподарствами; виграші у лотереях, рекламних акціях	Сплата податків та єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду України; сплата відсотків за кредитом, інших виплат, пов'язаних з обслуговуванням зобов'язань тощо
Грошова допомога від родичів-мігрантів	2. Добродійна діяльність
Інші доходи	Інші поточні витрати
Усього доходів	Усього витрат
Заощадження	Дефіцит ресурсів, що може бути профінансованим залучени-ми ресурсами

Джерело: складено автором.

Таблиця 4

Рух і збалансування фінансових ресурсів домогосподарства

Джерела формування фінансових ресурсів	Напрями використання фінансових ресурсів
<i>Вид</i>	<i>Вид</i>
Власні: заощадження, усього, у т. ч.:	Фінансування дефіциту
– акумульовані для спрямування в основний капітал (з викорис-танням для власних потреб)	Збільшення основного капіталу для власних потреб, у т. ч.:
– інвестиційні ресурси для реалізації у інвестиційний потенціал	– товари довготривалого користування
Залучені: кредити банківських установ, у т. ч.:	– нерухомість, земельна ділянка
– короткострокові (до 1 року)	– інші необоротні активи
– середньострокові та довгострокові	Інвестиційні продукти, у т. ч.:
Позики інших фінансових установ	– придбання простих акцій підприємств, облігацій
Безвідсоткові позики підприємств працівникам	– депозити банків; пенсійні програми
Позики родичів, інших домогосподарств	– співфінансування інноваційно-інвестиційних проектів
Усього надходжень фінансових ресурсів	Усього використання фінансових ресурсів
Залишок ресурсів на початок періоду	x
Залишок ресурсів на кінець періоду	x

Джерело: складено автором.

Таблиця 5

Фінансовий стан домогосподарства

Активи	Пасиви
Нагромадження основного капіталу, у т. ч.: будинки; земельна ділянка; інше	Власний капітал (заощадження домогосподарства), у т. ч.: формування резервів
Оборотний капітал, у т. ч.: грошові кошти; поточні фінансові інвестиції; інший капітал	Позиковий капітал, у т. ч.: кредити банків; інші зобов'язання
Баланс	Баланс

Джерело: складено автором.

Оцінка наявних фінансових ресурсів у наведених вище форматах та інвестування, що здійснюватиметься на спеціалізованому ринку, надасть можливість зменшити наслідки ефекту асиметричності інформації, оскільки відбір інвестиційного проекту передбачатиме оцінку його надійності, що відповідно зменшуватиме транзакційні витрати та загалом втрати доходів і самих інвестиційних ресурсів. Таким чином, актуальним для подальших досліджень є аналіз попиту на інвестиційні продукти та покращення умов для їхнього придбання.

ВИСНОВКИ

Фінанси домогосподарств, як наявні фінансові ресурси та сукупність відносин, які виникають з приводу їхнього формування, використання, заощадження та інвестування, відіграють важливу роль у забезпеченні попиту та пропозиції на ринку інвестицій, що безпосередньо позначається на факторах економічного зростання.

Державне регулювання фінансами домогосподарств на ринкових умовах має спрямовуватися на гарантування основного джерела фінансування домогосподарств – оплати праці (із забезпеченням робочого місця та оптимальної зарплати); а також у нормативному та гарантійному забезпеченні отримання фінансових ресурсів з інших джерел. Розширення джерел фінансування шляхом запровадження ринку інвестицій може дати позитивний кумулятивний ефект у фінансуванні попиту та пропозиції на ринку та формуванні інвестиційного портфелю домогосподарств з диференціацією інвестиційних продуктів різного рівня доходності та ризику. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Сабанти Б. М.** О «финансах домашних хозяйств» / Б. М. Сабанти // Сборник научных трудов. – 2002. – Вып. 2. – С. 177 – 186.
2. **Белозеров С. А.** Финансы домашнего хозяйства: институциональный аспект / С. А. Белозеров. – С-Пб. : Изд-во С.-Петербур. у-та, 2006. – С. 24.
3. **Гончарова М. В.** Стратегия финансового обеспечения системы поддержки населения в социально ориентированной «экономике потребления» / М. В. Гончарова // Финансы и кредит. – 2006. – № 18. – С. 67.
4. **Глухов В. В.** Индивидуальность финансов домашних хозяйств / В. В. Глухов // Финансы и кредит. – 2008. – № 20 (308). – С. 60.
5. **Фінанси: підручник** / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеев та ін.]; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – С. 19.

6. **Кізима Т. О.** Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку / Т. О. Кізима ; [вступ. слово С. І. Юрія]. – К. : Знання, 2010. – 431 с.

7. **Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку** : у 3 т. / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – Т. 1. – К. : Фенікс, 2008. – С. 60.

8. **Скібіна С. О.** Формування доходів домогосподарств в умовах ринкової трансформації : автореф. дис. ... к. е. н., спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / С. О. Скібіна. – Х., 2011. – 20 с.

9. **Babeau A.** THE MACRO-ECONOMIC WEALTH-INCOME RATIO OF HOUSEHOLDS / A. Babeau ; Universite' de Paris ZX-Dauphine. – 1983 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.roiw.org/1983/347.pdf>

10. **Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія)** / За ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.

11. **Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія)** / [Е. М. Лібанова, О. В. Макарова, І. О. Курило та ін.]; за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.

12. **Айзинова І. М.** Экономика недовольствия / И. М. Айзинова // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 3. – С. 71 – 92.

13. **Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення** : монографія / [А. І. Даниленко, В. В. Зимовець, В. І. Сіденко та ін.]; за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2012. – 388 с.

14. **Кондратьева Е. А.** Теневые процессы: экономические и финансовые аспекты в национальном и международном измерении / Е. А. Кондратьева. – М. : Аванглион, 2009. – 502 с.

15. **Білоус І. І.** Финансове забезпечення подолання бідності в Україні : автореф. дис. ... к. е. н. спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / І. І. Білоус. – Тернопіль, 2010. – 22 с.

16. **Лібанова Е. М.** Інтерв'ю УНН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unn.com.ua/uk/exclusive/881920-e-libanova:-chastka-serednogo-klasu-v-ukrayini-ne-perevischue-15proc>

REFERENCES

- Ayzinova, I. M. "Ekonomika nedopotrebieniia" [Economy under-consumption]. *Problemy prognozirovaniia*, no. 3 (2011): 71-92.
- Belozеров, S. A. *Finansy domashnego khoziaystva: institutsionalnyy aspekt* [Household finances: the institutional aspect]. St. Petersburg: SPbGU, 2006.
- Babeau, A. "THE MACRO-ECONOMIC WEALTH-INCOME RATIO OF HOUSEHOLDS" <http://www.roiw.org/1983/347.pdf>
- Bilous, I. I. "Finansove zabezpechennia podolannia bidnosti v Ukraini" [Financial support poverty alleviation in Ukraine]. *Avtoref. dys. ... k. e. n. spets. 08.00.08*, 2010.
- Danylenko, A. I., Zymovets, V. V., and Sidenko, V. I. *Ryzyky ta perspektyvy rozvytku Ukrainy u period postkryzovoho vidnovlennia* [Risks and prospects of development of Ukraine in the period of post-crisis recovery]. Kyiv: NAN Ukrainy; In-t ekon. ta prohnzuv. NAN Ukrainy, 2012.
- Finansovo-monetarni vazheli ekonomichnoho rozvytku* [Financial and monetary levers of economic development]. Kyiv: Feniks, 2008.
- Goncharova, M. V. "Strategiia finansovogo obespechenia systemy podderzhki naseleniia v sotsialno oriirovannoy «ekonomike potrebleniia»" [Strategy to ensure financial support system for people in socially oriented "consumer economy"]. *Finansy i kredit*, no. 18 (2006): 67.
- Glukhov, V. V. "Individualnost finansov domashnikh khoziaystv" [Individuality household finances]. *Finansy i kredit*, no. 20(308) (2008): 60.

Kizyma, T. O. *Finansy domohospodarstv: suchasna paradyhma ta dominanty rozvytku* [Finance domohospodarstv: suchasna paradyhma ta dominanty rozvytku]. Kyiv: Znannia, 2010.

Kondrateva, E. A. *Tenevye protsessy: ekonomicheskie i finansovyie aspekty v natsionalnom i mezhdunarodnom izmerenii* [Shadow processes: economic and financial aspects of the national and international dimension]. Moscow: Avanglion, 2009.

Libanova, E. M., Makarova, O. V., and Kurylo, I. O. *Liudskiy rozvytok v Ukraini: sotsialni ta demografichni chynnyky modernizatsii natsionalnoi ekonomiky* [Human Development in Ukraine: social and demographic factors modernization of the national economy]. Kyiv: In-t demografii ta sotsialnykh doslidzhen im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2012.

Liudskiy rozvytok v Ukraini: minimizatsiia sotsialnykh ryzykyv [Human Development in Ukraine: minimizing social risks]. Kyiv: In-t

demografii ta sotsialnykh doslidzhen im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy; Derzhkomstat Ukrainy, 2010.

Libanova, E. M. "Interv'iu UNN" [Interview UNN]. <http://www.unn.com.ua/uk/exclusive/881920-e.libanova-chastka-serednogo-klassu-v-ukrayini-ne-perevischue-15proc>

Sabanti, B. M. "O «finansakh domashnikh khoziaystv»" [About "household finances"]. *Sbornik nauchnykh trudov*, no. 2 (2002): 177-186.

Skibina, S. O. "Formuvannya dokhodiv domohospodarstv v umovakh rynkovoї transformatsii" [Formation of households in a market transformation]. *Avtoref. dys. ... k. e. n., spets. 08.00.01*, 2011.

Yurii, S. I., Fedosov, V. M., and Alekseienco, L. M. *Finansy* [Finance]. Kyiv: Znannia, 2008.

УДК 658.5 : 336.114

АНАЛІЗ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Гудзь П. В., НАУМЕНКО Р. П.

УДК 658.5 : 336.114

Гудзь П. В., Науменко Р. П. Аналіз бюджетного управління на підприємстві хімічної промисловості

Мета статті полягає у використанні методології застосування гар-аналізу та регресійного аналізу для з'ясування причин невиконання запланованих заходів та оцінювання пріоритетності зон управління виробничою програмою підприємства. Обґрунтовано застосування гар-аналізу та регресійного аналізу бюджетування виробничої програми на підприємстві хімічної промисловості. Встановлено причини невиконання запланованих заходів та оцінювання пріоритетності зон управління та рекомендовано переорієнтацію управління виробничими процесами підприємства хімічної промисловості на основі процесноорієнтованого бюджетування. Напрямо подальших досліджень має стати обґрунтування моделі ефективної реалізації стратегії розвитку підприємства на основі процесно-орієнтованого бюджетування.

Ключові слова: управління підприємством, бюджетування, гар-аналіз, регресійний аналіз, процесно-орієнтоване бюджетування

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 13.

Гудзь Петро Васильович – доктор економічних наук, професор, директор Економіко-гуманітарного інституту Запорізького національного технічного університету (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)

E-mail: pgudz@rambler.ru

Науменко Роман Петрович – аспірант, Запорізька державна інженерна академія (пр. Леніна, 226, Запоріжжя, 69006, Україна)

E-mail: r_naumenko@ukr.net

УДК 658.5:336.114

Гудзь П. В., Науменко Р. П. Анализ бюджетного управления на предприятии химической промышленности

Цель статьи состоит в использовании методологии применения гар-анализа и регрессионного анализа для выяснения причин невыполнения запланированных мероприятий и оценки приоритетности зон управления производственной программой предприятия. Обосновано применение гар-анализа и регрессионного анализа бюджетирования производственной программы на предприятии химической промышленности. Установлены причины невыполнения запланированных мероприятий и оценки приоритетности зон управления и рекомендована переориентация управления производственными процессами предприятия химической промышленности на основе процессноориентированного бюджетирования. Направлением последующих исследований должно стать обоснование модели эффективной реализации стратегии развития предприятия на основе процессноориентированного бюджетирования.

Ключевые слова: управление предприятием, бюджетирование, гар-анализ, регрессионный анализ, процессно-ориентированное бюджетирование.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 6. **Библ.:** 13.

Гудзь Петр Васильевич – доктор экономических наук, профессор, директор Экономико-гуманитарного института Запорожского национального технического университета (ул. Жуковського, 64, Запорожье, 69063, Украина)

E-mail: pgudz@rambler.ru

Науменко Роман Петрович – аспирант, Запорожская государственная инженерная академия (пр. Ленина, 226, Запорожье, 69006, Украина)

E-mail: r_naumenko@ukr.net

UDC 658.5 : 336.114

Gudz P. V., Naumenko R. P. Analysis of Budget Management at a Chemical Enterprise

The goal of the article lies in the use of the methodology of application of the gap-analysis and regression analysis for finding out reasons of non-performance of the planned measures and assessment of priority of zones of management of the production programme of the enterprise. The article justifies application of the gap-analysis and regression analysis of budgeting of the production programme at a chemical enterprise. It establishes the reasons of non-performance of planned measures and assessment of priority of zones of management and recommends re-orientation of management of production processes of a chemical enterprise on the basis of the process-oriented budgeting. A direction of further studies is justification of the model of effective realisation of the strategy of enterprise development on the basis of the process-oriented budgeting.

Key words: enterprise management, budgeting, gap-analysis, regression analysis, process-oriented budgeting.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 13.

Gudz Petro V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Director of the Economic-Humanitarian Institute of Zaporizhzhya National Technical University (vul. Zhukovskogo, 64, Zaporizhzhya, 69063, Ukraine)

E-mail: pgudz@rambler.ru

Naumenko Roman P. – Postgraduate Student, Zaporizhia State Engineering Academy (pr. Lenina, 226, Zaporizhia, 69006, Ukraine)

E-mail: r_naumenko@ukr.net

Kizyma, T. O. *Finansy domohospodarstv: suchasna paradyhma ta dominanty rozvytku* [Finance domohospodarstv: suchasna paradyhma ta dominanty rozvytku]. Kyiv: Znannia, 2010.

Kondrateva, E. A. *Tenevye protsessy: ekonomicheskie i finansovyie aspekty v natsionalnom i mezhdunarodnom izmerenii* [Shadow processes: economic and financial aspects of the national and international dimension]. Moscow: Avanglion, 2009.

Libanova, E. M., Makarova, O. V., and Kurylo, I. O. *Liudskiy rozvytok v Ukraini: sotsialni ta demografichni chynnyky modernizatsii natsionalnoi ekonomiky* [Human Development in Ukraine: social and demographic factors modernization of the national economy]. Kyiv: In-t demografii ta sotsialnykh doslidzhen im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2012.

Liudskiy rozvytok v Ukraini: minimizatsiia sotsialnykh ryzykyv [Human Development in Ukraine: minimizing social risks]. Kyiv: In-t

demografii ta sotsialnykh doslidzhen im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy; Derzhkomstat Ukrainy, 2010.

Libanova, E. M. "Interv'iu UNN" [Interview UNN]. <http://www.unn.com.ua/uk/exclusive/881920-e.libanova-chastka-serednogo-klassu-v-ukrayini-ne-perevischue-15proc>

Sabanti, B. M. "O «finansakh domashnikh khoziaystv»" [About "household finances"]. *Sbornik nauchnykh trudov*, no. 2 (2002): 177-186.

Skibina, S. O. "Formuvannya dokhodiv domohospodarstv v umovakh rynkovoї transformatsii" [Formation of households in a market transformation]. *Avtoref. dys. ... k. e. n., spets. 08.00.01*, 2011.

Yurii, S. I., Fedosov, V. M., and Alekseenko, L. M. *Finansy* [Finance]. Kyiv: Znannia, 2008.

УДК 658.5 : 336.114

АНАЛІЗ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Гудзь П. В., НАУМЕНКО Р. П.

УДК 658.5 : 336.114

Гудзь П. В., Науменко Р. П. Аналіз бюджетного управління на підприємстві хімічної промисловості

Мета статті полягає у використанні методології застосування гар-аналізу та регресійного аналізу для з'ясування причин невиконання запланованих заходів та оцінювання пріоритетності зон управління виробничою програмою підприємства. Обґрунтовано застосування гар-аналізу та регресійного аналізу бюджетування виробничої програми на підприємстві хімічної промисловості. Встановлено причини невиконання запланованих заходів та оцінювання пріоритетності зон управління та рекомендовано переорієнтацію управління виробничими процесами підприємства хімічної промисловості на основі процесноорієнтованого бюджетування. Напрямо подальших досліджень має стати обґрунтування моделі ефективної реалізації стратегії розвитку підприємства на основі процесно-орієнтованого бюджетування.

Ключові слова: управління підприємством, бюджетування, гар-аналіз, регресійний аналіз, процесно-орієнтоване бюджетування

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 13.

Гудзь Петро Васильович – доктор економічних наук, професор, директор Економіко-гуманітарного інституту Запорізького національного технічного університету (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)

E-mail: pgudz@rambler.ru

Науменко Роман Петрович – аспірант, Запорізька державна інженерна академія (пр. Леніна, 226, Запоріжжя, 69006, Україна)

E-mail: r_naumenko@ukr.net

УДК 658.5:336.114

Гудзь П. В., Науменко Р. П. Анализ бюджетного управления на предприятии химической промышленности

Цель статьи состоит в использовании методологии применения гар-анализа и регрессионного анализа для выяснения причин невыполнения запланированных мероприятий и оценки приоритетности зон управления производственной программой предприятия. Обосновано применение гар-анализа и регрессионного анализа бюджетирования производственной программы на предприятии химической промышленности. Установлены причины невыполнения запланированных мероприятий и оценки приоритетности зон управления и рекомендована переориентация управления производственными процессами предприятия химической промышленности на основе процессноориентированного бюджетирования. Направлением последующих исследований должно стать обоснование модели эффективной реализации стратегии развития предприятия на основе процессноориентированного бюджетирования.

Ключевые слова: управление предприятием, бюджетирование, гар-анализ, регрессионный анализ, процессно-ориентированное бюджетирование.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 6. **Библ.:** 13.

Гудзь Петр Васильевич – доктор экономических наук, профессор, директор Экономико-гуманитарного института Запорожского национального технического университета (ул. Жуковського, 64, Запорожье, 69063, Украина)

E-mail: pgudz@rambler.ru

Науменко Роман Петрович – аспирант, Запорожская государственная инженерная академия (пр. Ленина, 226, Запорожье, 69006, Украина)

E-mail: r_naumenko@ukr.net

UDC 658.5 : 336.114

Gudz P. V., Naumenko R. P. Analysis of Budget Management at a Chemical Enterprise

The goal of the article lies in the use of the methodology of application of the gap-analysis and regression analysis for finding out reasons of non-performance of the planned measures and assessment of priority of zones of management of the production programme of the enterprise. The article justifies application of the gap-analysis and regression analysis of budgeting of the production programme at a chemical enterprise. It establishes the reasons of non-performance of planned measures and assessment of priority of zones of management and recommends re-orientation of management of production processes of a chemical enterprise on the basis of the process-oriented budgeting. A direction of further studies is justification of the model of effective realisation of the strategy of enterprise development on the basis of the process-oriented budgeting.

Key words: enterprise management, budgeting, gap-analysis, regression analysis, process-oriented budgeting.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 13.

Gudz Petro V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Director of the Economic-Humanitarian Institute of Zaporizhzhya National Technical University (vul. Zhukovskogo, 64, Zaporizhzhya, 69063, Ukraine)

E-mail: pgudz@rambler.ru

Naumenko Roman P. – Postgraduate Student, Zaporizhia State Engineering Academy (pr. Lenina, 226, Zaporizhia, 69006, Ukraine)

E-mail: r_naumenko@ukr.net

Низький рівень показників реалізації визначених стратегій розвитку підприємств хімічної та нафтохімічної промисловості є комплексною проблемою теорії та практики управління.

Подолання негативних тенденцій розвитку підприємства в умовах турбулентного середовища, про що свідчать результати дослідження, потребує підвищення ступеня керованості об'єкта управління та його окремих елементів. Традиційні методи бюджетування не забезпечують встановлення причинно-наслідкових зв'язків, чим зменшують вірогідність досягнення очікуваних результатів. Тому необхідний пошук інноваційних підходів до бюджетування та оцінки його ефективності на підприємствах хімічної промисловості.

В економічній літературі достатньо висвітлено питання організації бюджетного процесу, функціонування бюджетної системи й запровадження принципів бюджетного контролю шляхом створення центрів бюджетної відповідальності А. Андрющенко [1], Д. Івахнік, А. Твердохліб [2], А. Кочнев [3], Е. Пушкарьов [4] та ін. Меншою мірою в теорії та практиці економіки підприємства вивчено питання процесного менеджменту та його узгодження із бюджетним управлінням [5, 6, 7]. Саме поєднання двох сучасних методів управління – процесного й бюджетного створює синергетичний ефект і підвищує ефективність бізнесу в стратегічному вимірі. У цьому контексті піонерними роботами визначається І. Дмитрієва [8], Хоуп Джеремі й Фрейзер Робін [8, 10].

Водночас розробка методології та практики дослідження стану бюджетування в контексті конкретних інструментів, моделей відповідно до специфіки конкретних галузей економіки є актуальною.

Мета статті полягає у використанні методології застосування гар-аналізу та регресійного аналізу для з'ясування причин невиконання запланованих заходів та оцінювання пріоритетності зон управління виробничою програмою підприємства.

Проведений у попередніх дослідженнях одного з авторів аналіз стану виконання стратегічного плану розвитку ВАТ «Дніпрошина» висвітлив низький рівень виконання запланованих показників [11, с. 82]. Так, виконання плану випуску продукції протягом 2008 – 2010 рр. не перевищувало 84,5%, а організаційно-технічних заходів – 70,7%. Виявлено, що лише 65 із 127 відмічених бізнес-процесів плануються та реалізуються підприємством. Це свідчить про відсутність системного підходу та порушення принципів процесного підходу до управління, коли всі сфери діяльності мають бути охоплені безперервними функціями управління. Внаслідок цього зі сфери впливу бюджетного управління «випадають» майже в повному обсязі такі види діяльності, як розробка бачення та стратегії підприємства, взаємодія з навколишнім середовищем, поліпшення та зміни, аналіз ринку та потреб споживачів.

Більш ґрунтовне з'ясування чинників значного розходження між обсягом запланованих і реалізованих заходів можливе за допомогою гар-аналізу, або аналізу розривів, який, набувши у 1980-х роках широкого поширення в практиці фінансового управління ризиками, перетворився на ефективний інструмент стратегічного аналізу підприємства. Методологія гар-аналізу в управлінні описана Гершуном А. та передбачає такі етапи:

1) *визначення поточного стану*; прогнозування стану підприємства на планований період за допомогою методу експертних оцінок або математичних прогнозних методів

з метою оцінювання можливого положення підприємства, всіх можливих переваг тих чи інших рішень;

2) *визначення максимально можливих значень*; при оцінці існуючого розриву необхідно з'ясувати, чи можливо його подолати взагалі; якщо розрив значний для його подолання за рахунок власних ресурсів, доцільно переглянути бажане майбутнє або розділити його досягнення на декілька перехідних етапів, або розтягнути процес на більш тривалий проміжок часу;

3) *вибір критерію оцінювання*, для чого загальний розрив розбивається на складові відповідно до функціонального, галузевого, територіального та інших напрямків діяльності, по яких в подальшому здійснюватиметься планування; у процесі такого розбиття виявляються потреби та групуються в основні категорії; таким чином, кожний розділ планування буде являти групу потреб, які впливають на подолання розриву між теперішнім і майбутнім, наприклад, інформаційні, комунікаційні, фінансові, маркетингові, адміністративні, технічні тощо;

4) *генерація ідей, розробка ініціатив, формування планів* з подолання розривів за рахунок, наприклад, орієнтації на ринок, наукові розробки тощо [12, с. 84].

Спрощена гар-модель оцінки реалізації стратегії розвитку підприємства може бути представлена у вигляді, як це показано на рис. 1.

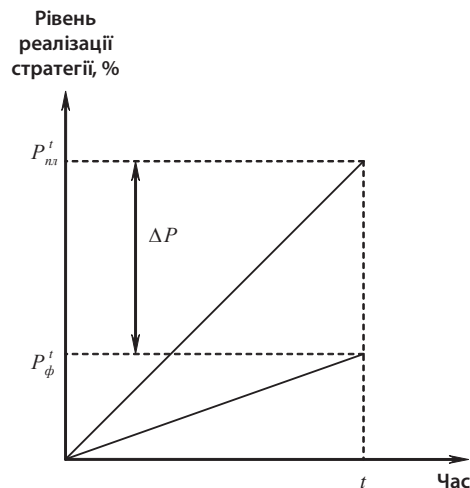


Рис. 1. Спрощена гар-модель оцінки реалізації стратегії розвитку підприємства

На рис. 1 $P_{пл}^t$ і $P_{ф}^t$ – плановий і фактичний рівень реалізації стратегії в момент часу t , ΔP – розрив між запланованими та фактичними показниками.

Сутність даної моделі полягає у визначенні процесів, які можуть сприяти досягненню сформульованих стратегій. Деталізація відхилень приводить до гар-моделі, представленої на рис. 2.

Наведена модель дозволяє сформулювати такі розриви у виконанні запланованої стратегії ВАТ «Дніпрошина»:

- розрив № 1 – низький рівень керованості процесів реалізації організаційно-технічних заходів;
- розрив № 2 – неадекватна оцінка наявних фінансових ресурсів;
- розрив № 3 – невиконання планів фінансування заходів;
- розрив № 4 – недостатність інформації в процесі контролю;
- розрив № 5 – стосується рівня досягнення стратегії, обумовленого фактичним рівнем виконання заходів.

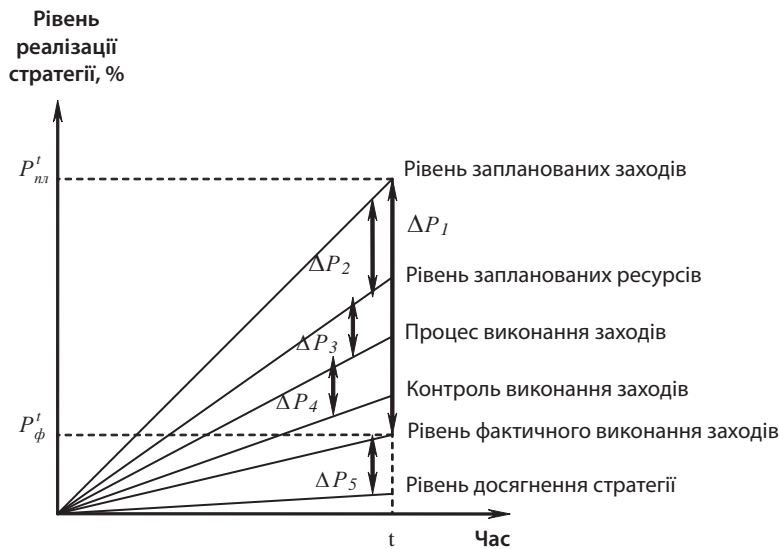


Рис. 2. Розгорнута гар-модель оцінки реалізації стратегії розвитку підприємства

ПОБ ґрунтується на положеннях концепції процесного підходу в управлінні. Для його застосування як інструменту реалізації стратегії підприємства необхідна інформація про взаємозв'язок між цільовими показниками відповідно до стратегії та необхідними для досягнення стратегії процесами. З цих позицій доцільне здійснення детальних оцінок потреби вдосконалення конкретних процесів, виділення процесів, які формують сильні та слабкі сторони, виступають припоною або сприяють досягненню поставлених цілей.

Дана теза в нашому дослідженні є принциповою, адже було запропоновано досліджувати методик реалізації стратегії за таких умов:

- 1) на основі поєднання теорії процесного та ціннісного підходів в управлінні, не протиставляючи функціональний та процесний підходи, а інтегруючи їх в єдиний теоретико-методологічний базис, в основі якого – ПОБ;
- 2) ПОБ розглядається нами не як локальний процес, обмежений короткостроковим оперативним фінансовим плануванням, а орієнтована на майбутню діяльність з визначення бізнес-процесів і видів діяльності для досягнення стратегічних цілей та виконання поставлених стратегічних завдань;
- 3) роль процесноорієнтованих бюджетів розширена нами до розгляду їх не стільки як інструменту в управлінні статичним функціонуванням суб'єкта бюджетування, скільки як інструменту управління динамічним розвитком підприємства.

Створення цінності є ключовим питанням різних підходів до вдосконалення управління підприємством, таких, як тотальне управління якістю, процесноорієнтоване управління витратами, управління запасами «точно в строк», реінжиніринг бізнес-процесів, управління часом тощо.

Ідея ціннісного підходу – у тому, що покращення окремих показників діяльності має бути трансформоване в додану цінність для всього підприємства, а не тільки для окремого відділу; процес покращення має бути стійким та оптимізувати всю організацію.

Про те, що цінність створена, свідчить, по-перше, бажання покупців придбавати вироблену продукцію, та,

по-друге, успішне вирішення підприємством ряду завдань, наприклад, таких: збільшення темпів зростання продажів та освоєння та зростання ринкової частки; зростання прибутку; скорочення витрат; скорочення податкових платежів; зростання оборотності активів тощо. Зазначені показники як індикатори створення вартості підприємства досліджували Брімсон Дж., Антос Дж. [13, с. 18 – 19]. Доцільність спостереження за їхньою динамікою при аналізі стану впровадження бюджетного управління виробничою діяльністю при реалізації стратегії розвитку підприємства обумовлена таким:

1) стабільне зростання прибутку підприємства протягом тривалого періоду створює додану цінність, виступаючи джерелом капітальних вкладень з метою модернізації, модифікації, нового будівництва, придбання сучасних основних засобів, поповнення нематеріальних активів підприємства тощо; об'єктом аналізу в даному випадку виступає інвестиційна та інноваційна діяльність підприємства, пов'язані з нею процеси;

2) збільшення темпів зростання продажів сприяє створенню цінності через виробництво нових або вдосконалених продуктів, тим самим задовольняючи все більший обсяг і рівень потреб; об'єкт аналізу при цьому – маркетингова діяльність підприємства, процеси розробки, досліджень, просування продукції;

3) зростання показників прибутковості є найочевиднішим, але неоднозначним способом нарощування доданої цінності, оскільки збільшення прибутку можливе різними шляхами: за рахунок зростання обсягів виробництва та збуту, а також за рахунок скорочення витрат; визначення оптимальних обсягів виробництва, контроль економічних, фінансових пропорцій є при цьому необхідними супутніми видами діяльності;

4) ще одним суперечливим способом нарощування цінності є скорочення витрат, яке може стати наслідком не тільки оптимізації технології, а й зменшення видатків на науково-дослідні роботи, наприклад, що в довгостроковій перспективі може призвести до скорочення обсягу продажів продуктів;

5) скорочення податкових платежів, яке належить до сфери управління фінансами підприємства, є також чинником створення цінності, однак необхідно додержати їх оптимального рівня відповідно до законодавства, адже цей показник справляє значний вплив не тільки на рівень чистого прибутку, а й на рівень грошових потоків, що, у свою чергу, визначає, чи зможе підприємство здійснювати капітальні вкладення;

6) використання активів відкриває можливості для нарощування цінності за умов належного контролю видів діяльності, пов'язаних з обіговим капіталом, а також інтелектуальних активів; мета такого контролю – скорочення обігового капіталу для вивільнення грошових коштів з метою реінвестування та повернення акціонерам.

Важливість інтелектуальних активів, таких, як патенти, торговельні марки, відносини зі споживачами та постачальниками, знання галузевої специфіки, навчений персонал, для підприємств певних галузей, до яких також

можна віднести й виробників шин в Україні, є незаперечною та іноді більшою, ніж основні засоби.

Продуктивність активів оптимізує активи, необхідні підприємству, скорочуючи, тим самим, обсяг капіталу, необхідного для досягнення більш високої норми доходності, та, тим самим, для створення цінності. Якщо названі показники об'єднати на підставі спільних ознак, наприклад, елементи системи управління підприємства, то отримуємо прототип збалансованої системи показників, яка розглядається як інструмент ПОБ на підприємстві. Кореляційно-регресійний аналіз впливу таких показників на результуючий дозволяє виявляти причини незадовільного рівня реалізації запланованих рішень.

Оскільки одна із стратегічних цілей ВАТ «Дніпрошина» – це збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, проаналізовано ступінь впливу ряду організаційно-економічних чинників саме на цей показник шляхом побудови регресійних моделей. Це такі чинники:

- ✦ рентабельність продажів (P_n);
- ✦ матеріаловіддача (M_v);
- ✦ зарплатовіддача (Z_v);
- ✦ рентабельність виробництва (P_v);
- ✦ оборотність запасів (O_z);
- ✦ оборотність дебіторської заборгованості (O_dz);
- ✦ рентабельність основних засобів (P_{Oz});
- ✦ фондоемність (Φ_e);
- ✦ коефіцієнт зносу основних засобів ($K_{z_{Oz}}$).

Процес дослідження методично був зведений до реалізації послідовних етапів розрахунку параметрів регресійної моделі залежності чистого доходу ($ЧД$) від названих змінних з використанням пакета «Аналіз даних» MS Excel.

На першому етапі отримано модель лінійної регресії:

$$ЧД = -92475,8 - 58631123,3P_n + 67277,5M_v + 10861,03Z_v + 56372658,8P_v + 4273,9O_z + 23930,8O_{dz} - 1610179,56P_{Oz} - 1535,2\Phi_e + 3809,0K_{z_{Oz}}.$$

Статистика R -квадрат свідчить, що побудована модель пояснює 96,2% дисперсії чистого доходу. Критерій Фішера дорівнює 25,38, що більше табличного значення. Спрощення отриманої моделі можливе шляхом вилучення чинника, якому відповідає найбільше p -значення для критерію t -Стюдента. У даному випадку це коефіцієнт зносу основних засобів ($K_{z_{Oz}}$), який характеризується найменшим значенням критерію t -Стюдента, взятим за модулем, та найбільшим p -рівнем.

Модель лінійної регресії, отримана на другому етапі, має вигляд:

$$ЧД = -90272,7 - 58856653,5P_n + 66258,6M_v + 10985,93Z_v + 56590478,6P_v + 4284,0O_z + 23924,6O_{dz} - 1650436,3P_{Oz} - 1520,9\Phi_e.$$

Критерій Фішера дорівнює 31,73, що більше табличного значення. Чинник, якому відповідає найбільше p -значення для критерію t -Стюдента – рентабельність основних засобів (P_{Oz}), у зв'язку з чим на наступному етапі даний чинник вилучено.

Модель лінійної регресії, отримана на третьому етапі:

$$ЧД = -63508,0 - 44195637,5P_n + 58789,3M_v + 9563,13Z_v + 42415181,8P_v + 4289,8O_z + 23452,8O_{dz} - 1632,4\Phi_e.$$

Критерій Фішера збільшився та становить 39,58. Чинник, якому відповідає найбільше p -значення для критерію t -Стюдента, – матеріаловіддача (M_v), у зв'язку з чим на наступному етапі даний чинник вилучено.

Модель лінійної регресії, отримана на четвертому етапі:

$$ЧД = 63348,5 - 41895212,4P_n + 4670,53Z_v + 40275939,6P_v + 4290,7O_z + 22934,7O_{dz} - 2025,2\Phi_e.$$

Критерій Фішера збільшився до рівня 49,45. Чинник, який підлягає вилученню на наступному етапі, – зарплатовіддача (Z_v).

Моделі лінійної регресії для п'ятого та шостого етапів відповідно мають вигляд:

$$ЧД = 105948,4 - 36104720,8P_n + 34751602,0P_v + 4265,1O_z + 22965,8O_{dz} - 2158,0\Phi_e$$

$$\text{та } ЧД = 117361,2 + 62557,0P_v + 4380,69O_z + 22810,9O_{dz} - 2534,93\Phi_e.$$

Критерій Фішера для моделі п'ятого етапу становить 63,79, для моделі шостого етапу – 72,22. Чинник, вилучений на шостому етапі, – рентабельність продажів (P_n).

Аналіз отриманої моделі свідчить про найбільшу залежність показника «чистий дохід від реалізації» від таких чинників, як рентабельність виробництва (P_v), оборотність запасів (O_z), оборотність дебіторської заборгованості (O_dz) і фондоемність (Φ_e).

Як відомо, наближене до одиниці значення коефіцієнта детермінації R^2 ще не є свідченням високої якості рівняння регресії. Перевірка випадковості відхилень, тобто відсутність автокореляції залишків e_1 першого порядку здійснюється за допомогою статистики Дарбіна – Уотсона (DW). Визначені результати розрахунку значень DW наближені до 2, що вказує на відсутність автокореляції залишків першого порядку й дозволяє підтвердити висновок про достатню якість отриманих регресійних оцінок параметрів моделей залежності чистого доходу від ряду чинників.

Отримана модель має певні обмеження: по-перше, вона відображає наявність статистично значимого зв'язку у випадку лінійної залежності змінних, і, по-друге, у зв'язку з тим, що побудова моделі здійснена за 19 періодами, які мають сезонний характер, доцільним може бути дослідження регресії для окремих груп спостережень.

Для системи бюджетного управління значення отриманої інформації полягає у можливості визначення проблемних зон, планування й контроль яких є пріоритетним для досягнення поставлених стратегічних цілей, в даному випадку – з метою забезпечення зростання обсягів виробництва та реалізації продукції. У табл. 2 зведено інформацію про пріоритетність чинників у процесі бюджетного управління.

Сформована у роботі пріоритетність чинників, які впливають на досягнення стратегічних цілей, а також результати гар-аналізу, дозволяють запропонувати таку послідовність етапів у процесі бюджетування діяльності ВАТ «Дніпрошина»:

1 етап – визначення обсягів продажу, політики взаємовідносин з покупцями; оптимального рівня ціни; результат – зростання керованості дебіторської заборгованості, рівня запасів і виробничих потужностей;

2 етап – визначення процесів, необхідних для досягнення запланованого рівня виробництва та реалізації при визначеній ціні; результат – усунення розриву між процесами та поставленими цілями;

3 етап – визначення ресурсів, необхідних для здійснення процесів; результат – усунення розриву між ресурсами та виділеними процесами;

Пріоритетність чинників, які впливають на формування чистого доходу від реалізації продукції, за результатами регресійного аналізу

№ з/п	Найменування показників	Рівень пріоритетності / Значення Т-статистики відповідного етапу		
		Високий	Середній	Низький
1	Оборотність дебіторської заборгованості	11,486 (етап 6)		
2	Оборотність запасів	8,393 (етап 6)		
3	Фондоємність	-3,088 (етап 6)		
4	Рентабельність виробництва		1,532 (етап 5)	
5	Рентабельність продажів		-1,530 (етап 5)	
6	Зарплатовіддача		0,298 (етап 4)	
7	Матеріаловіддача		0,445 (етап 3)	
8	Рентабельність основних засобів			-0,271 (етап 2)
9	Коефіцієнт зносу основних засобів			0,014 (етап 1)

4 етап – визначення вартості ресурсів; результат – підвищення ефективності використання матеріальних, трудових ресурсів, рентабельності основних засобів, їхнього оновлення.

На рис. 3 зображено структурно-логічну схему, яка віддзеркалює процес забезпечення синергетичного ефекту за результатами реалізації ПОБ.

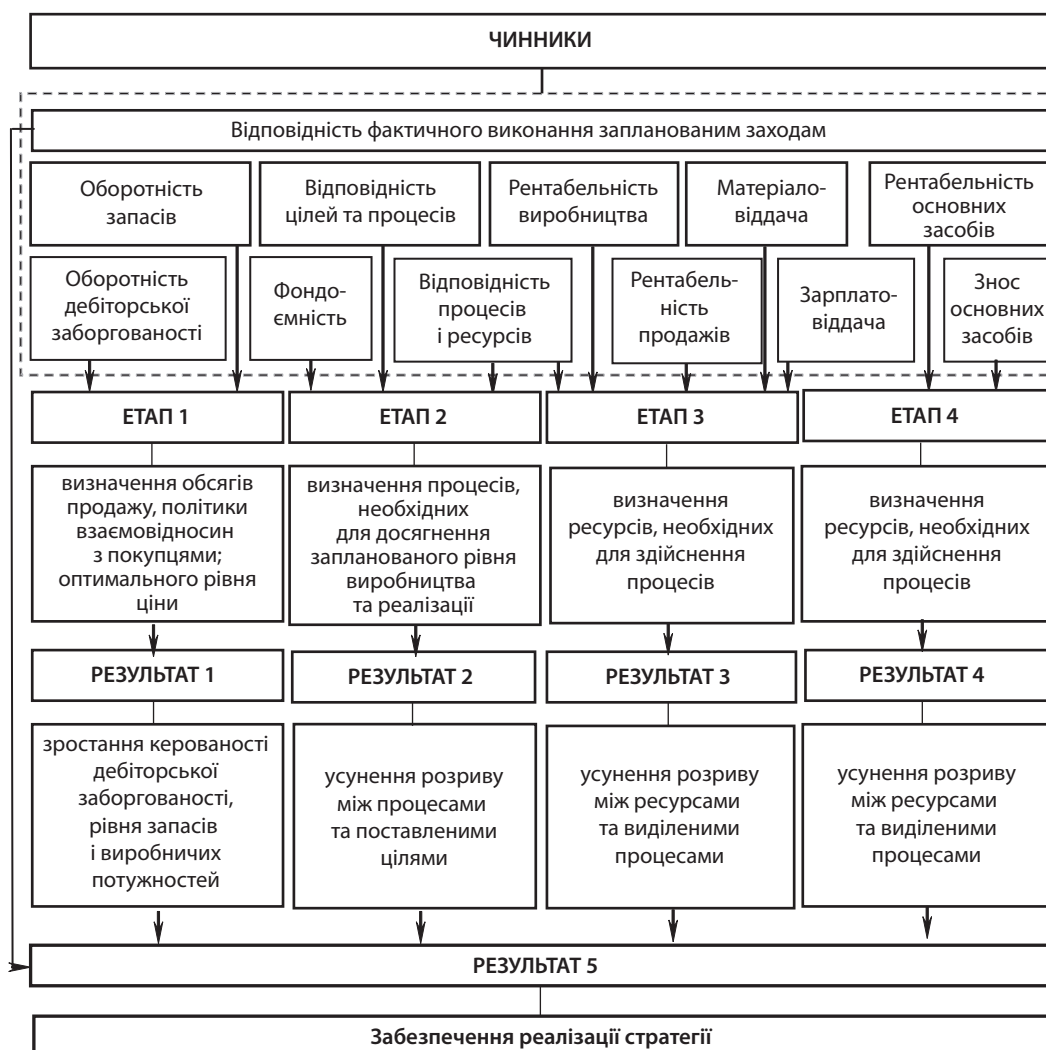


Рис. 3. Структурно-логічна схема досягнення синергетичного ефекту за результатами реалізації етапів ПОБ у рамках бюджетного управління діяльністю ВАТ «Дніпрошина»

Синергетичний ефект від здійснення ПОБ за розробленою схемою полягає в отриманні результатів на кожному з етапів, які відповідають поставленим цілям та у визначений момент часу забезпечують реалізацію стратегії розвитку в повному обсязі.

Мета бюджетного управління ВАТ «Дніпрошина» має полягати в забезпеченні максимального рівня реалізації запланованих заходів. Необхідною передумовою цього є покращення економічних і фінансових показників діяльності.

ВИСНОВКИ

Запропонована методологія застосування гар-аналізу та регресійного аналізу при з'ясуванні причин невиконання запланованих заходів та оцінюванні пріоритетності зон управління має науково-практичне значення для вдосконалення процесів бюджетного управління розвитком підприємства, оскільки дозволяє визначити чинники, найбільш впливові на кінцеві результати реалізації заходів, стратегічних цілей та досягнення стратегії організації в цілому.

Запропонована послідовність етапів бюджетування відповідає ідеології процесного підходу та моделі ПОБ, що підтверджує його роль як інструменту управління реалізацією стратегії розвитку підприємства та забезпечує синергетичний ефект в управлінні розвитком підприємства.

Переорієнтація на ПОБ дозволить підвищити не тільки результативність управління реалізацією запланованої стратегії, а й ефективність, індикатором якої буде створення максимальної доданої цінності при оптимальному витрачання ресурсів.

Напрямом подальших досліджень має стати обґрунтування моделі ефективної реалізації стратегії розвитку підприємства на основі процесноорієнтованого бюджетування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Андрющенко А.** Постановка бюджетирования / А. Андрющенко // Консультант. – 2005. – № 23. – С.12 – 15.
2. **Ивахник Д.** Выбор оптимального бюджета / Д. Ивахник, А. Твердохлеб // Финансовый директор. – 2005. – № 6. – С. 23 – 26.
3. **Кочнев А.** Что важно знать о бюджетировании генеральному директору / А. Кочнев // Генеральный директор. – 2006. – № 1. – С. 9 – 13.
4. **Пушкарёв Е.** Типы бюджетных моделей и их применимость в современных условиях / Е. Пушкарёв // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.biztech.ru
5. **Хлевная Е. А.** Сбалансированный механизм управления бизнес-процессами на предприятиях химической промышленности / Е. А. Хлевная // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 5. – С.23 – 29.
6. **Веретенцев Д. В.** Система процессного управления организацией: предпосылки возникновения, этапы формирования и типичные ошибки при внедрении / Д. В. Веретенцев, А. А. Дзюба // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 52 – 59.
7. **Коровкина Ю. В.** Особенности применения процессного подхода для совершенствования системы управления энергоинжиниринговой компании / Ю. В. Коровкина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 5. – С. 46 – 51.
8. **Дмитриева И.** Процессно-ориентированный взгляд / И. Дмитриева // Консультант. – 2007. – № 15. – С. 15 – 21.
9. **Хоуп Дж.** За гранью бюджетирования: как руководителям вырваться из ловушки ежегодных планов / Дж. Хоуп,

Р. Фрейзер / Пер. с англ. Р. В. Кашеев ; авт. предисл. Д. А. Рябых, Ч. Т. Хорнгрен. – М. : Вершина, 2007. – 270 с.

10. **Хоуп Дж.** Финансовый директор новой эпохи. Как финансовый управляющий может изменить свою роль и обеспечить успех компании на рынке / Дж. Хоуп. – М. : Издательство: Вершина, 2007. – 304 с.

11. **Науменко Р. П.** Анализ стратегии развития предприятий химической промышленности / Р. П. Науменко // Прометей : регион. зб. наук. праць з економіки. – Донецьк : ДЕГ, 2011. – Вип. 3(35). – С. 80 – 83.

12. **Гершун А.** Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М. : Олимп-Бизнес, 2006. – 416 с.

13. **Бримсон Дж.** Процессно-ориентированное бюджетирование: внедрение нового инструмента управления стоимостью компании / Дж. Бримсон. – М.; С-Пб. : Вершина, 2007. – 336 с.

REFERENCES

- Andrushchenko, A. "Postanovka biudzhetrovaniia" [Of budgeting]. *Konsultant*, no. 23 (2005): 12-15.
- Brimson, Dzh. *Protsessno-orientirovannoe biudzhetrovanie: vnedrenie novogo instrumenta upravleniia stoimosti kompanii* [Process-oriented budgeting: the introduction of a new management tool company value]. M.; SPb.: Verzhina, 2007.
- Dmitrieva, I. "Protsessno-orientirovannyi vzgliad" [Process-oriented view]. *Konsultant*, no. 15 (2007): 15-21.
- Gershun, A., and Gorskiy, M. *Tekhnologii sbalansirovannogo upravleniia* [Sustainable management of technology]. Moscow: Olimp-Biznes, 2006.
- Ivakhnik, D., and Tverdokhlebl, A. "Vybor optimalnogo biudzheta" [Selection of the optimal budget]. *Finansovyy direktor*, no. 6 (2005): 23-26.
- Korovkina, Yu. V. "Osobnosti primeniia protsessnogo podkhoda dlia sovershenstvovaniia sistemy upravleniia energoinzhiringovoy kompanii" [Features of the application of the process approach to improve the management system energoinzhiringovoy company]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 5 (2010): 46-51.
- Kochnev, A. "Chto vazhno znat o biudzhetrovanii generalnomu direktoru" [What is important to know about budgeting CEO]. *Generalnyy direktor*, no. 1 (2006): 9-13.
- Khoup, Dzh., and Freyzer, R. *Za granii biudzhetrovaniia: kak rukovoditeliam vyrvasia iz lovushki ezhegodnykh planov* [Beyond budgeting: how managers trapped in annual plans]. Moscow: Verzhina, 2007.
- Khoup, Dzh. *Finansovyy direktor novoy epokhi. Kak finansovyy upravliaiushchiy mozhnet izmenit svoiu rol i obespechit uspek kompanii na rynke* [Reinventing the CFO. As a financial manager can change their role and ensure the success of the company]. Moscow: Verzhina, 2007.
- Khlevnaia, E. A. "Sbalansirovannyi mekhanizm upravleniia biznes-protsessami na predpriiatiakh khimicheskoy promyshlennosti" [Balanced mechanism for managing business processes in the chemical industry]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 5 (2010): 23-29.
- Naumenko, R. P. "Analiz stratehii rozvytku pidpriemstv khimichnoi promyslovosti" [Analysis of the development strategy of the chemical industry]. *Prometei*, no. 3(35) (2011): 80-83.
- Pushkarev, E. "Tipy biudzhetykh modeley i ikh primenimost v sovremennykh usloviakh" [Types of budget models and their applicability in modern conditions]. www.biztech.ru
- Veretentsev, D. V., and Dziuba, A. A. "Sistema protsessnogo upravleniia organizatsiy: predposylki vzniknoveniia, etapy formirovaniia i tipichnye oshibki pri vnedrenii" [System process management organization: preconditions for the emergence, formation stages and typical errors in the implementation]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 1 (2010): 52-59.

НАБІР СТРАТЕГІЙ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

АЧКАСОВА О. В.

УДК 005.21 : 621

Ачкасова О. В. Набір стратегій вітчизняних машинобудівних підприємств у сучасних умовах

Метою статті є аналіз і узагальнення існуючих поглядів на зміст стратегічного набору вітчизняного підприємства, визначення змісту найбільш доцільного стратегічного набору машинобудівних підприємств з урахуванням їх поточного соціально-економічного становища. На основі аналізу статистичних даних встановлено стагнаційний характер розвитку машинобудівних підприємств. Для подолання кризових явищ у діяльності підприємства рекомендовано визначення стратегії виходу підприємства з кризи, яка забезпечить ефективне функціонування підприємства в умовах надзвичайно високої невизначеності й нестабільності. На основі аналізу економічної літератури з метою конкретизації даної стратегії обґрунтовано стратегічний набір, який відповідає вимогам і викликам сучасних умов функціонування машинобудівних підприємств.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегічний набір, загальні стратегії, стратегія виходу з кризи

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 14.

Ачкасова Оксана Вікторівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: achkasova.oksana@gmail.com

УДК 005.21 : 621

UDC 005.21 : 621

Ачкасова О. В. Набор стратегий отечественных машиностроительных предприятий в современных условиях

Целью статьи являются анализ и обобщение существующих взглядов на состав стратегического набора отечественного предприятия, определение состава наиболее целесообразного стратегического набора машиностроительных предприятий с учетом их текущего социально-экономического положения. На основе анализа статистических данных установлен стагнационный характер развития машиностроительных предприятий. Для преодоления кризисных явлений в деятельности предприятия рекомендовано определение стратегии выхода предприятия из кризиса, которая обеспечит эффективное функционирование предприятия в условиях высокой неопределенности и нестабильности. На основе анализа экономической литературы с целью конкретизации данной стратегии обоснован стратегический набор, который отвечает требованиям и вызовам современных условий функционирования машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегический набор, общие стратегии, стратегия выхода из кризиса.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

Ачкасова Оксана Викторовна – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: achkasova.oksana@gmail.com

Achkasova O. V. A Set of Strategies of Domestic Engineering Enterprises Under Modern Conditions

The goal of the article is analysis and generalisation of existing views on the composition of the strategic set of a domestic enterprise and identification of the composition of the most expedient strategic set of engineering enterprises with consideration of the current socio-economic state. Having analysed statistical data the article establishes a stagnation character of development of engineering enterprises. In order to overcome crisis phenomena in enterprise activity, the article recommends to identify the enterprise crisis overcoming strategy, which would ensure efficient functioning of an enterprise under conditions of high uncertainty and instability. On the basis of analysis of economic literature and with the goal to specify this strategy, the article justifies a strategic set, which meets requirements and challenges of modern conditions of functioning of engineering enterprises.

Key words: strategic management, strategic set, general strategies, crisis overcoming strategy.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 14.

Achkasova Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: achkasova.oksana@gmail.com

У сучасних складних економічних умовах функціонування більшість підприємств машинобудування опинилися в кризовому становищі. Серед об'єктивних причин цього явища можна назвати негативні тенденції у внутрішньому середовищі суб'єктів господарювання та підвищення динамічності й невизначеності факторів зовнішнього середовища, що мають одночасний і різнонаправлений вплив на перебіг процесів перетворень на підприємстві. Унаслідок одночасного посилення негативного впливу зовнішніх факторів і накопичення протиріч у внутрішньому середовищі підприємства стають руйнування його організаційного, економічного й виробничого механізмів функціонування, динамічне наростання проблем за відсутності своєчасних застережливих дій.

Важливе місце серед заходів, що забезпечують успішне виведення підприємства з кризи та адаптації до значних змін у зовнішньому середовищі, займає впровадження стратегічного управління на підприємстві.

Проблеми стратегічного управління підприємством у цілому та в умовах кризи зокрема досліджувались у працях таких зарубіжних і вітчизняних учених, як І. Ансофф, В. М. Гончаров, Ю. Б. Іванов, Б. Карлоф, М. О. Кизим, М. М. Лепа, Г. Мінцберг, В. Є. Момот, А. П. Наливайко, В. С. Пономаренко, М. Е. Портер, О. І. Пушкар, А. Г. Семенов, І. В. Смолін, А. Стрікланд, О. М. Тищенко, А. А. Томпсон, О. М. Тридіда, О. М. Ястремська та ін. Так, наприклад, наукові розробки В. С. Пономаренка та О. М. Ястремської [1; 2] присвячені окремим питанням дослідження процесів стратегічного управління та підходів до визначення і реалізації економічної стратегії. Робота В. С. Пономаренка, О. М. Тридіда, М. О. Кизима [3] висвітлює цілий ряд підходів до розроблення стратегій підприємства в умовах кризи. Низку стратегій, що забезпечать відбудову або вихід із кризи, у своїй роботі [4] пропонує відомий спеціаліст із стратегічного управління А. П. Наливайко. У працях М. К. Колісника, А. А. Колоса, А. І. Пушкаря та О. М. Тридіда розглядають-

ся загальні питання функціонування підприємств в умовах кризи [5; 6]. Аналіз даних робіт свідчить про наявність різних поглядів на зміст стратегічного набору підприємства, що зумовлює необхідність узагальнення існуючих розробок у цій сфері та визначення найбільш доцільного набору стратегій, який відповідає вимогам і викликам сучасних умов функціонування машинобудівних підприємств. Для реалізації вказаної мети будуть використані теоретико-логічний аналіз, логічний та історичний підходи, наукові методи аналізу і синтезу. Методологічним підґрунтям має бути системний підхід, відповідно до якого об'єкт дослідження розглядається як складна система, що функціонує під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Аналіз даних Державного комітету статистики України щодо соціально-економічного становища України за січень – серпень 2013 р. дозволяє зробити висновок про кризові тенденції у вітчизняному машинобудуванні. Про це свідчить, наприклад, один із головних індикаторів стану промисловості – індекс промислової продукції. За офіційними даними у січні – серпні 2013 р. порівняно з відповідним періодом 2012 р. індекс промислової продукції у машинобудуванні становив 86,6%. У серпні 2013 р. порівняно з попереднім місяцем поточного року та серпнем 2012 р. індекс промислової продукції у машинобудуванні становив відповідно 91,2% і 85,5%. За підсумками 8 місяців 2012 р. порівняно з відповідним періодом 2011 р. індекс промислової продукції у цій галузі засвідчує її незначне піднесення у 100,7%, однак головним чином лише завдяки збереженню зовнішнього попиту на причепи, напівпричепи та частини до залізничних локомотивів й рухомого складу [7].

Динаміка індексу реалізації продукції переробної промисловості, зокрема у галузі машинобудування, також є негативною. Так, у серпні 2013 р. порівняно з попереднім місяцем поточного року та серпнем 2012 р. даний показник становив 95,9% та 86,2% відповідно. Це обумовлюється чутливістю даної галузі промисловості до сповільнення темпів зростання світової економіки через надмірний рівень експортної орієнтації та неспроможністю належним чином задовольняти внутрішній попит через недосконалу внутрішню галузеву структуру [8]. Зокрема, частка вітчизняної продукції машинобудівної продукції у внутрішньому споживанні у січні – серпні 2013 р. складала 47,0%, тоді як на експорт надходило 53,0% продукції галузі.

Погіршення соціально-економічного становища підприємств галузі засвідчують також показники фінансового результату підприємств до оподаткування, обсяги прибутку та збитків. Так, кількість збиткових підприємств у січні-червні 2013 р. у порівнянні з відповідним періодом минулого року зросла на 12,4%, а частка збиткових підприємств у процентах до загальної кількості підприємств становила 38,9% [7].

Зазначені тенденції динаміки основних показників ефективності машинобудівних підприємств України дають підстави стверджувати про стагнаційний характер їх розвитку та перебування у кризовій ситуації.

Серед заходів, що забезпечують успішне виведення підприємства з кризи та адаптації до значних змін у зовнішньому середовищі, ряд вчених вказують на впровадження стратегічного управління на підприємстві [6; 9]. Концепція стратегічного управління, що представлена в сучасній економічній літературі, дозволяє уявити підприємство як єдину систему, пояснити із загальносистемних позицій причини розвитку одних підприємств і стагнацію

й банкрутство інших. Стратегічне управління є найважливішим механізмом реструктуризації та диверсифікації бізнесу як в загальній ситуації, так і в умовах кризи [1; 2; 10].

Впровадження системи стратегічного управління на підприємстві надає можливість визначення об'єктивних зовнішніх і внутрішніх факторів, що формують зміни, відстеження й аналіз їх змін, зменшення негативних наслідків цих змін. Формування й реалізація стратегій в рамках стратегічного управління підприємства створює передумови для відновлення й забезпечення довгострокової прибутковості та ефективної діяльності підприємства в умовах кризи, його пристосованості до непередбачуваних змін завдяки балансуванню елементів внутрішнього середовища та вирішенню протиріч між внутрішнім та зовнішнім середовищами підприємства [9].

Для отримання всіх переваг від впровадження системи стратегічного управління на підприємстві суб'єкт господарювання має визначити систему взаємозалежних стратегій, до якої входять загальні, конкурентні, функціональні, товарні та інші стратегії, формуючи тим самим набір стратегічних альтернатив функціонування й розвитку підприємства. При цьому процес побудови такого стратегічного набору має здійснюватися на всіх рівнях управління, а сам стратегічний набір – це система взаємозалежних стратегій різного виду, що відбивають специфіку його життєдіяльності, характер і способи реалізації бажаної й очікуваної позиції на ринку [11, с. 125].

Слід погодитися з авторами [2; 11; 12; 13], які наголошують на важливості визначення комплексного стратегічного набору за принципом «від загального до часткового», коли стратегії вищого рівня розділяються на набір стратегій наступного рівня, які, у свою чергу, здійснюються за рахунок стратегій подальшого рівня. Це дозволяє створити збалансований взаємозв'язок між стратегіями й цілями різних рівнів управління та забезпечує передумови для операціоналізації та реалізації цих стратегій. Аналіз вищевказаних літературних джерел дозволив визначити, що стратегічний набір вітчизняного промислового підприємства, як правило, формується у вигляді такої ієрархії його елементів: «загальна стратегія – конкурентна стратегія – функціональні стратегії».

Вибір загальної стратегії як стратегії найвищого рівня в стратегічному набору ґрунтується на пропозиціях авторів [1; 3; 10; 11] щодо вибору як головної стратегії саме однієї із загальних або ототожнення корпоративної стратегії із загальною. Це, у свою чергу, знімає питання щодо кількості напрямків діяльності підприємства (багато- чи однобізнесова), оскільки, як виявлено в процесі дослідження, окремі автори [12; 13] під корпоративною стратегією розуміють стратегію найвищого рівня лише для корпорацій, диверсифікованих багатобізнесових компаній, вищий менеджмент яких має визначати інвестиційні пріоритети й спрямовувати корпоративні ресурси у найпривабливіші сектори бізнесу. Інші автори [9] характеризують корпоративну стратегію як таку, що визначає шляхи диверсифікації окремого однобізнесового підприємства та його присутність на різних ринках.

Враховуючи наявні умови функціонування вітчизняних промислових підприємств, серед запропонованих в науковій літературі [1 – 3; 10; 11; 13] загальних стратегій, актуальним є застосування стратегій в умовах кризи, що спрямовані на подолання та упередження появи кризових явищ у діяльності підприємства.

При появі передвісників негативних зрушень у діяльності підприємства, тобто ранніх сигналів наближення кризи, рекомендується застосування стратегій уникнення кризи, до яких належать:

- ✦ *стратегія пожевлення*, головною метою якої є покращення показників діяльності підприємства;
- ✦ *стратегія переорієнтації*, що спрямована на зміну набору напрямків діяльності з орієнтацією на майбутнє;
- ✦ *стратегія трансформації*, яка охоплює принципові зміни в межах існуючого набору напрямків діяльності [4].

На стадіях розвитку, розширення та поглиблення кризової ситуації на підприємстві у науковій літературі з питань антикризового й стратегічного управління [1 – 5; 9] рекомендується застосування цілого ряду стратегій. Відомий спеціаліст із стратегічного управління А. П. Наливайко [4] пропонує ряд стратегій, що забезпечать відбудову або вихід із кризи та створять передумови для реалізації моделі так званого проактивного управління, коли підприємство свідомо й цілеспрямовано формує своє внутрішнє й зовнішнє середовище. Головною метою стратегії виходу з кризи, яка обирається в кризовому стані підприємства, за словами автора, є забезпечення виживання та покращення становища підприємства через оздоровлення, санацію, відновлення тощо. При цьому реалізація стратегії відбудови є виправданою тільки з одночасним здійсненням стратегії проактивних змін.

Для реалізації моделі проактивного управління О.М. Ястремська разом із В.С. Степановою та В.М. Луцьковським пропонують впорядковану систему взаємозв'язаних загальних й конкурентних стратегій вітчизняних промислових підприємств, за якою кожній загальній стратегії, що обирається залежно від поточного стану підприємства та напрямку розвитку його функціонування, відповідає певний склад конкурентних стратегій, що будуються навколо їх основних складових: товар, технологія та ринок. У рамках кожної з цих дефініцій підприємство може визначити свої джерела конкурентних переваг в напрямках ціни, якості, можливостей і новизни товарів, використовуваних технологій та ринків, що обслуговуються [11].

Автори роботи [9] пропонують комплекс стратегій розвитку підприємства в умовах кризи, які спрямовані на вирішення внутрішніх протиріч або вирішення протиріч між внутрішнім та зовнішнім середовищами підприємства. Такі стратегії є досить актуальними в сучасних умовах підвищеної невизначеності та динамічності зовнішніх фак-

торів, оскільки забезпечують адаптацію до змін у зовнішньому середовищі на основі відповідного балансування елементів внутрішнього середовища [9, с. 253].

Стратегічний набір для вітчизняних промислових підприємств в умовах кризи пропонують В. С. Пономаренко, О. М. Тридід та М. О. Кизим у роботі [3], де для кожного рівня управління підприємством пропонується портфель стратегій на стадіях реструктуризації, злиття, приєднання, продажу, ліквідації чи банкрутства [3, с. 196]. Конкурентні стратегії даного набору в рамках реструктуризації підприємства як стратегії виходу з кризи пропонують розширення асортименту, збільшення або скорочення обсягів продажу, спеціалізацію продукції, вихід на нові сегменти ринку. На функціональному рівні стратегія виходу з кризи деталізується такими цілями, як фінансове оздоровлення, підвищення конкурентоспроможності продукції та підвищення технічного рівня виробництва.

Аналіз й узагальнення основних цілей та умов застосування пропонованих в науковій літературі стратегій в умовах кризи [1 – 5; 9] дозволяє згрупувати їх за такими критеріями, як фінансовий стан підприємства та рівень попиту на продукцію, що ним випускається (*табл. 1*).

Якщо за умов наявності у підприємства деяких виробничих резервів відбувається зародження негативних тенденцій його розвитку, як базова стратегія може використовуватися стратегія проникнення на ринок, за якої підприємство має зосередитися на певному сегменті споживачів або номенклатурі товарів. Ця стратегія спрямовує зусилля підприємства на глибше проникнення на ринок і збільшення темпів зростання об'єму продажів. Пріоритетами діяльності підприємства на ринку в разі помірного попиту на продукцію та появи ознак погіршення фінансового стану є помірне просування та низькі ціни на продукцію. У таких умовах у разі підвищення попиту на продукцію є доцільним застосування стратегії прискореного зростання, метою якої є повне використання внутрішніх й зовнішніх можливостей для запобігання розвитку кризи на підприємстві.

У разі недостатності у підприємства коштів на проведення агресивної політики для завоювання ринкових позицій є необхідним застосування стратегії розвороту, головною метою якої є виживання підприємства та яка полягає у відмові від виробництва нерентабельних товарів, скороченні надлишкової робочої сили, відмові від неефективних каналів розподілу ресурсів (інвестицій) тощо. Вибір стратегії подолання стійкості забезпечить орієнтацію підприємства на досягнення фінансового оздоровлення, збереження і підвищення ефективності використання потенціалу підприєм-

Таблиця 1

Матриця загальних стратегій підприємства в умовах кризи

Фінансовий стан підприємства	Рівень попиту на продукцію, що випускається		
	Низький	Середній	Високий
Поява перших ознак погіршення фінансового стану	Стратегія проникнення на ринок	Стратегія повільного зростання	Стратегія прискореного зростання
Нестійкий фінансовий стан	Стратегія розвороту, стратегія виходу з кризи	Стратегія виходу з кризи, стратегія подолання нестійкості	Стратегія стабілізації
Стан, близький до банкрутства	Стратегія контролю, стратегія реструктуризації, стратегія ліквідації	Стратегія скорочення, стратегія виходу з кризи	Стратегія «жнив»

ства. А якщо підприємство в нестійкому фінансовому стані не здатне забезпечити виробництво та реалізацію продукції в обсягах, що відповідають попиту на ринку, доцільним є використання стратегії стабілізації, що спрямована на збереження та стабілізацію положення підприємства, вивчення вимог споживачів і можливих шляхів оптимізації виробничих і збутових процесів згідно з їх попитом.

Головною метою стратегії виходу підприємства з кризи є забезпечення виживання підприємства, покращення його становища й забезпечення стабільного розвитку через оздоровлення, санацію й відновлення в умовах загрози банкрутства чи нестійкого фінансового стану. Застосування даної стратегії є доцільним при нестабільному чи низькому попиту на продукцію, що випускається підприємством.

В умовах глибокої фінансової кризи та відсутності можливості ведення боротьби на наявному ринку є доцільним проведення тотальної реструктуризації виробництва та організаційних змін, докорінні зміни у збутових процесах, реалізація зайвих активів або, навіть, повне припинення діяльності – ліквідація.

Якщо підприємство перейшло у критичний стан і втратило можливості для задоволення високого попиту на продукцію, воно може скористатися перевагами галузі для проведення вигідних «жнив». Застосовуючи відповідну стратегію підприємство може забезпечити грошові потоки за рахунок обмеження інвестицій, скорочення операційних витрат та отримання максимального доходу від розпродажу наявних запасів готової продукції.

Як видно з табл. 1, найбільш поширеною та універсальною серед запропонованих в науковій літературі стратегій в умовах кризи є стратегія виходу з кризи, оскільки її застосування рекомендується для відновлення й підвищення ефективності діяльності підприємства при нестабільному чи низькому попиту на продукцію, що випускається підприємством, яке перебуває в умовах загрози банкрутства чи нестійкого фінансового стану. Дана стратегія як загальна стратегія стратегічного набору підприємства в умовах кризи є підґрунтям для формування конкурентної стратегії, що спрямована на досягнення конкурентних переваг на ринку. Конкурентна стратегія, у свою чергу, є підґрунтям

для встановлення функціональних, які можна розглядати як стратегії забезпечення, що відповідають укрупненим етапам наскрізного бізнесу-процесу та видам ресурсів підприємства [11, с. 129]. Спираючись на рекомендації авторів робіт [1; 11; 14], серед таких функціональних стратегій можна виділити: маркетингові, постачальницькі, виробничі, збутові, управління фінансовими ресурсами, управління людськими ресурсами, управління матеріальними ресурсами, управління інформаційними ресурсами.

Аналіз економічної літератури з питань стратегічного й антикризового управління [1 – 5; 9; 11; 13; 14] дозволяє встановити загальний набір стратегічних цілей, що формується в рамках ієрархії стратегій, які деталізують стратегію виходу вітчизняного машинобудівного підприємства з кризи (рис. 1).

Таким чином, у сучасних економічних умовах все більшого значення набуває стратегічний підхід до управління підприємством, у рамках якого здійснюється визначення й реалізація довгострокової стратегії, що забезпечить ефективне функціонування підприємства в умовах надзвичайно високої невизначеності й нестабільності. Унаслідок одночасного посилення негативного впливу зовнішніх факторів та накопичення протиріч у внутрішньому середовищі більшість вітчизняних машинобудівних підприємств опинились у кризовій ситуації. Це підтвердив проведений аналіз показників, що характеризують соціально-економічне становище промисловості в цілому та машинобудівної галузі зокрема. Для подолання кризових явищ у діяльності підприємства та забезпечення його адаптації до негативних явищ у розвитку економіки рекомендується визначення стратегії виходу підприємства з кризи. Для конкретизації даної стратегії запропоновано стратегічний набір, який відповідає вимогам і викликам сучасних умов функціонування машинобудівних підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский и др. – Х.: ХГЭУ, 2002. – 252 с.



Рис. 1. Загальний набір стратегічних цілей вітчизняного машинобудівного підприємства в рамках стратегії виходу з кризи

- 2. Пономаренко В. С.** Стратегічне управління підприємством : монографія / В. С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 620 с.
- 3. Пономаренко В. С.** Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 323 с.
- 4. Наливайко А. П.** Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
- 5. Колісник М. К.** Антикризисне управління виробничо-господарськими структурами у машинобудуванні : монографія / М. К. Колісник. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 208 с.
- 6. Пушкар А. И.** Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы / А. И. Пушкар, А. Н. Тридид, А. Л. Колос. – Х. : ООО «Модель Вселенная», 2001. – 452 с.
- 7. Державний комітет статистики України** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
- 8. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності** / [Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська, А. П. Павлюк та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – 120 с.
- 9. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса** : монографія / авт. сост. А. Н. Тищенко, Ю. Б. Иванов, Н. А. Кизим, Е. В. Ревенко, Т. М. Чечетова-Терашвили. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2007. – 376 с.
- 10. Пастухова В. В.** Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія / В. В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2002. – 301 с.
- 11. Ястремська О. М.** Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : наукове видання / О. М. Ястремська. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с.
- 12. Карлоф Б.** Деловая стратегия / Б. Карлоф / Пер. с англ.; науч. ред. и авт. послесл. В. А. Приписнов. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
- 13. Семенов А. Г.** Стратегічне управління машинобудівними підприємствами : монографія / А. Г. Семенов. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 364 с.
- 14. Єльцова І. В.** Реалізація стратегічних намірів промисловими підприємствами Харківського регіону / І. В. Єльцова // Наука й економіка. – 2012. – № 4(28). – Т. 2. – С. 148 – 152.

REFERENCES

- Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua>
- Kolisnyk, M. K. *Antykryzove upravlinnia vyrobnycho-hospodarskymy strukturamy u mashynobuduvanni* [Crisis management of industrial and commercial structures in mechanical engineering]. Lviv: Lvivska politekhnik, 2009.
- Karlof, B. *Delovaia strategii* [Business strategy]. Moscow: Ekonomika, 1991.
- Nalyvaiko, A. P. *Teoriia stratehii pidprijemstva. Suchasnyi stan ta napriamky rozvytku* [The theory of business strategy. Current state and trends of development]. Kyiv: KNEU, 2001.
- Ponomarenko, V. S. *Stratehichne upravlinnia pidprijemstvom* [Strategic management]. Kharkiv: Osнова, 1999.
- Pushkar, A. I., Trided, A. N., and Kolos, A. L. *Antikrizisnoe upravlenie: modeli, strategii, mekhanizmy* [Crisis management: models, strategies, mechanisms]. Kharkiv: Model Vselennaia, 2001.
- Ponomarenko, V. S., Yastremskaia, E. N., and Lutskovskiy, V. M. *Mekhanizm upravleniia predpriatiem: strategicheskii aspekt* [Mechanism of Enterprise Management: strategic aspect]. Kharkiv: KhGEU, 2002.
- Pastukhova, V. V. *Stratehichne upravlinnia pidprijemstvom: filosofii, polityka, efektyvnist* [Strategic management: philosophy, politics, effectiveness]. Kyiv: KNTEU, 2002.
- Ponomarenko, V. S., Trydid, O. M., and Kyzym, M. O. *Stratehiia rozvytku pidprijemstva v umovakh kryzy* [Development strategy in the crisis]. Kharkiv: INZHEK, 2003.

Semenov, A. H. *Stratehichne upravlinnia mashynobudivnymy pidprijemstvamy* [Strategic management of machine-building enterprises]. Zaporizhzhia: KPU, 2009.

Tishchenko, A. N., Ivanov, Yu. B., and Kizim, N. A. *Formirovanie konkurentnoy pozitsii predpriatiia v usloviakh krizisa* [Formation of the competitive position of the company in a crisis]. Kharkiv: INZHEK, 2007.

Yastremska, O. M. *Investytsiina diialnist promyslovykh pidprijemstv: metodolohichni ta metodychni zasady* [The investment activity of industrial enterprises: methodological and methodical bases]. Kharkiv: KhDEU, 2004.

Yeltsova, I. V. "Realizatsiia stratehichnykh namiriv promyslovykh pidprijemstvamy Kharkivskoho rehionu" [Implementation of the strategic intentions industry Kharkov region]. *Nauka i ekonomika*, vol. 2, no. 4(28) (2012): 148-152.

Zhalilo, Ya. A., Pokryshka, D. S., and Belinska, Ya. V. *Perspektyvy ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalnoi makroekonomichnoi nestabilnosti* [Prospects for Ukraine's economy in a global macroeconomic instability]. Kyiv: NISD, 2013.

КРИТЕРІЇ АНАЛІЗУ ПРОДУКЦІЇ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

ЮРИНЕЦЬ О. В., ТОМ'ЮК О. Я.

УДК 629.331

Юринець О. В., Том'юк О. Я. Критерії аналізу продукції автомобілебудівних підприємств у процесі стратегічного маркетингового забезпечення її конкурентоспроможності

У статті проведено аналіз основних методик класифікації продукції автомобілебудівних підприємств для проведення аналізу конкурентоспроможності продукції на ринку. Виявлено основні фактори впливу на споживача в процесі вибору авто для подальшої купівлі. Досліджено та визначено сучасні тенденції на ринку легкових автомобілів в Україні. Наведено особливості регіональних ринків. Виділено основні напрямки вдосконалення товарної політики вітчизняних підприємств згідно із сучасними тенденціями галузі. Сформульовано перспективи подальших досліджень щодо вдосконалення основних компонентів комплексу маркетингу, спрямованих на просування продукції автомобілебудівних підприємств.

Ключові слова: класифікація, конкурентоспроможність, маркетингова товарна політика, продукція автомобілебудівних підприємств.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 12.

Юринець Оксана Василівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: uroksana@gmail.com

Том'юк Олеся Ярославівна – аспірантка, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: olesya.tomyuk@gmail.com

УДК 629.331

Юринець О. В., Том'юк О. Я. Критерии анализа продукции автомобилестроительных предприятий в процессе стратегического маркетингового обеспечения ее конкурентоспособности

В статье проведен анализ основных методик классификации продукции автомобилестроительных предприятий для проведения анализа конкурентоспособности продукции на рынке. Выявлены ключевые факторы влияния на потребителя в процессе выбора автомобиля для последующей покупки. Исследованы и изучены современные тенденции на рынке легковых автомобилей в Украине. Приведены особенности региональных рынков. Выделены основные направления усовершенствования товарной политики отечественных предприятий согласно с современными тенденциями отрасли. Сформулированы перспективы будущих исследований относительно усовершенствования основных компонентов комплекса маркетинга, направленных на продвижение продукции автомобилестроительных предприятий.

Ключевые слова: классификация, конкурентоспособность, маркетинговая товарная политика, продукция автомобилестроительных предприятий.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

Юринець Оксана Васильівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: uroksana@gmail.com

Том'юк Олеся Ярославівна – аспірантка, Національний університет «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: olesya.tomyuk@gmail.com

UDC 629.331

Yurynets O. V., Tomyuk O. Ya. Criteria of Analysis of Products of Automakers in the Process of Strategic Marketing Provision of its Competitiveness

The article conducts analysis of main methods of classification of automakers' products for analysing the products competitiveness in the market. It reveals key factors of influence upon the consumer in the process of car selection for further purchase. It studies modern tendencies in the auto market in Ukraine. It shows specific features of regional markets. It specifies main directions of improvement of the trade policy of domestic enterprises in accordance with modern tendencies of the branch. It formulates prospects of future studies regarding improvement of main components of the marketing complex directed at promotion of automakers' products.

Key words: classification, competitiveness, marketing trade policy, automakers' products.

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 12.

Yurynets Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management of Organizations, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: uroksana@gmail.com

Tomyuk Olesya Ya. – Postgraduate Student, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: olesya.tomyuk@gmail.com

Забезпечення конкурентоспроможності продукції автомобілебудівних підприємств передбачає проведення аналізу стану ринку, що включає в себе аналіз основних конкурентів. Автомобільні виробники з кожним роком розширюють асортимент продукції, додаючи нові моделі та модифікації до вже існуючих на ринку. Розширення асортименту продукції приводить і до розширення альтернативних варіантів покупки перед споживачем. Конкурентну ситуацію для існуючих автомобілебудівних підприємств ускладнює вихід на ринок китайських автомобільних торгових марок, які завойовують ринок завдяки їх цінній політиці. Існуючі європейські та корейські марки, на противагу китайським виробникам, розширюють діапазон

моделей у кожному класі, вводячи на ринок нові бюджетні моделі всіх класів модельного ряду. Основним критерієм відбору потенційної покупки для споживача все ж залишається цінний фактор, а, точніше, його платоспроможність.

Така політика автомобілебудівних підприємств розширює перед споживачем асортимент вибору, конкуренція між товарами з кожним роком виходить за межі класу, і легкові авто конкурують з аналогічними за ціною позашляховиками чи добре укомплектованими малолітражними авто нижчих класів. Це призводить до ускладнення прогнозування дій споживача на ринку для маркетингових служб автомобілебудівних підприємств, адже на сьогодні не існує методики визначення конкурентоспроможності

автомобіля, об'єктивно враховуючи належність до класу. Така ринкова тенденція зумовлює необхідність розробки нової системи визначення конкурентної групи автомобілів відповідно до розширення конкуренції між автомобілями різних класів з урахуванням «життєвого циклу» продукту.

Проблематикою визначення критеріїв у процесі визначення конкурентоспроможності промислової продукції займалися такі вчені, як Кузьмін О. Є., Романчук Т. В., Журило І. В., Зулкарнаєв А. Р., Целікова А. В., Долинская М. Г., Соловйов І. А., Осипов В. Н., Мельник Т. С., Буркінский Б. В., Фатхутдінов Р. А., Гузар Б. С., Гавриш Ю. О., Христофор О. Ф., а також Зав'ялов П. С. Більшість науковців та практиків використовують метод визначення конкурентної групи у процесі визначення конкурентоспроможності продукції автомобілебудівних підприємств. Даний підхід не враховує, що малі обсяги продажу можуть бути спричинені низьким рівнем популярності моделі відповідно до стадії «життєвого циклу» продукту, а характеристика популярності є дуже динамічною, що може спричинити стрімку зміну показників обсягу продажу, що, у свою чергу, призведе до деактуалізації результатів самого дослідження.

Необхідно забезпечити новий механізм визначення конкурентної групи авто з урахуванням розширення конкуренції на ринку між різними класами та відмінними від загальноприйнятих класифікаційними ознаками. Слід розробити ефективний механізм визначення пріоритетних для споживача характеристик при виборі авто та встановити рівень сили конкурентної переваги авто інших класів, адже, без сумніву, рівень прохідності позашляховика нижньої цінової категорії є набагато вищим, ніж рівень прохідності седана вищої цінової категорії, хоча їх ціни аналогічні.

Процес визначення конкурентної групи для комплексного аналізу конкурентоспроможності – це виділення того переліку продукції на ринку, які є основними конкурентами товару, що аналізується. Перед науковцями та практиками постає проблема забезпечення єдиної методології виділення конкурентної групи для аналізу стану продукту на ринку. Рациональне виділення конкурентної групи знижує рівень ризику здійснити аналіз із формулюванням помилкових висновків, які можуть трансформуватись у помилкові управлінські рішення. На *рис. 1* зображено процес визначення конкурентоспроможності продукції для прийняття управлінських рішень, спрямованих на її підвищення у стратегічному контексті.

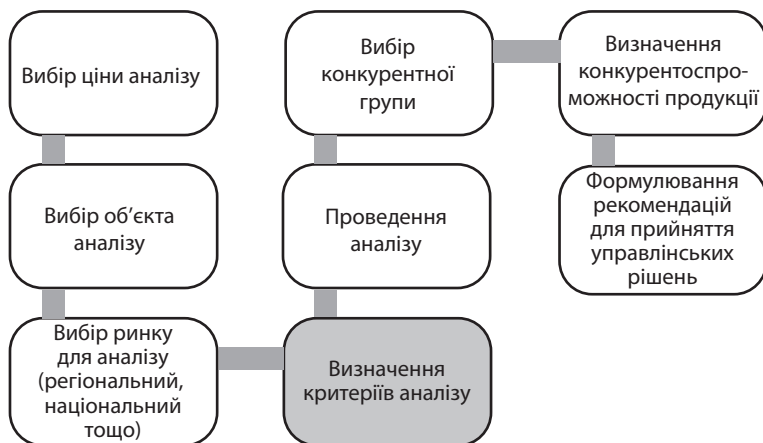


Рис. 1. Процес визначення конкурентоспроможності продукції автомобілебудівних підприємств [власна розробка]

Послідовність етапів у визначенні конкурентоспроможності продукції включає в себе етап визначення критеріїв аналізу, який відіграє вагомий роль у формулюванні об'єктивних висновків на кінцевому етапі аналізу. Вибір правильних критеріїв аналізу дозволить визначити ту групу конкурентної продукції, яка підпадає попередньому вибору споживача на ринку. Для ефективного стратегічного забезпечення конкурентоспроможності продукції маркетинговій службі підприємства необхідно перманентно відслідковувати динаміку складу конкурентної групи, яка формується на момент аналізу, адже це дозволить відслідковувати ринкові тенденції.

Більшість практиків і вчених схиляються до виділення конкурентної групи за такими основними ознаками: за ціною, за класом авто, за кількісними показниками обсягів продажу, за маркетинговими зусиллями конкурентів. Дані критерії вибору дозволяють вузько визначити конкурентів аналізованого авто без урахування решти не менш важливих характеристик. Іноді практики використовують комбінований набір критеріїв вибору: виділяють ціновий коридор і сегментують з класом, виділяють топ-5 найбільш проданих автомобілів визначеного регіону і відсікають тих конкурентів, які витрачають менше маркетингових зусиль на просування товару [1 – 4].

Метод класифікації за ціною має ряд переваг: найбільш чітке виділення потенційних об'єктів конкурентної групи за платоспроможністю покупця. Виділення «цінового коридору» споживача дає можливість маркетинговій службі визначити перелік марок по моделю, які розглядатиме у процесі вибору споживач. Недоліками даного методу є складність визначення конкурентів відповідно до рівня комплектації авто, адже авто класу А повної комплектації за ціною буде конкурентоспроможним по відношенню до автомобілю вищого класу базової комплектації, але, по суті, це можуть бути абсолютно не конкуруючі між собою автомобілі.

Метод класифікації за класом авто передбачає відбір тих автомобілів, які за обсягом продажів займають або лідерські позиції, або кількісно наближаються до обсягів продажу аналізованого авто. Але сучасні тенденції на ринку вказують на те, що споживачі, обмежуючись ціновим фактором, проводять попередній аналіз автомобілів із різних класів і різних модифікацій. Важливо розглянути вимоги, згідно з якими автомобілі поділяються на класи (*табл. 1*).

Крім наведених у *табл. 1* класів, учасники автомобільного ринку виділяють додаткові класи, які не визначаються габаритами авто. Наприклад, у класі В виділяють підклас В-Premium, у класі С – Premium, додатково для спортивних і трьохдверних авто з низьким кліренсом виділяють клас Coupe, який поділяється на підкласи Coupe Low, Coupe Premium High, Coupe Premium Low залежно від рівня престижу авто. Класи D та E аналогічно мають підклас E-Premium. Клас сімейних авто об'єднують, позначаючи аббревіатурою «MPV», які поділяються на: MPV-B, MPV-C та MPV-Large відповідно. Клас SUV об'єднує позашляховики [5; 6].

Метод класифікації за кількісними показниками обсягів продажу використовується найчастіше для того, щоб визначити частку ринку даної марки чи моделі. Перева-

Таблиця 1

Критерії поділу легкових автомобілів на класи [5]

Клас	Довжина, мм	Висота, мм	Колісна база, мм
A	3,200 – 3,750	1,368 – 1,540	2,200 – 2,446
B	3,750 – 3,990	1,420 – 1,520	2,370 – 2,500
C	4,200 – 4,500	1,430 – 1,55	2,510 – 2,700
D	4,700 – 4,850	1,430 – 1,550	2,700 – 2,799
E	4,850 – 5,050	1,430 – 1,550	2,730 – 2,900

гами даного методу є те, що ринок сам регулює і розподіляє автомобілі за їх конкурентоспроможністю, адже автомобілі з низьким рівнем конкурентоспроможності не будуть займати лідерські позиції. Недоліками даного методу є складність визначення ваги якісної та економічної складової, адже визначити, яка складова забезпечила успіх чи невдачу на ринку, користуючись лише даним методом, буде складно.

Метод класифікації за маркетинговими зусиллями конкурентів використовують доволі рідко, через відсутність доступу до даних щодо витрат на маркетингові заходи. Якщо вдаватись до комбінування критеріїв, наприклад сегментувати за класом і виділяти ціновий коридор конкурентних товарів, то даний метод є більш раціональним і забезпечить більш точне визначення конкурентної групи авто, що в майбутньому спростить визначення рівня конкурентоспроможності кожного автомобіля даної конкурентної групи об'єкта аналізу.

У своїй книзі «Маркетинг на ринку легкових автомобілів» М. Сокол пропонує найбільш ефективний метод вибору конкурентної групи. Згідно з розробленою методологією [7] автор пропонує на першому етапі виділяти клас авто, наступним кроком – вибирати авто одного цінового сегмента та завершувати вибір конкурентної групи за обсягом продажу на ринку. Проте, існує ряд умовностей при використанні даного методу: по-перше, тут важко визначити, які моделі інших класів є потенційними конкурентами об'єкта аналізу, по-друге, обсяги продажу значною мірою залежать від стадії життєвого циклу продукту.

Автомобілебудівні підприємства щороку випускають все нові та нові моделі, розширюючи модельний ряд. Наприклад, на первинному ринку легкових автомобілів у Львівській області за перше півріччя 2013 р. у класі А реалізовано продукцію 7 автомобільних торгових марок, у класі В – 17, а за аналогічний період минулого року в класі А було реалізовано 6, а у класі В число автомобільних торгових марок не перевищувало 16 найменувань [8].

Якщо в минулих періодах між собою конкурували авто X_1 і авто X_2 одного класу в аналогічній комплектації та за схожою ціною, то сьогодні до конкуренції долучаються і авто X_3 з класу позашляховиків за аналогічною ціною та авто X_4 з класу мікролітражних авто, але максимальною комплектацією, що приводить меншу ціну класу до рівня цін автомобілів X_1 і X_2 . Практикам важко визначити, за рахунок чого можна збільшити частку ринку, або через що вони втрачають свої ринкові позиції.

Маркетингова служба кожного виробничого підприємства має чітко визначити та відслідковувати динаміку профілю споживача відповідно до кожного виду продукції свого товарного асортименту. Профіль споживача – це набір характеристик, вподобань, схильностей та характерних особливостей споживача, який є найбільш потенційним

покупцем даного товару. Цільовий споживач має розглядатись маркетинговою службою як потенційний платоспроможний клієнт, що в короткий термін готовий здійснити покупку, але вагається між автомобілем виробника, який проводить даний аналіз, та іншими автомобілями, які й складають конкурентну групу авто [7; 9].

Маркетингова служба автомобілебудівного підприємства має використовувати вищезгаданий профіль споживача для визначення потенційних смаків клієнтів. Наприклад, якщо маркетингова служба ідентифікуватиме цільового споживача конкретного авто як людину з низьким рівнем доходу, переважно мешканця сільської місцевості, і без особливих вимог щодо рівня комплектації авто, то рівень конкурентоспроможності дешевого позашляховика перевищує рівень конкурентоспроможності альтернативного легкового автомобіля. Володіючи детальним профілем споживача, маркетингова служба підприємства зможе визначити, які класи авто є потенційними конкурентами об'єкта аналізу.

Послідовність визначення конкурентної групи відповідно до актуальних ринкових тенденцій має включати: цінове сегментування; відбір на основі аналізу технічних показників автомобілів; вибір конкурентної групи базуючись на визначенні «життєвого циклу» продукту.

Цінове сегментування, як перший етап у процесі вибору конкурентної групи, схематично зображено на рис. 2. Платоспроможність клієнта визначається діапазоном наявних готівкових або кредитних ресурсів і рівня його внутрішніх потреб, який він бажає задовольнити. Тому до кожного класу авто слід відносити від 5 до 10 конкурентних автомобілів, які мають найбільші обсяги продажу на аналізованому ринку. Показники l_{min} і l_{max} позначають найнижчу ціну базової комплектації та найвищу ціну максимальної комплектації серед автомобілів відповідного класу. Умовно потенційну платоспроможність ми позначимо відрізком від y_0 до y_1 . По осі абсцис ми відкладемо класи автомобілів, які поділені за довжиною та шириною кузова автомобіля від найменших до найбільших і позашляховиків.

З даної схеми стає зрозумілим, автомобілі яких класів потрапляють до конкурентної групи автомобіля X за ціною ознакою. Автомобілі класу D до даної групи не потрапили через високу ціну базової комплектації.

Ті автомобілі, які потрапили в ціновий діапазон, мають пройти комплексний аналіз технічних характеристик. У книзі М. Сокола [7] запропоновано деталізований аналіз технічних параметрів на основі офіційних даних посередників автомобільного ринку, які реалізують продукцію кінцевому споживачеві. Даний етап передбачає відбір найважливіших технічних показників авто та їх комплексну експертну оцінку. Якщо аналізу підлягають N автомобілів, то максимальною оцінкою показника буде N балів. У даному аналізі слід розділити дані показники, як це зображено в табл. 2.

Виникають труднощі щодо визначення позитивних і негативних показників технічних характеристик, адже збільшення споживання пального буде оцінюватись нижчим балом, попри те, що така ж позитивна динаміка для показника максимальної швидкості або потужності двигуна має оцінюватись вищим балом. Згідно з табл. 2, якщо в аналізі технічних характеристик розглядають 10 моделей автомобілів, то найкращий показник потужності двигуна оцінюється максимальною оцінкою 10, а модель з найнижчим рівнем потужності – 1 бал. Натомість, автомобіль з найменшим рівнем витрати пального отримає макси-

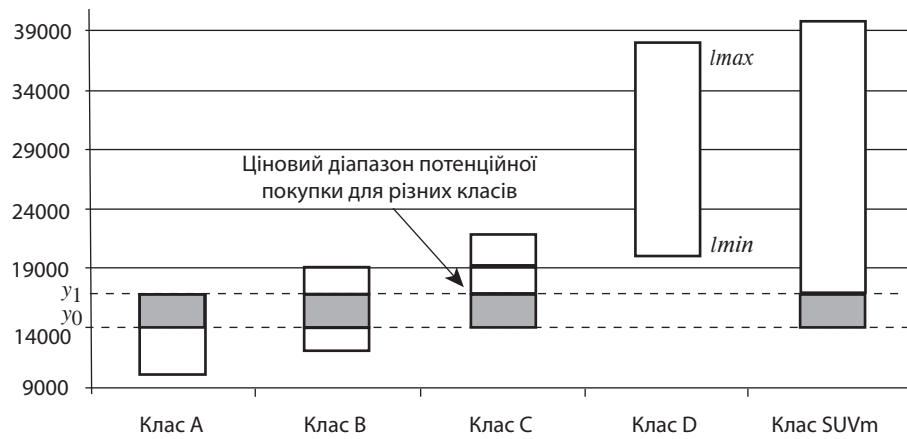


Рис. 2. Схематичне зображення цінового коридору для різних класів автомобілів як першого етапу в процесі вибору конкурентної групи автомобіля

Таблиця 2

Класифікація показників за ознакою пропорційності оцінювання

Вид показника	Назва показника
Оцінка показника залежить від його динаміки прямо пропорційно (збільшення показника приводить до підвищення оцінки рівня конкурентоспроможності і навпаки)	Колія передніх коліс, мм
	Колія задніх коліс, мм
	Кліренс, мм
	Колісна база, мм
	Об'єм багажника, л
	Об'єм паливного баку, л
	Об'єм двигуна, куб. см
	Потужність двигуна, к. с.
	Максимальна швидкість, км/год
	Потужність двигуна, к. с.
	Кількість подушок безпеки
	Гарантійний період
Оцінка показника залежить від його динаміки обернено пропорційно (зниження показника призводить до підвищення оцінки рівня конкурентоспроможності і навпаки)	Гарантійний пробіг, км
	Споряджена маса, кг
	Повна маса, кг
	Розхід палива, змішаний цикл, л/100км
	Час розгону до 100 км/год
Показники, які не піддаються диференційованій оцінці	Ціна автомобіля
	Довжина, мм
	Ширина, мм
	Висота, мм

Джерело: власна розробка на основі переліку технічних характеристик з офіційних сайтів автомобільних дистриб'юторів та дилерів [10 –12].

мальну оцінку, а найбільш витратна модель – мінімальну – 1 бал. Показники габаритності авто оцінити експертам найважче, адже різні категорії споживачів – мають різні потреби щодо ергономічних властивостей автомобіля.

Аналіз технічних характеристик автомобіля має завершуватись шляхом підсумовування експертних оцінок та порівняння кінцевого результату між автомобілями, які підлягали даному дослідженню. Аналітикам на даному етапі слід максимально звужити кількість потенційних об'єктів конкурентної групи. До наступного етапу виділення конкурентних автомобілів переходять лише ті, які набрали найвищу кількість балів, кількість слід обмежувати до 5 елементів.

Більшість практиків схильється до проведення аналізу статистичних даних щодо обсягів продажу на ринку, але, обравши моделі з найвищими обсягами продажу на ринку, не врахувавши потенціалу менш популярних, але нових моделей, аналітики підвищують рівень ризику помилкового формування конкурентної групи (КГ). Аналіз конкурентів на автомобільному ринку має враховувати етап життєвого циклу товару, тобто динаміку обсягів продажу в розрізі часу. На рис. 3 зображено життєвий цикл автомобілів Daewoo Lanos, Renault Logan, Lada Priora, які попередньо пройшли вищезгадані етапи аналізу і підлягають визначенню стадії життєвого циклу для кожного з них.

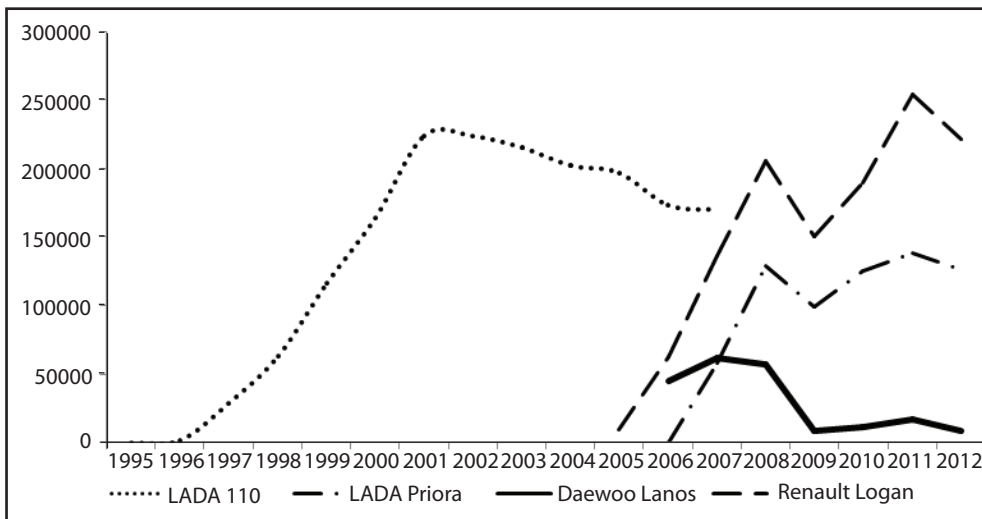


Рис. 3. Життєвий цикл автомобілів КГ Daewoo Lanos [8; 10 – 12]

Динаміка кривих, які графічно відображають життєві цикли для автомобілів, що належать до конкурентної групи Daewoo Lanos, свідчить про те, що автомобіль Lada 21099 у 2006 р. завершує свій життєвий цикл із появою автомобіля нового покоління Lada Priora. Важливо звернути увагу на те, що оновлена модель не досягнула очікуваного результату, значною мірою, через появу нових висококонкурентних за ціною та комплектацією китайських моделей.

Важливо відзначити, що вихід на ринок оновленого автомобіля Renault Logan спричинив позитивний ефект для показника обсягів продажу, адже ще на початку 2012 р. життєвий цикл даної моделі почав переходити у стадію «занепаду». Для автомобіля Daewoo Lanos, який є об'єктом аналізу з 2009 р., життєвий цикл знаходиться у стадії занепаду, що вимагає прийняття управлінських рішень щодо зміни товарної політики підприємства-виробника. Ситуація на ринку загострюється і появою нових продуктів китайського виробництва, які вже сьогодні проходять крупновузлове складання в Україні, витісняючи українські автомобілі з ринку за рахунок цінової стратегії демпінгування.

Завершальний етап вибору конкурентної групи у процесі аналізу конкурентоспроможності продукції автомобілебудівних підприємств залежить від цілі самого аналізу. Маркетингова служба підприємства-виробника, після проведених досліджень, може включити до конкурентної групи автомобілі аналогічні за динамікою життєвого циклу товару, тобто, якщо об'єкта аналізу знаходиться на стадії «спаду», то до розгляду приймають ті моделі, які знаходяться на тій ж стадії. Якщо підприємство у своїй маркетинговій політиці орієнтується на довгострокові перспективи, то до конкурентної групи слід включати автомобілі, які знаходяться на перших трьох стадіях свого життєвого циклу. За таких умов керівництву підприємства слід приймати відповідні управлінські рішення щодо підвищення рівня конкурентоспроможності даного продукту автомобілебудівного підприємства шляхом продовження життєвого циклу товару, або шляхом радикальних дій щодо модифікації чи випуску концептуально нового товару.

ВИСНОВКИ

У статті досліджено загальні підходи щодо сегментації продукції автомобілебудівної галузі, запропоновано послідовність вибору конкурентної групи автомобілів відповідно до профілю кінцевого споживача, обґрунтовано

доцільність та наведено принципи оцінювання технічних характеристик автомобілів та етапу життєвого циклу об'єктів конкурентної групи. Основним критерієм відбору автомобілів до конкурентної групи запропоновано вважати профіль споживача, що має передбачати найбільш вагомі для споживача характеристики автомобіля. Відповідно до цього маркетингова служба може прогнозувати склад конкурентної групи та визначати рівень конкурентоспроможності кожного об'єкта. Процес визначення конкурентоспроможності продукції автомобілебудівних підприємств потребує окремого вивчення, адже слід об'єктивно враховувати важливість конкретного набору якісних показників кожної моделі конкурентної групи автомобіля, який є об'єктом аналізу. Згідно з результатами дослідження керівництво підприємства має вжити відповідних заходів для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Ефективні управлінські рішення щодо зміни маркетингової товарної політики мають бути обґрунтовані реальними показниками, які б свідчили про їх доцільність. Але повноцінного механізму визначення доцільності управлінських рішень досі не розроблено, тому подальші дослідження даної проблематики мають передбачати розробку процедури обґрунтування доцільності змін товарної політики підприємства для забезпечення конкурентоспроможності продукції автомобілебудівних підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кищун В. А. Класифікація легкових автомобілів – мінівенів, позадорожників і спорткарів / В. А. Кищун // Вісник Донецької академії автомобільного транспорту. – 2012. – № 4. – С. 27 – 35.
2. Сокол М. Українська класифікація легкових автомобілів / М. Сокол, Г. Ханенко // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 1. – С. 33 – 37.
3. Бутенко Н. В. Сегментація ринку товарів промислового призначення / Н. В. Бутенко // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наукових праць. – 2011. – № 2 (117). – С. 3 – 10.
4. Стернюк О. Б. Особливості асортиментної політики автомобілебудівного підприємства в умовах кризи / О. Б. Стернюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 400 – 406.

5. Асоціація автовиробників України «УкрАвтопром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrautoprom.com.ua>
6. Автомобили мира 2012: автомобильная энциклопедия. – М. : Третий Рим, 2011. – 216 с.
7. Сокол М. Маркетинг на рынке легковых автомобилей / М. Сокол. – К. : Альфа Реклама, 2012. – 500 с.
8. Сайт інформаційно-аналітичної групи «Autoconsulting» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.autoconsulting.com.ua/>
9. Dennis J. Cahill. Lifestyle Market Segmentation / Dennis J. Cahill // Haworth Press. – 2006. – 184 p.
10. Офіційний сайт імпортера Renault в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.renault.ua>
11. Офіційний сайт Волжського автомобільного заводу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vaz.kiev.ua/>
12. Офіційний сайт Запорізького автомобільного заводу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zaz.ua/>

REFERENCES

- Asotsiatsiia avtovyrobnykiv Ukrainy «UkrAvtoprom». <http://ukrautoprom.com.ua>
- Avtomobili mira 2012 [Cars in the world in 2012]. Moscow: Tretiy Rim, 2011.

- Butenko, N. V. "Sehmentatsiia rynku tovariv promyslovoho pryznachennia" [Market segmentation of industrial goods]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 2(117) (2011): 3-10.
- Dennis, J. Cahill. *Lifestyle Market Segmentation*: Haworth Press, 2006.
- Kyshchun, V. A. "Klasyfikatsiia lehkovykh avtomobiliv – miniveniv, pozadorozhnykiv i sportkariv" [Classification cars - minivans, sports cars and SUVs]. *Visnyk DAAT*, no. 4 (2012): 27-35.
- Ofitsiynyi sait importera Renault v Ukraini. <http://www.renault.ua>
- Ofitsiynyi sait Volzhskoho avtomobilnoho zavodu. <http://vaz.kiev.ua/>
- Ofitsiynyi sait Zaporizkoho avtomobilnoho zavodu. <http://www.zaz.ua>
- Sterniuk, O. B. "Osoblyvosti asortymentnoi polityky avtomobilebudivnoho pidpriemstva v umovakh kryzy" [Features assortment policy automobile company in crisis]. *Problemy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 640 (2009): 400-406.
- Sokol, M., and Khanenko, H. "Ukrainska klasyfikatsiia lehkovykh avtomobiliv" [Ukrainian classification of cars]. *Marketynh v Ukraini*, no. 1 (2012): 33-37.
- Sokol, M. *Marketing na rynku legkovykh avtomobiley* [Marketing on the passenger car market]. Kyiv: Alfa Reklama, 2012.
- Sait informatsiino-analitychnoi hrupy «Autoconsulting». <http://www.autoconsulting.com.ua/>

УДК 338.3.492

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ

ВОЛОЩУК Т. Г.

УДК 338.3.492

Волощук Т. Г. Тенденції розвитку експортного потенціалу олійно-жирової галузі

Наголошено, що продукція олійно-жирової галузі є важливою складовою експорту України. Узагальнено погляди вітчизняних і російських науковців щодо тлумачення поняття «експортний потенціал». Запропоновано авторське визначення експортного потенціалу олійно-жирового підприємства (корпорації) як максимальної здатності конкретної структури олійно-жирової галузі забезпечувати пріоритетні позиції на відповідному сегменті зовнішнього ринку протягом тривалого періоду часу. Конкретизовано роль експортного потенціалу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств олійно-жирової галузі. Наведено перелік найбільших вітчизняних експортерів соняшникової олії. Обґрунтовано ієрархічну структуру експортного потенціалу олійно-жирового підприємства. Наведено динаміку експорту соняшникової олії протягом 2010 – 2011 і 2011 – 2012 маркетингових років. Розроблено аргументовані рекомендації щодо підвищення експортного потенціалу олійно-жирової галузі та підприємств зокрема.

Ключові слова: асоціація «Укроліяпром», експортний потенціал, олійно-жирова галузь, соняшникова олія.

Рис.: 2. **Бібл.:** 12.

Волощук Тетяна Георгіївна – науковий співробітник, Науково-дослідний інститут Черкаського державного технологічного університету (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: yanka79@mail.ru

УДК 338.3.492

UDC 338.3.492

Волощук Т. Г. Тенденции развития экспортного потенциала масложировой отрасли

Отмечено, что продукция масложировой отрасли является важной составляющей экспорта Украины. Обобщены взгляды отечественных и российских ученых относительно толкования понятия «экспортный потенциал». Предложено авторское определение экспортного потенциала масложирового предприятия (корпорации) как максимальной способности конкретной структуры масложировой отрасли обеспечивать приоритетные позиции на соответствующем сегменте внешнего рынка на протяжении длительного периода времени. Конкретизована роль экспортного потенциала во внешнеэкономической деятельности предприятий масложировой отрасли. Приведен перечень крупнейших отечественных экспортеров подсолнечного масла. Обоснована иерархическая структура экспортного потенциала масложирового предприятия. Приведена динамика экспорта подсолнечного масла в течение 2010 – 2011 и 2011 – 2012 маркетинговых годов. Разработаны аргументированные рекомендации по повышению экспортного потенциала масложировой отрасли и предприятий в частности.

Ключевые слова: ассоциация «Укролияпром», экспортный потенциал, масложировая отрасль, подсолнечное масло.

Рис.: 2. **Библ.:** 12.

Волощук Татьяна Георгиевна – научный сотрудник, Научно-исследовательский институт Черкасского государственного технологического университета (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: yanka79@mail.ru

Voloshchuk T. H. Tendencies of Development of Export Potential of the Fat-and-Oil Industry

The article marks that the products of the fat-and-oil industry is an important component of the Ukrainian export. It generalises views of domestic and Russian scientists with respect to interpretation of the "export potential" notion. It offers the author's definition of the export potential of a fat-and-oil enterprise (corporation) as a maximal ability of a specific structure of the fat-and-oil industry to ensure the priority positions at the relevant segment of the foreign market during a long period of time. It specifies the role of the export potential in foreign economic activity of enterprises of the fat-and-oil industry. It provides a list of major domestic exporters of sunflower oil. It justifies a hierarchical structure of the export potential of a fat-and-oil enterprise. It shows dynamics of sunflower oil export during 2010 – 2011 and 2011 – 2012 marketing years. It develops justified recommendations on increase of the export potential of the fat-and-oil industry and enterprises in particular.

Key words: Ukroliaprom association, export potential, fat-and-oil industry, sunflower oil.

Pic.: 2. **Bibl.:** 12.

Voloshchuk Tetyana H. – Research Associate, Research Institute of the Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, 18006, Ukraine)

E-mail: yanka79@mail.ru

5. Асоціація автовиробників України «УкрАвтопром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrautoprom.com.ua>
6. Автомобили мира 2012: автомобильная энциклопедия. – М. : Третий Рим, 2011. – 216 с.
7. Сокол М. Маркетинг на рынке легковых автомобилей / М. Сокол. – К. : Альфа Реклама, 2012. – 500 с.
8. Сайт інформаційно-аналітичної групи «Autoconsulting» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.autoconsulting.com.ua/>
9. Dennis J. Cahill. Lifestyle Market Segmentation / Dennis J. Cahill // Haworth Press. – 2006. – 184 p.
10. Офіційний сайт імпортера Renault в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.renault.ua>
11. Офіційний сайт Волжського автомобільного заводу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vaz.kiev.ua/>
12. Офіційний сайт Запорізького автомобільного заводу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zaz.ua/>

REFERENCES

- Asotsiatsiia avtovyrobnykiv Ukrainy «UkrAvtoprom». <http://ukrautoprom.com.ua>
- Avtomobili mira 2012 [Cars in the world in 2012]. Moscow: Tretiy Rim, 2011.

- Butenko, N. V. "Sehmentatsiia rynku tovariv promyslovoho pryznachennia" [Market segmentation of industrial goods]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 2(117) (2011): 3-10.
- Dennis, J. Cahill. *Lifestyle Market Segmentation*: Haworth Press, 2006.
- Kyshchun, V. A. "Klasyfikatsiia lehkovykh avtomobiliv – miniveniv, pozadorozhnykiv i sportkariv" [Classification cars - minivans, sports cars and SUVs]. *Visnyk DAAT*, no. 4 (2012): 27-35.
- Ofitsiynyi sait importera Renault v Ukraini. <http://www.renault.ua>
- Ofitsiynyi sait Volzhskoho avtomobilnoho zavodu. <http://vaz.kiev.ua/>
- Ofitsiynyi sait Zaporizkoho avtomobilnoho zavodu. <http://www.zaz.ua>
- Sterniuk, O. B. "Osoblyvosti asortymentnoi polityky avtomobilebudivnoho pidpriemstva v umovakh kryzy" [Features assortment policy automobile company in crisis]. *Problemy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 640 (2009): 400-406.
- Sokol, M., and Khanenko, H. "Ukrainska klasyfikatsiia lehkovykh avtomobiliv" [Ukrainian classification of cars]. *Marketynh v Ukraini*, no. 1 (2012): 33-37.
- Sokol, M. *Marketing na rynku legkovykh avtomobiley* [Marketing on the passenger car market]. Kyiv: Alfa Reklama, 2012.
- Sait informatsiino-analitychnoi hrupy «Autoconsulting». <http://www.autoconsulting.com.ua/>

УДК 338.3.492

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ

ВОЛОЩУК Т. Г.

УДК 338.3.492

Волощук Т. Г. Тенденції розвитку експортного потенціалу олійно-жирової галузі

Наголошено, що продукція олійно-жирової галузі є важливою складовою експорту України. Узагальнено погляди вітчизняних і російських науковців щодо тлумачення поняття «експортний потенціал». Запропоновано авторське визначення експортного потенціалу олійно-жирового підприємства (корпорації) як максимальної здатності конкретної структури олійно-жирової галузі забезпечувати пріоритетні позиції на відповідному сегменті зовнішнього ринку протягом тривалого періоду часу. Конкретизовано роль експортного потенціалу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств олійно-жирової галузі. Наведено перелік найбільших вітчизняних експортерів соняшникової олії. Обґрунтовано ієрархічну структуру експортного потенціалу олійно-жирового підприємства. Наведено динаміку експорту соняшникової олії протягом 2010 – 2011 і 2011 – 2012 маркетингових років. Розроблено аргументовані рекомендації щодо підвищення експортного потенціалу олійно-жирової галузі та підприємств зокрема.

Ключові слова: асоціація «Укроліяпром», експортний потенціал, олійно-жирова галузь, соняшникова олія.

Рис.: 2. Бібл.: 12.

Волощук Тетяна Георгіївна – науковий співробітник, Науково-дослідний інститут Черкаського державного технологічного університету (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)
E-mail: yanka79@mail.ru

УДК 338.3.492

UDC 338.3.492

Волощук Т. Г. Тенденции развития экспортного потенциала масложировой отрасли

Voloshchuk T. H. Tendencies of Development of Export Potential of the Fat-and-Oil Industry

Отмечено, что продукция масложировой отрасли является важной составляющей экспорта Украины. Обобщены взгляды отечественных и российских ученых относительно толкования понятия «экспортный потенциал». Предложено авторское определение экспортного потенциала масложирового предприятия (корпорации) как максимальной способности конкретной структуры масложировой отрасли обеспечивать приоритетные позиции на соответствующем сегменте внешнего рынка на протяжении длительного периода времени. Конкретизована роль экспортного потенциала во внешнеэкономической деятельности предприятий масложировой отрасли. Приведен перечень крупнейших отечественных экспортеров подсолнечного масла. Обоснована иерархическая структура экспортного потенциала масложирового предприятия. Приведена динамика экспорта подсолнечного масла в течение 2010 – 2011 и 2011 – 2012 маркетинговых годов. Разработаны аргументированные рекомендации по повышению экспортного потенциала масложировой отрасли и предприятий в частности.

The article marks that the products of the fat-and-oil industry is an important component of the Ukrainian export. It generalises views of domestic and Russian scientists with respect to interpretation of the "export potential" notion. It offers the author's definition of the export potential of a fat-and-oil enterprise (corporation) as a maximal ability of a specific structure of the fat-and-oil industry to ensure the priority positions at the relevant segment of the foreign market during a long period of time. It specifies the role of the export potential in foreign economic activity of enterprises of the fat-and-oil industry. It provides a list of major domestic exporters of sunflower oil. It justifies a hierarchical structure of the export potential of a fat-and-oil enterprise. It shows dynamics of sunflower oil export during 2010 – 2011 and 2011 – 2012 marketing years. It develops justified recommendations on increase of the export potential of the fat-and-oil industry and enterprises in particular.

Ключевые слова: ассоциация «Укролияпром», экспортный потенциал, масложировая отрасль, подсолнечное масло.

Key words: Ukroliaprom association, export potential, fat-and-oil industry, sunflower oil.

Рис.: 2. Библ.: 12.

Pic.: 2. Bibl.: 12.

Волощук Татьяна Георгиевна – научный сотрудник, Научно-исследовательский институт Черкасского государственного технологического университета (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)
E-mail: yanka79@mail.ru

Voloshchuk Tetyana H. – Research Associate, Research Institute of the Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, 18006, Ukraine)
E-mail: yanka79@mail.ru

Процеси глобалізації суттєво змінюють функціонування національних економічних систем, вносячи відповідні корективи в їх розвиток. Економіка України значно втратила динамічність розвитку після хвилі світової фінансової кризи 2008 – 2009 рр. Відновлення економічного потенціалу – першочергове завдання урядових структур і політичних партій.

Олійно-жирова галузь економіки України виявилась найбільш стійкою не лише до зовнішніх негативних чинників, але й до так само непередбачуваних внутрішніх.

Необхідно також зазначити, що продукція олійно-жирової галузі національних виробників – соняшникова, кукурудзяна та інші рослинні олії, маргарин є важливими харчовими продуктами, які регулярно вживає населення України.

Природні кліматичні умови, сприятливі для вирощування соняшника, кукурудзи, сої ґрунти, модернізована матеріально-технічна база сприяють забезпеченню відповідними продуктами не лише вітчизняного споживача, але й зарубіжного.

Водночас, для поставок цих продуктів на експорт вітчизняним товаровиробником необхідно забезпечити відповідну до міжнародних стандартів якість продукції, проводити гнучку цінову політику, отримати певні міжнародні квоти, що в сукупності забезпечує просування цих видів продукції на зовнішні ринки.

Для вирішення цієї складової експортної діяльності підприємств олійно-жирової галузі треба з'ясувати можливості виходу на зовнішні ринки і, зокрема, роль експортного потенціалу.

Метою статті є узагальнення наявних підходів до трактування поняття «експортний потенціал», обґрунтування його складових і його роль у експортній діяльності підприємств зазначеної галузі.

Завданнями статті є:

- ✦ узагальнити погляди вчених щодо поняття «експортний потенціал»;
- ✦ обґрунтувати складові та ієрархічну структуру експортного потенціалу;
- ✦ конкретизувати роль експортного потенціалу в зовнішньоекономічній діяльності підприємств олійно-жирової галузі;
- ✦ розробити рекомендації щодо підвищення ефективності використання експортного потенціалу олійно-жирової галузі.

Методи, які використані в дослідженні, – логічного і аналітичного спрямування, дозволяють виконувати дослідження відповідно до зазначених завдань.

Забезпечення ритмічності виробничого процесу, налагодження дієвої системи моніторингу внутрішнього та зовнішнього ринків, оптимальний менеджмент та гнучкий маркетинг є вагомими завданнями сучасних бізнесових структур.

Вітчизняні корпоративні структури олійно-жирової галузі, незважаючи на відносно сприятливі умови ведення бізнесу, зокрема і на зовнішньому ринку, повинні приділяти належну увагу саме експортному потенціалу, як такому, який формує умови розширення обсягів виробництва і забезпечує динамічність прибуткової діяльності.

Питанням обґрунтування категоріальної сутності з наукових підходів поняття «експортний потенціал» присвятили свої праці як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: І. Ансоф, В. Арханов, С. Белова, Ю. Дінець, А. Задов, Ю. Одесов,

А. Онищенко, А. Самоукін, Є. Фігурнов, Д. Черніков, Д. Шевченко та інші.

Необхідно зазначити, що поняття «експортний потенціал» з'ясовується з різних позицій – так, в економічній літературі зустрічаються тлумачення щодо експортного потенціалу країни, регіону, підприємства. Надамо окремі із них.

М. Скрипченко подає визначення потенціалу на рівні економіки країни: «Потенціал як категорія означає ступінь потужності, сукупність людських і матеріальних ресурсів національної економіки, мобілізацію справжніх і прихованих можливостей ефективного використання, перерозподілу та відтворення ресурсів країни для стабільного економічного розвитку в інтересах суспільства, спроможність наявних засобів забезпечити максимально можливий рівень виробництва товарів і послуг з дотриманням норм економічної безпеки держави» [1, с. 64].

Досить розлого досліджено у вітчизняній економічній літературі поняття «експортного потенціалу».

Так, у Економічній енциклопедії за редакцією С. Мочерного подається визначення експортного потенціалу на рівні країни: «Експортний потенціал – потенційна спроможність і можливість країни експортувати наявні та нарощувати експорт нових виробів, ресурсів послуг» [9].

Відповідно, доволі ґрунтовно досліджуються проблеми визначення, формування та використання експортного потенціалу на рівні регіону.

Так, на думку І. Єлькіна, складові, які визначають розвиток території, можливо звести до п'яти таких значущих елементів: інноваційний потенціал, трудовий потенціал, інвестиційний потенціал, експортний потенціал, виробничий потенціал. Таким чином, експортний потенціал представляє складову соціально-економічного потенціалу регіону, а саме – є його елементом [3].

І. Савельєв розглядає структуру експортного потенціалу на рівні регіону як категорію, яка поєднує тлумачення таких економічних складових: фінансовий потенціал, промислові ресурси, маркетинговий потенціал, конкурентоспроможність [4].

М. Сейфуллаєва і В. Капіцин вважають, що експортний потенціал регіону є комплексною характеристикою, яка включає ряд складових: ресурсно-сировинний, промисловий, фінансовий, організаційно-технічний, маркетинговий, кадровий, соціально-культурний, інфраструктурний, інвестиційний, науковий та інноваційний потенціали. Представлений підхід досить повно розкриває структуру експортного потенціалу регіону та визначає його складові [5, 6].

Доволі ґрунтовно визначає експортний потенціал регіону Н. Рязанова, яка виділила відповідні складові – маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал, промислові ресурси, конкурентоздатність [7, с. 98].

Як зазначає Н. Рязанова, категорія «експортний потенціал» є досить складною, оскільки включає як природно-сировинну базу, так і стан економіки регіону, які забезпечують науково-технічний, технологічний, промисловий, соціальний і культурний розвиток, що дає змогу досягти стійких темпів експортного виробництва і високого рівня життя населення з урахуванням існуючих і прогнозованих ринкових умов [7, с. 98].

Також є вагомим дослідження щодо сутності експортного потенціалу на рівні підприємств – як складової частини економічного потенціалу підприємства до його конкретних складових.

Є. Лапін у структурі економічного потенціалу підприємства виділяє складові – економічну, соціальну, екологічну; підсистеми – кадрову, виробничу, інноваційну, організаційно-управлінську, а також елементи серед яких є експортний [8, с. 65].

Так, Г. Одінцова та Г. Селезнєва вважають, що «потенціал підприємства представляє собою систему взаємопов'язаних елементів, які виконують визначені функції в процесі забезпечення виробництва продукції та досягнення підприємством своєї мети» [9, с. 24].

Н. Рязанова на рівні підприємства виділяє експортну функцію виробництва, зауважуючи, що вона є багатогранною і пов'язана з продовженням процесу виробництва у сфері обігу. Ця функція з надання товарам підвищеної виробничої готовності, з попередньої підготовки матеріальних ресурсів до споживання, із запровадження ресурсозбежних технологій тощо. Вона, у свою чергу, характеризує споживчий попит зовнішнього ринку [7, с. 101].

В Шумейко використовує поняття «експортний потенціал олійно-жирового комплексу», проте, не уточнює його структуру [10].

Отже, в економічній літературі є доволі аргументованими наукові підходи щодо розмежувань тлумачення поняття «експортного потенціалу» на державному, регіональному та корпоративному рівнях.

Погоджуючись із авторами в тому, що експортний потенціал на відповідному рівні є складовою економічного потенціалу, можливо так зобразити цю ієрархічну структуру (рис. 1).

Узагальнюючи наявні підходи щодо сутності експортного потенціалу цієї галузі, можна запропонувати таке визначення: «Експортний потенціал олійно-жирового підприємства (корпорації) – максимальна здатність конкретної структури олійно-жирової галузі забезпечувати пріоритетні позиції на відповідному сегменті зовнішнього ринку протягом тривалого періоду часу».

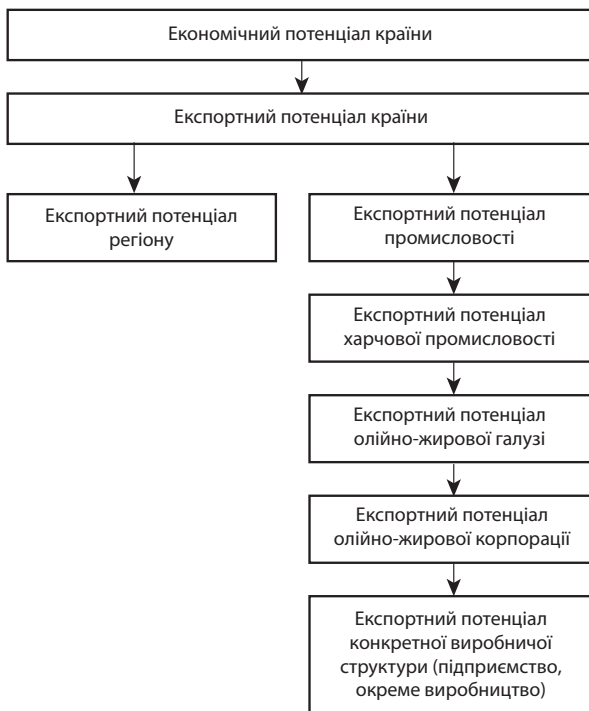


Рис 1. Ієрархічна структура експортного потенціалу олійно-жирового підприємства

Конкретизуємо роль експортного потенціалу в зовнішньоекономічній діяльності підприємств олійно-жирової галузі і наведемо окремі характеристики діяльності цієї галузі.

Про лідерські позиції цих українських виробників у світі свідчать такі факти. У 2011 / 2012 маркетинговому році питома вага України у світовому виробництві соняшнику складала 21,4% (7,2 млн т), у світовому виробництві соняшникової олії – відповідно 25,4% (3,1 млн т), у світовому експорті соняшникової олії – 55,3% (2,7 млн т). Здебільшого Україна експортувала свою продукцію в Туреччину (51,3%), до 35,1% було експортовано у країни ЄС, 12,5% – у країни США, 1,1% продукції було експортовано в інші країни. З усієї продукції харчової та переробної промисловості, що експортується Україною, експорт олійно-жирової продукції сягає 3 млрд дол. США (49,5% від усього експорту).

Наприкінці 2012 р. ситуація змінилась. Основними країнами-імпортерами в 2012 р. стали Індія (понад 30%), Єгипет (понад 10%), країни ЄС (до 20%), Іран (понад 6%) і Туреччина (6%). Окрім того, Україна почала працювати над розширенням торговельно-економічних відносин з КНР та іншими країнами. Загалом Україна експортує соняшникову олію до 90 країн світу [11].

За прогнозами галузевої асоціації «Укроліяпром» виробництво соняшникової олії в Україні у 2012 / 2013 маркетинговому році (вересень 2012 р. – серпень 2013 р.) може скоротитися на 200 тис. т у зв'язку з неврожаєм соняшника [11].

Необхідно зазначити, що найбільші виробники олійно-жирової продукції, і, зокрема тієї її частини, яка поставляється на експорт, входять до асоціації «Укроліяпром», що дає змогу цим підприємствам координувати свою співпрацю та комплексно вирішувати проблемні ситуації щодо діяльності з виробництва та постачання експортної продукції.

Найбільш потужними вітчизняними виробниками та експортерами олійно-жирової продукції в Україні є компанії «Каргіл», «Карнел» (торгівельні марки «Щедрий дар», «Чумак золота», «Чумак домашня» та інші), «Агрокосм» (торгівельна марка «Щедро») та «Бунге» (торгівельна марка «Олейна»).

Так, компанія Bunge діяльність в Україні започаткувала ще в 2002 р., придбавши компанію Careol. Bunge належать 94% акцій Дніпропетровського олійного заводу [11].

Також наведемо дані щодо постачання на експорт рафінованої олії, яка займає провідне місце у експортних поставках олійно-жирової продукції (рис. 2) [11].

Як свідчать дані рис. 2, обсяги постачання соняшникової олії на експорт значно коливались залежно від сезонності, попиту, пропозиції, цінової кон'юнктури тощо.

Ці коливання також є індикатором сукупних дій світових експортерів соняшникової олії, зокрема Аргентини та Росії.

Так, саме Україна, Аргентина та Росія є основними «експортними гравцями» на світовому ринку соняшникового насіння та соняшникової олії і в сукупності є прикладом «асоційованої конкуренції» [12].

Світові тенденції нарощування споживання олійно-жирової продукції свідчать про його перманентне зростання, тому підвищення експортного потенціалу вітчизняної олійно-жирової галузі загалом і конкретних підприємств зокрема, є пріоритетним завданням загальнодержавного значення.

Беручи до уваги актуальність розвитку цієї галузі, доцільно з метою підвищення експортного потенціалу рекомендувати реалізацію таких заходів:

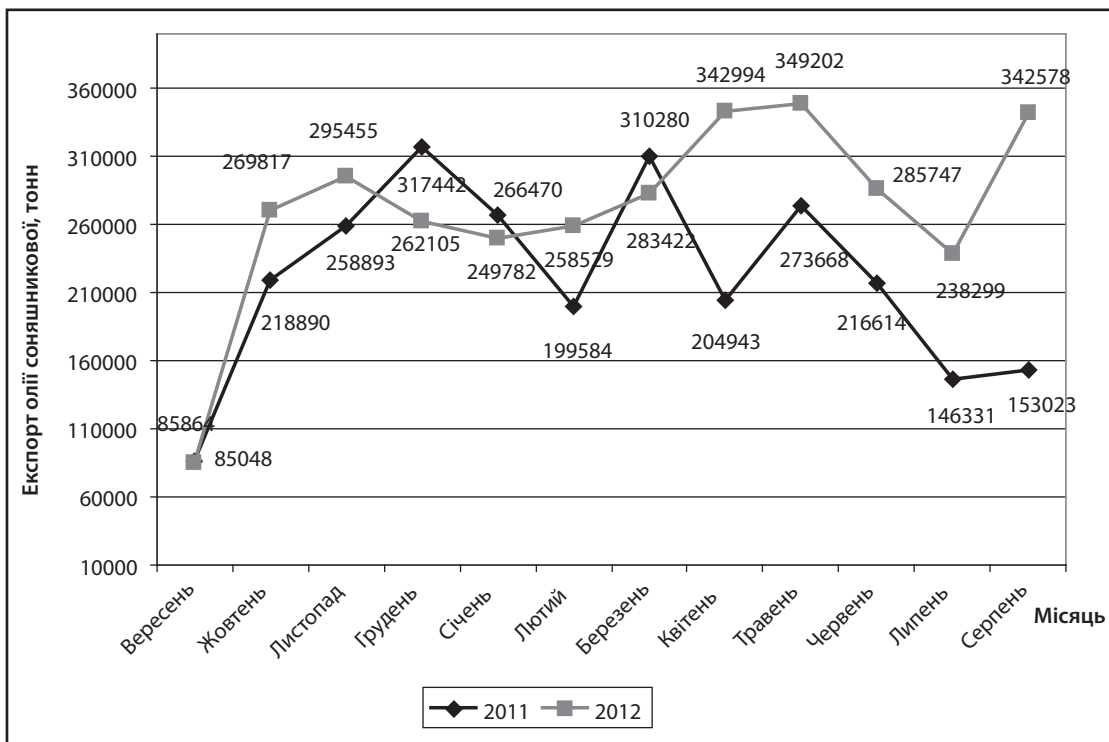


Рис. 2. Динаміка експорту соняшникової олії протягом 2010 / 2011, 2011 / 2012 маркетингових років

1. Подальше збільшення посівних площ під олійні культури з обов'язковим дотриманням агротехнічних сівозмін.

2. Подальша модернізація технологічного обладнання для забезпечення відповідних європейських і світових стандартів якості олійно-жирової продукції.

3. Реальна державна підтримка цієї галузі у напрямках просування олійно-жирової продукції на зовнішні ринки, оптимізація митних тарифів, взаємоузгодження постачання із інших країн аналогічної продукції з адекватним доступом на ці ринки вітчизняної продукції, забезпечення належної якості національних транспортних комунікацій та відповідної інфраструктури тощо.

4. Поступове запровадження світових стандартів якості харчової продукції, без домішок пальмової та інших олій імпортного виробництва у рецептурах вітчизняних товарів, які спричиняють утворення канцерогенів.

5. Формування щорічних державних замовлень на продукцію галузі у тих підприємств, які не порушують існуючих стандартів якості, мають відповідні обсяги експортного постачання.

Реалізація цих заходів буде сприяти формуванню динамічності експортного потенціалу, стабільності бюджетних надходжень що в сукупності буде визначати зростання економіки загалом.

ВИСНОВКИ

У результаті дослідження обґрунтовано, що олійно-жирова галузь є динамічно зростаючою, беручи до уваги такі чинники, як стабільність, забезпеченість сировиною, фінансовими ресурсами, сучасною матеріально-технічною базою.

Забезпечення підвищення експортного потенціалу підприємств і галузі загалом має відбуватись за перманентної державної підтримки та ефективного менеджменту і маркетингу на підприємствах.

Беручи до уваги, що світовий ринок олійно-жирової продукції є динамічним, мінливим, залежним від багатьох

чинників, підтримання та підвищення експортного потенціалу цієї галузі є загальнодержавним завданням. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / За ред. академіка НАН України В. М. Гейця. – Х. : Вид-во «Форт», 2003. – 440 с.

2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 // Редкол. С. В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 864 с.

3. Елькин И. В. Оценка и перспективы развития экономики региона с экспортной ориентацией : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. В. Елькин. – Иркутск, 2010. – 24 с.

4. Савельев И. И. Развитие экспортного потенциала региона (на примере Владимирской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. И. Савельев. – Владимир, 2011. – 24 с.

5. Сейфуллаева М. Э. Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики / М. Э. Сейфуллаева, В. М. Капицин // Маркетинг. – 2001. – № 1. – С. 3 – 13.

6. Сейфуллаева М. Э. Маркетинговая составляющая регионального развития / М. Э. Сейфуллаева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – С. 67 – 77.

7. Рязанова Н. О. Структурные элементы экспортного потенциала региона / Н. О. Рязанова // Бизнес Информ. – 2012. – № 2. – С. 98 – 101.

8. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління / Є. В. Лапін // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2007. – № 1. – Т. 2. – С. 63 – 71.

9. Одинцова Г. С. Некоторые аспекты структуризации потенциала предприятия / Г. С. Одинцова, Г. А. Селезнева // Экономика развития. – 2005. – № 2. – С. 74 – 75.

10. Шумейко В. М. Маркетинговий менеджмент експортного потенціалу олійно-жирового комплексу України / В. М. Шумейко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 177 – 184.

11. Офіційний сайт асоціації «Укроліапром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukroliaprom.kiev.ua>

12. Економіка України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/>

REFERENCES

Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2002.

Elkin, I. V. "Otsenka i perspektivy razvitiia ekonomiki regiona s eksportnoy orientatsiei" [Evaluation and prospects of development of the regional economy with export orientation]: *avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2010.

Lapin, Ie. V. "Ekonomichniy potentsial pidpriemstv promyslovosti: formuvannia, otsinka, upravlinnia" [The economic potential of the industry: the formation, evaluation and management]. *Visnyk SumDU. Ekonomika*, vol. 2, no. 1 (2007): 63-71.

Odyntsova, H. S., and Selezneva, H. A. "Nekotorye aspekty strukturyzatsyyu potentsyala predpriyatiia" [Some aspects of the structuring potential of the enterprise]. *Ekonomika rozvytku*, no. 2 (2005): 74-75.

Oftsiinyi sait asotsiatsii "Ukroliaprom". <http://ukroliaprom.kiev.ua>

Riazanova, N. O. "Strukturni elementy eksportnoho potentsialu rehionu" [Structural elements of the export potential of the region]. *Biznes Inform*, no. 2 (2012): 98-101.

Seyfullaeva, M. E. "Marketingovaia sostavliaiushchaia regionalnogo razvitiia" [Marketing component of regional development]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 5 (2001): 67-77.

Savelev, I. I. "Razvitiie eksportnogo potentsiala regiona (na primere Vladimirskoy oblasti)" [Development of the export potential of the region (for example, Vladimir region)]: *avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

Shumeiko, V. M. "Marketynhovyi menedzhment eksportnoho potentsialu oliino-zhyrovoho kompleksu Ukrainy" [Marketing management export potential oil and fat industry of Ukraine]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky*, vol. 2, no. 4 (2009): 177-184.

Seyfullaeva, M. E., and Kapitsin, V. M. "Eksportnyy potentsial rossiyskikh regionov v usloviakh globalizatsii mirovoy ekonomiki" [Export potential of Russian regions in a globalizing world economy]. *Marketing*, no. 1 (2001): 3-13.

Transformatsiini protsesy ta ekonomichne zrostannia v Ukraini [Transformation processes and Economic Growth in Ukraine]. Kharkiv: Fort, 2003.

УДК 338.57.87.18

ВПЛИВ СВІТОВИХ Ф'ЮЧЕРСНИХ РИНКІВ КУКУРУДЗИ НА ФОРМУВАННЯ ЦІН В УКРАЇНІ

РОСЛЯКОВ А. А.

УДК 338.57.87.18

Росляков А. А. Влияние мировых фьючерсных рынков кукурузы на формирование цен в Украине

Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку між світовими ф'ючерсними ринками кукурудзи та фізичним ринком кукурудзи в Україні. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи інформацію про світовий ринок кукурудзи, було зроблено висновки про високу ступінь інтеграції України в систему ціноутворення на світових ринках аграрних товарів. У результаті дослідження було виявлено високий ступінь кореляції між цінами на українському ринку кукурудзи та цінами на світових референтних ф'ючерсних ринках кукурудзи. Було виявлено причинний зв'язок між ринками, що свідчить про необхідність урахування розвитку цінової ситуації на даних ринках для точного прогнозування. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку можуть бути дослідження базису між фізичним і ф'ючерсним ринком та впливу державного регулювання ринку зерна в Україні на його ступінь кореляції зі світовими референтними ринками.

Ключові слова: ринок, кукурудза, ф'ючерс, біржа, референтний ринок, кореляція, причинність, хеджування.

Рис.: 3. **Табл.:** 7. **Бібл.:** 18.

Росляков Артем Анатолійович – аспірант, кафедра біржової діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: artemroslyakov@gmail.com

УДК 338.57.87.18

Росляков А. А. Влияние мировых фьючерсных рынков кукурузы на цены в Украине

Цель статьи заключается в исследовании взаимосвязи между мировыми фьючерсными рынками кукурузы и физическим рынком кукурузы в Украине. Анализируя, систематизируя и обобщая информацию о мировом рынке кукурузы, были сделаны выводы о высоком уровне интеграции Украины в систему ценообразования на мировых рынках аграрных товаров. В результате исследования был выявлен высокий уровень корреляции между ценами на украинском рынке кукурузы и ценами на мировых референтных фьючерсных рынках кукурузы. Была определена причинная связь между рынками, что свидетельствует о необходимости учета развития ценовой ситуации на данных рынках для точного прогнозирования. Перспективами последующих исследований в данном направлении могут быть исследования базиса между физическим и фьючерсным рынками и влияния государственного регулирования рынка зерна в Украине на его степень корреляции с мировыми референтными рынками.

Ключевые слова: рынок, кукуруза, фьючерс, биржа, референтный рынок, корреляция, причинность, хеджирование.

Рис.: 3. **Табл.:** 7. **Библ.:** 18.

Росляков Артем Анатольевич – аспирант, кафедра биржевой деятельности, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

E-mail: artemroslyakov@gmail.com

UDC 338.57.87.18

Roslyakov A. A. Influence of the World Futures Markets of Corn upon the Prices in Ukraine

The goal of the article lies in the study of interrelation between the world futures markets of corn and physical market of corn in Ukraine. Analysing, systemising and generalising information about the world market of corn, the article draws conclusions on a high level of integration of Ukraine into the pricing system in the world markets of the agrarian products. In the result of the study the article reveals a high level of correlation between the prices in the Ukrainian market of corn and the prices in the world reference futures markets of corn. The article identifies a causal relationship between the markets, which testifies to a necessity of taking into account development of the pricing situation in these markets for precise forecasting. Prospects of further studies in this direction could be studies of the basis between physical and futures markets and influence of state regulation of the grain market in Ukraine upon its degree of correlation with the world reference markets.

Key words: market, corn, futures, stock exchange, reference market, correlation, causality, hedging.

Pic.: 3. **Tabl.:** 7. **Bibl.:** 18.

Roslyakov Artem A. – Postgraduate Student, Department of exchange activity, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: artemroslyakov@gmail.com

11. Офіційний сайт асоціації «Укроліапром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukroliaprom.kiev.ua>

12. Економіка України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/>

REFERENCES

Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2002.

Elkin, I. V. "Otsenka i perspektivy razvitiia ekonomiki regiona s eksportnoy orientatsiei" [Evaluation and prospects of development of the regional economy with export orientation]: *avto-ref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2010.

Lapin, Ie. V. "Ekonomichniy potentsial pidpriemstv promyslovosti: formuvannia, otsinka, upravlinnia" [The economic potential of the industry: the formation, evaluation and management]. *Visnyk SumDU. Ekonomika*, vol. 2, no. 1 (2007): 63-71.

Odyntsova, H. S., and Selezneva, H. A. "Nekotorye aspekty strukturyzatsyyu potentsyala predpriyatiia" [Some aspects of the structuring potential of the enterprise]. *Ekonomika rozvytku*, no. 2 (2005): 74-75.

Oftsiinyi sait asotsiatsii "Ukroliaprom". <http://ukroliaprom.kiev.ua>

Riazanova, N. O. "Strukturni elementy eksportnoho potentsialu rehionu" [Structural elements of the export potential of the region]. *Biznes Inform*, no. 2 (2012): 98-101.

Seyfullaeva, M. E. "Marketingovaia sostavliaiushchaia regionalnogo razvitiia" [Marketing component of regional development]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 5 (2001): 67-77.

Savelev, I. I. "Razvitiie eksportnogo potentsiala regiona (na primere Vladimirskoy oblasti)" [Development of the export potential of the region (for example, Vladimir region)]: *avto-ref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

Shumeiko, V. M. "Marketynhovyi menedzhment eksportnoho potentsialu oliino-zhyrovoho kompleksu Ukrainy" [Marketing management export potential oil and fat industry of Ukraine]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky*, vol. 2, no. 4 (2009): 177-184.

Seyfullaeva, M. E., and Kapitsin, V. M. "Eksportnyy potentsial rossiyskikh regionov v usloviakh globalizatsii mirovoy ekonomiki" [Export potential of Russian regions in a globalizing world economy]. *Marketing*, no. 1 (2001): 3-13.

Transformatsiini protsesy ta ekonomichne zrostantia v Ukraini [Transformation processes and Economic Growth in Ukraine]. Kharkiv: Fort, 2003.

УДК 338.57.87.18

ВПЛИВ СВІТОВИХ Ф'ЮЧЕРСНИХ РИНКІВ КУКУРУДЗИ НА ФОРМУВАННЯ ЦІН В УКРАЇНІ

РОСЛЯКОВ А. А.

УДК 338.57.87.18

Росляков А. А. Влияние мировых фьючерсных рынков кукурузы на формирование цен в Украине

Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку між світовими ф'ючерсними ринками кукурудзи та фізичним ринком кукурудзи в Україні. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи інформацію про світовий ринок кукурудзи, було зроблено висновки про високу ступінь інтеграції України в систему ціноутворення на світових ринках аграрних товарів. У результаті дослідження було виявлено високий ступінь кореляції між цінами на українському ринку кукурудзи та цінами на світових референтних ф'ючерсних ринках кукурудзи. Було виявлено причинний зв'язок між ринками, що свідчить про необхідність урахування розвитку цінової ситуації на даних ринках для точного прогнозування. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку можуть бути дослідження базису між фізичним і ф'ючерсним ринком та впливу державного регулювання ринку зерна в Україні на його ступінь кореляції зі світовими референтними ринками.

Ключові слова: ринок, кукурудза, ф'ючерс, біржа, референтний ринок, кореляція, причинність, хеджування.

Рис.: 3. **Табл.:** 7. **Бібл.:** 18.

Росляков Артем Анатолійович – аспірант, кафедра біржової діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: artemroslyakov@gmail.com

УДК 338.57.87.18

Росляков А. А. Влияние мировых фьючерсных рынков кукурузы на цены в Украине

Цель статьи заключается в исследовании взаимосвязи между мировыми фьючерсными рынками кукурузы и физическим рынком кукурузы в Украине. Анализируя, систематизируя и обобщая информацию о мировом рынке кукурузы, были сделаны выводы о высоком уровне интеграции Украины в систему ценообразования на мировых рынках аграрных товаров. В результате исследования был выявлен высокий уровень корреляции между ценами на украинском рынке кукурузы и ценами на мировых референтных фьючерсных рынках кукурузы. Была определена причинная связь между рынками, что свидетельствует о необходимости учета развития ценовой ситуации на данных рынках для точного прогнозирования. Перспективами последующих исследований в данном направлении могут быть исследования базиса между физическим и фьючерсным рынками и влияния государственного регулирования рынка зерна в Украине на его степень корреляции с мировыми референтными рынками.

Ключевые слова: рынок, кукуруза, фьючерс, биржа, референтный рынок, корреляция, причинность, хеджирование.

Рис.: 3. **Табл.:** 7. **Библ.:** 18.

Росляков Артем Анатольевич – аспирант, кафедра биржевой деятельности, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

E-mail: artemroslyakov@gmail.com

UDC 338.57.87.18

Roslyakov A. A. Influence of the World Futures Markets of Corn upon the Prices in Ukraine

The goal of the article lies in the study of interrelation between the world futures markets of corn and physical market of corn in Ukraine. Analysing, systemising and generalising information about the world market of corn, the article draws conclusions on a high level of integration of Ukraine into the pricing system in the world markets of the agrarian products. In the result of the study the article reveals a high level of correlation between the prices in the Ukrainian market of corn and the prices in the world reference futures markets of corn. The article identifies a causal relationship between the markets, which testifies to a necessity of taking into account development of the pricing situation in these markets for precise forecasting. Prospects of further studies in this direction could be studies of the basis between physical and futures markets and influence of state regulation of the grain market in Ukraine upon its degree of correlation with the world reference markets.

Key words: market, corn, futures, stock exchange, reference market, correlation, causality, hedging.

Pic.: 3. **Tabl.:** 7. **Bibl.:** 18.

Roslyakov Artem A. – Postgraduate Student, Department of exchange activity, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: artemroslyakov@gmail.com

Стрімкий розвиток виробництва кукурудзи в Україні та нарощування обсягів експорту посилює інтерес з боку міжнародних ф'ючерсних ринків до подій у нашій державі. З точки зору аналізу впливу світових ринків на формування цін на ринку України кукурудза є найбільш доцільною культурою через те, що на дану культуру не ввелося будь-яких експортних обмежень з боку держави за часи незалежності. А розуміння впливу світових цін на ситуацію в Україні стає необхідним для оптимізації торгівельних стратегій, що зумовлює актуальність даної статті.

Метою статті є аналіз впливу світових ринків на цінову ситуацію на ринку кукурудзи в Україні.

У світі споживання кукурудзи зростає швидкими темпами через підвищення платоспроможного попиту в країнах Азії. Це призводить до значного зростання цінової волатильності на ринку цієї культури, і вже не рідкість, коли цінові коливання на кукурудзу впродовж маркетингового року становлять більш ніж 100 доларів/т. Відповідно, важливість розуміння оптимального цінового моменту для кожного з учасників ринку значно підвищується, і рентабельність функціонування виробників і споживачів кукурудзи великою мірою залежить саме від їхнього розуміння механізму формування ціни та здатності управляти своїм ціновим ризиком.

Кукурудза – одна з найважливіших світових сільськогосподарських культур. Висока потенційна врожайність та низькі витрати при вирощуванні сприяють її широкому поширенню серед країн світу. Кукурудза – це теплолюбна рослина, але завдяки створенню ефективних ранньостиглих гібридів культура все більше поширюється в північних регіонах, що сприяє зростанню частки кукурудзи у світовому виробництві зерна (табл. 1).

Залежно від кліматичних умов кукурудза на зерно займає різні частки в посівних площах. Впродовж останніх десятиріч, завдяки економічній привабливості кукурудзи та покращенню генетики її гібридів, посівні площі кукурудзи стабільно зростають (табл. 2).

У світі в 2012 р. кукурудза вирощувалась на 175 млн гектарів, і тоді її було вироблено більш ніж 849 млн тонн, що робить кукурудзу найбільшою сільськогосподарською культурою у світі за обсягами виробництва. Збільшення валово-

го збору кукурудзи з 601 млн тонн у 2002 р. пов'язано перш за все зі збільшенням врожайності цієї культури в країнах з інтенсивним сільським господарством (9 т/га в країнах Заходу проти 4,9 т/га у середньому у світі). Тим не менш, навіть таке значне зростання виробництва (на 248 млн т) не може компенсувати ще більшого зростання світового попиту. Як наслідок, світові запаси кукурудзи скорочуються щороку. Якщо в 2002/2003 м.р. відношення запасів до споживання становило 20%, то в 2011/2012 м.р. – лише 14% (табл. 3).

Цей феномен частково пов'язаний із виникненням індустрії виробництва біопалива та сильним зростанням попиту з її боку.

Слід також зазначити, що через використання кукурудзи на різні цілі (кукурудза на силос, кукурудза на попкорн, кондитерська кукурудза, тощо) були виведені відповідні сорти цієї культури. Найбільш популярною в світі є кукурудза на зерно.

В Україні кукурудза стає дедалі більш популярною культурою серед сільськогосподарських виробників, про що свідчить швидка динаміка зростання виробництва кукурудзи та її масової частки серед інших зернових культур (табл. 4).

Дані табл. 4 свідчать про те, що частка кукурудзи у виробництві зернових культур за останні 10 років зросла з 36% у 2003/2004 м.р. до 46% у 2012/2013 м.р. В абсолютних даних по валовому збору за аналогічний період відбулось збільшення виробництва з 6,875 млн т до 20,922 млн т. Таке збільшення відбувалося як за рахунок збільшення посівних площ, так і за рахунок зростання врожайності (табл. 5).

В основному, зростання посівних площ кукурудзи в останні роки відбувалося за рахунок площ пшениці, ячменю та інших зернових. Також частина сільськогосподарських товаровиробників нарощували площі під кукурудзою за рахунок площ ріпаку та цукрових буряків (табл. 6).

Згідно з даними табл. 6 експорт кукурудзи із України зріс з 1,2 млн т у 2003/2004 м.р. до 13 млн т у 2012/2013 маркетинговому році. Таке значне зростання експорту пов'язано з тим, що темпи приросту виробництва значно випереджають темпи зростання внутрішнього споживання кукурудзи.

Таблиця 1

Частка сільськогосподарських культур у світовому виробництві зерна (джерело: USDA)

Зернова культура	Маркетинговий рік							
	1982/1983		1992/1993		2002/2003		2012/2013	
	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%
Загалом	1539	100	1796	100	1822	100	2247	100
Кукурудза	440	29	536	30	603	33	854	38
Пшениця	473	31	563	31	570	31	655	29
Рис	285	19	354	20	378	21	468	21
Ячмінь	161	10	166	9	134	7	130	6
Сорго	65	4	66	4	54	3	59	3
Просо	28	2	31	2	23	1	31	1
Овес	46	3	34	2	25	1	21	1
Зерносуміші	5	0	8	0	14	1	15	1
Жито	29	2	29	2	20	1	14	1
Дурум	6	0	11	1	0	0	0	0

Посівні площі кукурудзи на зерно в різних регіонах світу (джерело: USDA)

Region	Посівна площа, тис. га				Відношення 2012/2013 до 1982/1983, %
	Маркетинговий рік				
	1982/1983	1992/1993	2002/2003	2012/2013	
Увесь світ	125245	133080	137307	174952	140
Північна Америка	36535	37562	36370	43610	119
Країни Далекого Сходу	19301	21804	25189	35502	184
Субсахарська Африка	18770	22014	23945	31188	166
Південна Америка	16285	17228	17914	22032	135
Південна Азія	7545	7713	8207	11071	147
Країни ЄС	8664	9409	8995	8964	103
Південно-Східна Азія	7670	8294	7819	8928	116
Країни СНД	4161	2599	2653	7175	172
Центральна Америка	1681	1837	1796	1954	116
Інші країни Європи	2358	2140	1943	1917	81
Північна Африка	1215	1206	952	1001	82
Близький Схід	702	920	951	987	141
Карибські країни	287	288	509	527	184
Океанія	71	66	64	96	135

Таблиця 3

Світовий баланс кукурудзи за 2002/2003 – 2011/2012 м. р. (джерело: USDA)

Показник	Маркетинговий рік									
	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2002/2013
Площа збору, млн га	142	145	146	149	161	159	159	164	170	175
Початкові запаси, млн т	127	105	132	125	111	132	148	145	127	131
Виробництво, млн т	627	716	700	715	795	800	822	831	882	849
Імпорт, млн т	77	76	80	90	100	82	90	91	100	95
Загальна пропозиція, млн т	831	897	912	930	1003	1015	1060	1069	1108	1075
Експорт, млн т	79	76	83	92	98	84	93	92	103	97
Загальне споживання, млн т	649	688	706	725	773	782	818	851	864	867
Кінцеві запаси, млн т	105	132	125	111	132	148	145	127	131	118
Урожайність, т/га	4,4	4,9	4,8	4,8	5,0	5,0	5,2	5,1	5,2	4,9
Відношення запаси/споживання, %	16	19	18	15	17	19	18	15	15	14

Таблиця 4

Частка кукурудзи у виробництві зерна в Україні (джерело: USDA)

Зернові культури	Маркетинговий рік					
	2003/2004		2007/2008		2012/2013	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
1	2	3	4	5	6	7
Загалом	19268	100	28600	100	45183	100
Кукурудза	6875	36	7421	26	20922	46
Пшениця	3599	19	13938	49	15761	35

1	2	3	4	5	6	7
Ячмінь	6833	35	5981	21	6935	15
Жито	624	3	562	2	676	1
Овес	941	5	544	2	630	1
Просо	341	2	84	0	156	0
Рис	55	0%	70	0%	103	0

Таблиця 5

Частка кукурудзи у посівних площах зернових культур в Україні (джерело: USDA)

Зернові культури	Маркетинговий рік					
	2003/2004		2007/2008		2012/2013	
	млн т	%	млн т	%	млн т	%
Загалом	10265	100	12748	100	14071	100
Пшениця	2456	24	5951	47	5630	40
Кукурудза	1989	19	1903	15	4370	31
Ячмінь	4601	45	4088	32	3293	23
Овес	544	5	356	3	301	2
Жито	395	4	337	3	298	2
Просо	258	3	92	1	153	1
Рис	22	0	21	0	26	0

Таблиця 6

Баланс кукурудзи в Україні з 2003/2004 по 2012/2013 м. р. (джерело: USDA)

Показник, тис. т	Маркетинговий рік									
	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013
Площа збору, тис. га	1989	2300	1660	1720	1903	2440	2089	2648	3544	4370
Початкові запаси	832	869	1416	1031	1204	825	937	672	1121	1052
Виробництво	6875	8867	7167	6426	7421	11447	10486	11919	22838	20922
Імпорт	0	14	12	24	24	12	21	38	50	50
Загальна пропозиція	7707	9750	8595	7481	8649	12284	11444	12629	24009	22024
Експорт	1238	2334	2464	1027	2074	5497	5072	5008	15157	13000
Корми	4900	5300	4400	4500	5000	5100	5000	5400	6500	6500
Харчове споживання	700	700	700	750	750	750	700	1100	1300	1500
Загальне споживання	5600	6000	5100	5250	5750	5850	5700	6500	7800	8000
Кінцеві запаси	869	1416	1031	1204	825	937	672	1121	1052	1024
Загальне розподілення	7707	9750	8595	7481	8649	12284	11444	12629	24009	22024
Урожайність, т/га	3.46	3.86	4.32	3.74	3.9	4.69	5.02	4.5	6.44	4.79

Стрімке зростання врожайності в Україні впродовж останніх років пов'язано перш за все із підвищенням агротехнічного рівня та зі зростанням інтенсифікації виробництва. Цьому сприяють високі закупівельні ціни на кукурудзу впродовж останніх років, висока врожайність культури у порівнянні з іншими зерновими та відсутність ризику перезимівлі, через те що кукурудза є яровою культурою.

Таким чином, кукурудза залишається найбільшою культурою за обсягами виробництва у світі, та її частка серед зернових культур продовжує зростати. Україна стрім-

ко наростила обсяги виробництва кукурудзи впродовж останнього десятиліття, що пов'язано як з покращенням агротехнічних заходів вирощування цієї культури, так і з її економічною привабливістю для сільськогосподарських товаровиробників.

Пошук референтних ринків, які можуть існувати на різних рівнях (світовому, європейському, регіональному та локальному), є ключовою складовою для розуміння ціноутворення на ринку кукурудзи. Так, світовий референтний ринок для кукурудзи знаходиться в Чикаго, насамперед че-

рез те, що США – найбільший виробник даної культури, а Чикаго знаходиться в центрі основної зони виробництва всередині США – Кукурудзяному поясі. В Європі загальноєвропейським референтним фізичним ринком є ринок півдня Франції (Бордо), але референтним ф'ючерним ринком є Євронекст, на якому встановлюються котирування на ф'ючерний контракт на кукурудзу (Париж). Іншим референтним ринком в ЄС є ринок Угорщини, яка має значний профіцит у виробництві кукурудзу. Враховуючи те, що на Будапештській біржі також котирується ф'ючерс на кукурудзу, то саме він буде референтним ринком для Центральної та Східної Європи. У даному дослідженні акцент буде зроблено саме на ф'ючерних ринках, через те, що вплив локальних фізичних ринків на ціноутворення кукурудзи в Україні є досить обмеженим.

Як правило, референтні ринки кукурудзи знаходяться близько до основних зон виробництва. Це пояснюється характеристиками виробництва та споживання даної культури. Через агрономічні особливості кукурудза може вирощуватись тільки в певних кліматичних та географічних зонах, у той час як споживання кукурудзи (годовля тварин, переробка) є більш розповсюдженим у географічному плані. Тому основні центри торгівлі кукурудзою знаходяться саме в зонах її виробництва.

Біржа Євронекст входить до групи NYSE Euronext, яка об'єднує активи Нью-Йоркської Фондової біржі, бірж Парижу, Амстердаму, Брюсселя та Лісабону, а також Лондонської ф'ючерсної біржі. Ф'ючерний ринок сільськогосподарських товарів зосереджені переважно на платформі в Парижі, у минулому біржа МАТІФ. Саме на цій біржі вслід за контрактом на ріпак і пшеницю був введений ф'ючерс на кукурудзу. Крім того, портфоліо ф'ючерсів на сільськогосподарську продукцію на Євронекст (МАТІФ) включає також пивоварний ячмінь та сухе молоко.

Що стосується ліквідності даного ринку, то не можна сказати, що вона є високою у порівнянні з такими біржами, як СВОТ, але вона є достатньою для нормального функціонування ринку. Розмір контракту складає 50 тонн. На *рис. 1* бачимо динаміку зростання ліквідності ринку, про що говорить обсяг торгів і кількість відкритих позицій. У 2012 р., якщо перевести кількість контрактів у кількість тонн кукурудзи, то маємо значення 12,256 млн тонн, у той

час, як виробництво у Франції в даному році склало 15,703 млн тонн. Тобто, у фізичному виразі обсяг торгів покриває більшу частину урожаю Франції (країни функціонування даної біржової платформи).

Центр світової торгівлі кукурудзи знаходиться на Чиказькій товарній біржі. Саме на цій біржі був укладений перший форвардний контракт в 1851 р., а в 1865 р. почалися торги першим у світі ф'ючерсом. На сьогодні Чиказька товарна біржа є першою у світі біржею за ліквідністю, яка виражається у обсязі торгів і кількості відкритих позицій (*рис. 2*).

У 2012 р. обсяг торгів склав 27,265 млн контрактів, що у фізичному обсязі складає 3 млрд 463 млн тонн кукурудзи (розмір контракту – 127 тонн). Тобто, обсяг торгів (по всіх датах поставки) перевищує обсяги світового річного виробництва більше, ніж у чотири рази.

Стосовно якісних показників, ф'ючерс на Чиказькій біржі не відрізняється суттєво від ф'ючерсу Євронекст. Але слід враховувати, що в США котується генномодифікована кукурудза, яка не може бути експортована до ЄС. Така різниця в одному з якісних показників стає однією зі складових базису між цими двома ринками.

Після паузи у 50 років Будапештська біржа розпочала свою роботу з торгів кукурудзою в 1989 р. За період з 1990 по 2012 рр. найбільш вдалим роком її функціонування був 2000 р., коли обсяг торгів по контракту на кукурудзу та контракту на пшеницю склали 5 млн тонн, що складало приблизно половину від загального виробництва цих культур (*рис. 3*). Слідом за вступом країни до ЄС обсяги торгів на біржі значно впали через те, що положення ЄАП (інтервенційну ціну) тепер розповсюджувались і на Угорщину. Інтервенційна ціна була вище за ціни, які були на біржі, угорські виробники здавали свою продукцію по інтервенційних цінах державі. Але з подальшою лібералізацією ринку та зниженням інтервенційної ціни обсяги торгівлі почали поступово збільшуватись. У 2005 р. біржа об'єдналася з Будапештською фондовою біржею, і об'єднана структура отримала назву Budapesti Ertektozsde.

У Південній Америці також існують ф'ючерсні ринки, зокрема в основних країнах – виробниках кукурудзи Аргентині та Бразилії. Загалом вони майже однакові за характеристиками якості ф'ючерсного ринку США, з тією відмінністю, що на ринку Південної Америки торгується негенномодифікована кукурудза.

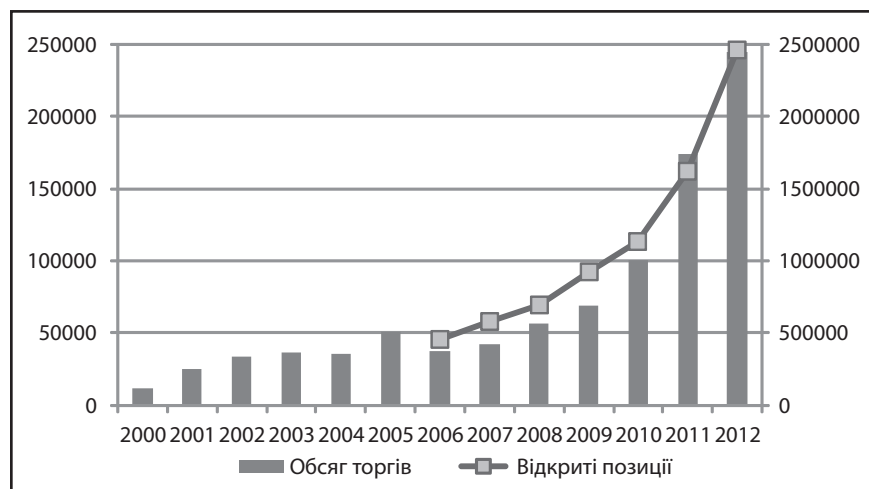


Рис. 1. Обсяг торгів і відкриті позиції по ф'ючерсу на кукурудзу на біржі Євронекст з 2000 по 2012 рр. (кількість контрактів)

Джерело: Reuters, власне опрацювання.

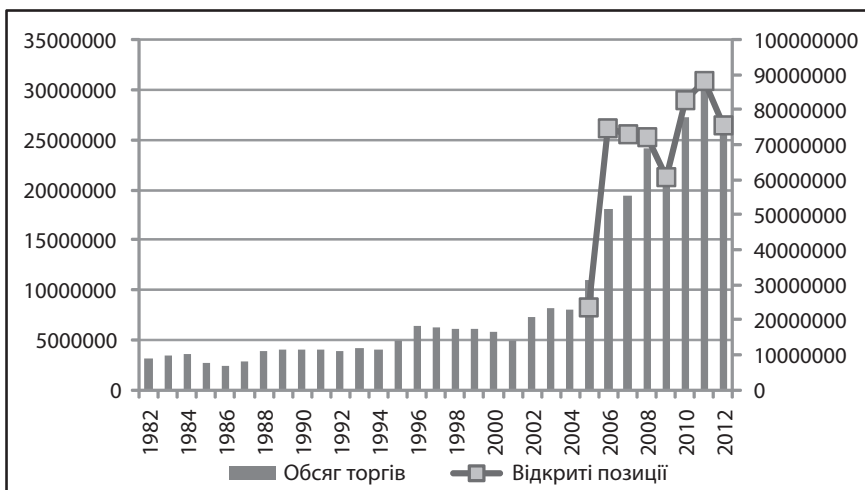


Рис. 2. Обсяг торгів і відкриті позиції по ф'ючерсу на кукурудзу на Чиказькій товарній біржі з 1982 по 2012 рр. (кількість контрактів)

Джерело: Reuters, власне опрацювання.

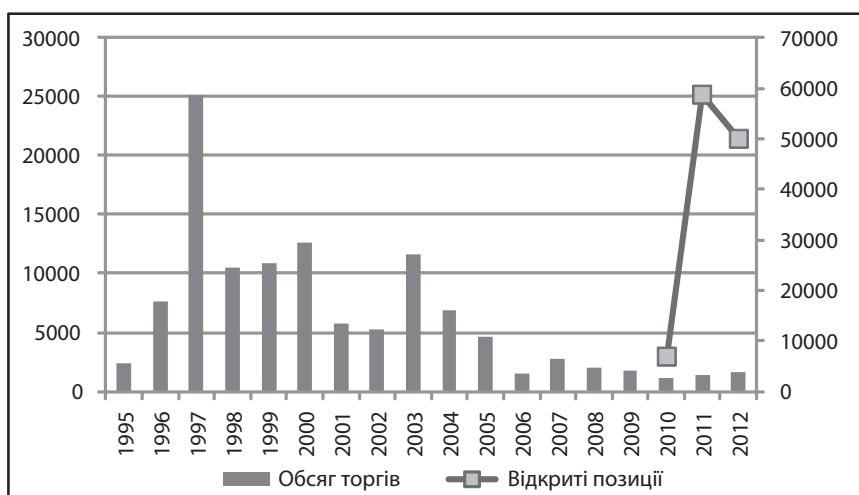


Рис. 3. Обсяг торгів і відкриті позиції по ф'ючерсу на кукурудзу на біржі Будапешту з 1995 по 2012 рр. (кількість контрактів)

Джерело: Reuters, власне опрацювання.

Місцем поставки ф'ючерсного ринку є порт Буенос-Айреса та Росаріо для Аргентини та порт Сан Паоло для Бразилії, водночас ці місця є портами відправки кукурудзи до Європи. На біржі Росаріо (Аргентина) лот дорівнює 100 тоннам, тоді як на бразильській біржі він становить 27 тонн.

Відомо, що південноамериканські торговельні майданчики характеризуються низькою ліквідністю ринку, тому все більше виробників кукурудзи в Південній Америці обирають Чиказьку товарну біржу для здійснення операцій з хеджування.

Таким чином, доцільно для дослідження взаємозв'язку між ринком кукурудзи в Україні та ф'ючерсними ринками обрати саме ринки Чикаго, Парижу та Будапешту.

Для розуміння та візуалізації зв'язків між цінами на сільськогосподарську продукцію в Україні та на світових ф'ючерсних ринках при проведенні дослідження використувався кореляційний аналіз (лінійна кореляція) та аналіз на причинність за допомогою тесту Гренджера (табл. 7).

Як бачимо з табл. 7, ціни українського ринку кукурудзи демонструють великий рівень кореляції з котируваннями ф'ючерсу на кукурудзу на Євронекст, Чиказькій товарній біржі та Будапештській біржі. Найбільший ступінь кореля-

ції спостерігається між українським ринком та Євронекст, що скоріш за все пов'язано із географічною близькістю та однаковою якістю (негенномодифікована кукурудза), з одного боку, і з тим, що Франція та Україна конкурують між собою на одних експортних ринках Північної Африки та Іберійського півострова, з іншого боку. Ступінь кореляції з Будапештською біржею також надзвичайно високий, що пов'язано також із географічною близькістю країн. Рівень кореляції між українським ринком і ринком Чиказької товарної біржі знаходиться на досить високому рівні для здійснення операцій з хеджингу, але, тим не менш, він є нижчим за рівень кореляції з біржовими майданчиками Європи.

Водночас спостерігається високий ступінь кореляції між Євронекстом і Будапештською біржею – на рівні 96% і між Євронекст і Чиказькою товарною біржею – на рівні 89%. Ф'ючерсний ринок кукурудзи Аргентини демонструє слабку кореляцію з ринком України – на рівні 74%.

Таким чином, можна сказати, що найбільший рівень кореляції спостерігається між ринком України та ф'ючерсними майданчиками Європи, а саме – Євронекст і Будапештської біржі.

Результати кореляційного аналізу на ринках кукурудзи

Показник	Євронекст, %	Чиказька товарна біржа, %	Будапештська біржа, %	Середня спотова ціна в Україні, %
Середня спотова ціна в Україні, EXW	90%	79%	89%	100%
Євронекст	100%	89%	96%	90%
Чиказька товарна біржа	89%	100%	87%	79%
Будапештська біржа	96%	87%	100%	89%
Кількість спостережень	1260	1260	1260	1260

Джерело: власна розробка.

Кореляція дозволяє виміряти ступінь зв'язку між рядами даних, але необхідно також підтвердити даний взаємозв'язок тестом на причинність Гренджера. Наявність високого коефіцієнта кореляції не може означати, що систематично існує економічний зв'язок між двома рядами даних, саме тому і використовується тест Гренджера.

Причинність, по Гренджеру, – це поняття, що формалізує причинно-наслідковий зв'язок між часовими рядами даних. Причинність, по Гренджеру, є необхідною, але недостатньою умовою причинно-наслідкового зв'язку. Основною ідеєю Гренджера було те, що майбутнє не може бути причиною теперішнього або минулого. Тобто, як мінімум причина має передувати наслідку. Однак, відомо, що сам факт передування нічого не говорить про наявність причинно-наслідкового зв'язку. Важливо, щоб передуючі значення причини надавали відчутний вплив на майбутнє значення причини.

Статистично наявність причинності вимірюється тестом на причинність Гренджера, тобто процедурою перевірки причинно-наслідкового зв'язку між двома часовими рядами даних. Ідея тесту полягає в тому, що значення (зміна) часового ряду x_t , який є причиною зміни часового ряду y_t , мають передувати змінням цього часового ряду, і, крім того, мають робити відчутний внесок у прогноз його значення. Якщо ж кожна зі змінних зробить відчутний внесок у прогноз іншої, то, можливо, існує деяка інша змінна, яка впливає на обидва ряди.

Результати тесту Гренджера для українського ринку кукурудзи та ф'ючерсних ринків такі:

- ✦ ринок України є причиною ринку Чикаго (і навпаки);
- ✦ ринок Чикаго є причиною ринку Євронекст;
- ✦ Євронекст є причиною ринку України;
- ✦ Чикаго є причиною ринку Будапешту (і навпаки);
- ✦ Будапешт є причиною ринку України (і навпаки);
- ✦ Євронекст є причиною Будапешту (і навпаки).

Таким чином, ми маємо ситуацію, коли, з одного боку, ринок Чикаго впливає на ринок Євронекст, а Євронекст впливає на ринок Угорщини та України. Але, з іншого боку, ринок України також впливає на Чикаго, на Євронекст і на ринок Будапешту. Будапешт, у свою чергу, впливає на Євронекст і на ринок України.

ВИСНОВКИ

Дані результати свідчать на користь тісної інтеграції українського ринку кукурудзи в міжнародну торгівлю. Водночас, через те, що Україна є четвертою у світі країною за обсягами експорту кукурудзи, вплив українського ринку поширюється на встановлення цін на світових референтних ринках, таких як Чикаго та Євронекст. Це також означає, що

прогнозуючи ситуацію на українському ринку кукурудзи, можна покращити прогноз цінового розвитку на світових ф'ючерсних ринках даної культури, і навпаки, знаючи про розвиток цін на світових ф'ючерсних ринках, можна передбачити розвиток українського ринку кукурудзи. Розуміючи взаємозалежність цих ринків, учасники зернового ринку можуть значно оптимізувати свої торговельні стратегії.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку можуть бути дослідження базису між фізичним і ф'ючерсним ринком і вплив державного регулювання ринку зерна в Україні на його ступінь кореляції зі світовими референтними ринками. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кобута І. Економіка експорту пшениці в Україні / І. Кобута, А. Сикачина, В. Жигadlo / ФАО Региональное бюро по Европе и Центральной Азии // Исследования по политике перехода сельского хозяйства. – 2012. – № 5. – С. 33 – 49.
2. Кобута І. В. Державна політика регулювання цін та аграрних ринків у 2009 році: дотримання зобов'язань перед СОТ / І. В. Кобута // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 4. – С. 170 – 176.
3. Солодкий М. О. Біржова діяльність на ринку сільськогосподарської продукції / М. О. Солодкий, О. О. Рябенко, В. О. Гниляк. – Житомир : Полісся, 2010. – С. 119 – 150.
4. Сохацька О. М. Біржова справа / О. М. Сохацька. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2003. – 602 с
5. Edgard Pisani. Le monde pourra-t-il nourrir le monde ? Et l'Europe garder ses paysans ?, Leçon inaugurale 2004, prononcée par Edgard Pisani.
6. Francis Declerc et Michel Portier. Comment utiliser les marchés à terme agricoles et alimentaires : principe et mises en oeuvre / Editions France Agricole; Édition : 2e édition (27 janvier 2010) / 2010. – 282 p.
7. Nicolas Habert. Les marchés à terme agricole : Science et Economie / Ellipses Marketing (15 novembre 2002) / 2002. – 256 pages.
8. Working H., "Price Effects of Futures Trading", Food Research Institute Studies 1 (1960): 3-31
9. <http://www.cftc.gov>
10. <http://www.theice.com>
11. <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>
12. <http://latifundist.com/>
13. <http://www.wfe.com>
14. <http://www.apk-inform.com/ru>
15. <http://www.cmegroup.com>
16. <http://www.fas.usda.gov/psdonline/psdQuery.aspx>
17. <http://www.ukragroconsult.com/>
18. <https://globalderivatives.nyx.com/commodities/nyse-liffe/contract-list>

REFERENCES

Kobuta, I., Sikachina, A., and Zhigadlo, V. "Ekonomika eksporta pshenitsy v Ukraine" [Economy export of wheat in Ukraine]. *Issledovaniia po politike perekhoda selskogo khoziaystva*, no. 5 (2012): 33-49.

Kobuta, I. V. "Derzhavna polityka rehuliuвання tsin ta ahramnykh rynkiv u 2009 rotsi: dotrymannia zobov'iazan pered SOT" [Public policy and price regulation of agricultural markets in 2009: compliance with WTO obligations]. *Oblik i finansy APK*, no. 4 (2009): 170-176.

Solodkyi, M. O., Riabchenko, O. O., and Hnyliak, V. O. *Birzhova diialnist na rynku silskohospodarskoi produktsii* [Exchange activity in the market of agricultural products]. Zhytomyr: Polissia, 2010.

Sokhatska, O. M. *Birzhova sprava* [Stock exchanges]. Ternopil: Kart-Blansh, 2003.

Edgard Pisani Le monde pourra-t-il nourrir le monde? Et l'Europe garder ses paysans?, Leçon inaugurale 2004, prononcée par Edgard Pisani.

Francis Declerc et Michel Portier. Comment utiliser les marchés à terme agricoles et alimentaires : principe et mises en oeuvre / Editions France Agricole; Édition : 2e édition (27 janvier 2010) / 2010. – 282 p.

Nicolas Habert. Les marchés à terme agricole : Science et Economie / Ellipses Marketing (15 novembre 2002) / 2002. – 256 p.

Working H., "Price Effects of Futures Trading", Food Research Institute Studies 1 (1960): 3-31

<http://www.cftc.gov>

<http://www.theice.com>

<http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>

<http://latifundist.com/>

<http://www.wfe.com>

<http://www.apk-inform.com/ru>

<http://www.cmegroup.com>

<http://www.fas.usda.gov/psdonline/psdQuery.aspx>

<http://www.ukragroconsult.com/>

<https://globalderivatives.nyx.com/commodities/nyse-liffe/contract-list>

УДК 330.338

ОПЕРАЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ПОЗИЦІЮВАННЯ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

КОЗАК Л. В.

УДК 330.338

Козак Л. В. Операційна ефективність як чинник формування стратегій позиціонування продукції аграрних підприємств в Україні

У статті здійснено оцінку операційної ефективності як чинника формування стратегій позиціонування продукції аграрних підприємств в Україні на основі конкурентного аналізу врожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тварин, собівартості продукції за сукупними та змінними витратами. Автором проведено аналіз рівня інтенсивності виробництва за критерієм сукупних та змінних витрат на один гектар посівів (одну голову тварин на відгодівлі) в Україні та її важливих конкурентів на світових ринках сільськогосподарської продукції – США та Німеччині. На основі проведеного аналізу зроблено висновок, що застосовувані технології виробництва в Україні є менш інтенсивними з точки зору урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності тварин, однак саме обмежене використання ресурсів дозволяє вітчизняним виробникам утримувати виробничу собівартість на нижчому рівні, ніж у зарубіжних конкурентів. Значну увагу приділено порівняльному аналізу конкурентоспроможності пропозиції сільськогосподарських товарів виробників у досліджуваних країнах за показниками окупності здійснених ними витрат без урахування урядових виплат.

Ключові слова: сільськогосподарська продукція, операційна ефективність, інтенсивність виробництва, конкурентоспроможність товару, сукупні витрати, змінні витрати.

Табл.: 7. **Бібл.:** 13.

Козак Людмила Василівна – кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, Національний університет «Острозька академія» (вул. Семінарська, 2, Острог, 35800, Україна)

E-mail: lyudmyla.kozak@oa.edu.ua

УДК 330.338

UDC 330.338

Козак Л. В. Операционная эффективность как фактор формирования стратегий позиционирования продукции аграрных предприятий в Украине

В статье осуществлена оценка операционной эффективности как фактора формирования стратегий позиционирования продукции аграрных предприятий в Украине на основе конкурентного анализа урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности животных, себестоимости продукции по совокупным и переменным затратами. Автором произведен анализ уровня интенсивности производства по критерию совокупных и переменных затрат на один гектар посевов (одну голову животных на откорме) в Украине и у её главных конкурентов на мировых рынках сельскохозяйственной продукции – США и Германии. На основе проведенного анализа сделан вывод, что применяемые технологии производства в Украине менее интенсивны, с точки зрения урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, однако именно ограниченное использование ресурсов позволяет отечественным производителям удерживать производственную себестоимость на более низком уровне, чем у зарубежных конкурентов. Значительное внимание уделено сравнительному анализу конкурентоспособности предложения сельскохозяйственных товаропроизводителей в исследуемых странах по критерию окупаемости осуществленных производителями затрат без учета правительственных выплат.

Ключевые слова: сельскохозяйственная продукция, операционная эффективность, интенсивность производства, конкурентоспособность товара, совокупные расходы, переменные расходы.

Табл.: 7. **Библ.:** 13.

Козак Людмила Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, декан экономического факультета, Национальный университет «Острозьская академия» (ул. Семінарська, 2, Острог, 35800, Украина)

E-mail: lyudmyla.kozak@oa.edu.ua

Kozak L. V. Operational Efficiency as a Factor of Formation of Strategies of Positioning of Products of Agrarian Enterprises in Ukraine

The article assesses operational efficiency as a factor of formation of strategies of positioning of products of agrarian enterprises in Ukraine on the basis of competitive analysis of crop yield, livestock yield and cost of products by aggregate and variable expenditures. The author analyses the level of intensity of production by the criterion of aggregate and variable expenditures per one hectare of crop (one head of livestock) in Ukraine and in its main competitors in the world markets of agricultural products – USA and Germany. On the basis of the conducted analysis the article draws a conclusion that the applied technologies of production in Ukraine have less intensity in the context of crop and livestock yield, but namely the limited use of resources allows domestic producers keeping the production cost at a lower level than that of the competitors. It pays big attention to comparative analysis of competitiveness of supply of agricultural producers in the said countries by the criterion of payout of expenditures without state payments.

Key words: agricultural products, operational efficiency, intensity of production, competitiveness of a product, aggregate expenditures, variable expenditures.

Tabl.: 7. **Bibl.:** 13.

Kozak Lyudmyla V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Dean, Faculty of Economics, The National University of Ostroh Academy (2 Seminarska st., Ostroh, 35800, Ukraine)

E-mail: lyudmyla.kozak@oa.edu.ua

REFERENCES

Kobuta, I., Sikachina, A., and Zhigadlo, V. "Ekonomika eksporta pshenitsy v Ukraine" [Economy export of wheat in Ukraine]. *Issledovaniia po politike perekhoda selskogo khoziaystva*, no. 5 (2012): 33-49.

Kobuta, I. V. "Derzhavna polityka rehuliuвання tsin ta ahramnykh rynkiv u 2009 rotsi: dotrymannia zobov'iazan pered SOT" [Public policy and price regulation of agricultural markets in 2009: compliance with WTO obligations]. *Oblik i finansy APK*, no. 4 (2009): 170-176.

Solodkyi, M. O., Riabchenko, O. O., and Hnyliak, V. O. *Birzhova diialnist na rynku silskohospodarskoi produktsii* [Exchange activity in the market of agricultural products]. Zhytomyr: Polissia, 2010.

Sokhatska, O. M. *Birzhova sprava* [Stock exchanges]. Ternopil: Kart-Blansh, 2003.

Edgard Pisani Le monde pourra-t-il nourrir le monde? Et l'Europe garder ses paysans?, Leçon inaugurale 2004, prononcée par Edgard Pisani.

Francis Declerc et Michel Portier. Comment utiliser les marchés à terme agricoles et alimentaires : principe et mises en oeuvre / Editions France Agricole; Édition : 2e édition (27 janvier 2010) / 2010. – 282 p.

Nicolas Habert. Les marchés à terme agricole : Science et Economie / Ellipses Marketing (15 novembre 2002) / 2002. – 256 p.

Working H., "Price Effects of Futures Trading", Food Research Institute Studies 1 (1960): 3-31

<http://www.cftc.gov>

<http://www.theice.com>

<http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>

<http://latifundist.com/>

<http://www.wfe.com>

<http://www.apk-inform.com/ru>

<http://www.cmegroup.com>

<http://www.fas.usda.gov/psdonline/psdQuery.aspx>

<http://www.ukragroconsult.com/>

<https://globalderivatives.nyx.com/commodities/nyse-liffe/contract-list>

УДК 330.338

ОПЕРАЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ПОЗИЦІЮВАННЯ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

КОЗАК Л. В.

УДК 330.338

Козак Л. В. Операційна ефективність як чинник формування стратегій позиціювання продукції аграрних підприємств в Україні

У статті здійснено оцінку операційної ефективності як чинника формування стратегій позиціювання продукції аграрних підприємств в Україні на основі конкурентного аналізу врожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тварин, собівартості продукції за сукупними та змінними витратами. Автором проведено аналіз рівня інтенсивності виробництва за критерієм сукупних та змінних витрат на один гектар посівів (одну голову тварин на відгодівлі) в Україні та її важливих конкурентів на світових ринках сільськогосподарської продукції – США та Німеччині. На основі проведеного аналізу зроблено висновок, що застосовувані технології виробництва в Україні є менш інтенсивними з точки зору урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності тварин, однак саме обмежене використання ресурсів дозволяє вітчизняним виробникам утримувати виробничу собівартість на нижчому рівні, ніж у зарубіжних конкурентів. Значну увагу приділено порівняльному аналізу конкурентоспроможності пропозиції сільськогосподарських товарів виробників у досліджуваних країнах за показниками окупності здійснених ними витрат без урахування урядових виплат.

Ключові слова: сільськогосподарська продукція, операційна ефективність, інтенсивність виробництва, конкурентоспроможність товару, сукупні витрати, змінні витрати.

Табл.: 7. **Бібл.:** 13.

Козак Людмила Василівна – кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, Національний університет «Острозька академія» (вул. Семінарська, 2, Острог, 35800, Україна)

E-mail: lyudmyla.kozak@oa.edu.ua

УДК 330.338

UDC 330.338

Козак Л. В. Операционная эффективность как фактор формирования стратегий позиционирования продукции аграрных предприятий в Украине

В статье осуществлена оценка операционной эффективности как фактора формирования стратегий позиционирования продукции аграрных предприятий в Украине на основе конкурентного анализа урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности животных, себестоимости продукции по совокупным и переменным затратами. Автором произведен анализ уровня интенсивности производства по критерию совокупных и переменных затрат на один гектар посевов (одну голову животных на откорме) в Украине и у её главных конкурентов на мировых рынках сельскохозяйственной продукции – США и Германии. На основе проведенного анализа сделан вывод, что применяемые технологии производства в Украине менее интенсивны, с точки зрения урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, однако именно ограниченное использование ресурсов позволяет отечественным производителям удерживать производственную себестоимость на более низком уровне, чем у зарубежных конкурентов. Значительное внимание уделено сравнительному анализу конкурентоспособности предложения сельскохозяйственных товаропроизводителей в исследуемых странах по критерию окупаемости осуществленных производителями затрат без учета правительственных выплат.

Ключевые слова: сельскохозяйственная продукция, операционная эффективность, интенсивность производства, конкурентоспособность товара, совокупные расходы, переменные расходы.

Табл.: 7. **Библ.:** 13.

Козак Людмила Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, декан экономического факультета, Национальный университет «Острозьская академия» (ул. Семінарська, 2, Острог, 35800, Украина)

E-mail: lyudmyla.kozak@oa.edu.ua

Kozak L. V. Operational Efficiency as a Factor of Formation of Strategies of Positioning of Products of Agrarian Enterprises in Ukraine

The article assesses operational efficiency as a factor of formation of strategies of positioning of products of agrarian enterprises in Ukraine on the basis of competitive analysis of crop yield, livestock yield and cost of products by aggregate and variable expenditures. The author analyses the level of intensity of production by the criterion of aggregate and variable expenditures per one hectare of crop (one head of livestock) in Ukraine and in its main competitors in the world markets of agricultural products – USA and Germany. On the basis of the conducted analysis the article draws a conclusion that the applied technologies of production in Ukraine have less intensity in the context of crop and livestock yield, but namely the limited use of resources allows domestic producers keeping the production cost at a lower level than that of the competitors. It pays big attention to comparative analysis of competitiveness of supply of agricultural producers in the said countries by the criterion of payout of expenditures without state payments.

Key words: agricultural products, operational efficiency, intensity of production, competitiveness of a product, aggregate expenditures, variable expenditures.

Tabl.: 7. **Bibl.:** 13.

Kozak Lyudmyla V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Dean, Faculty of Economics, The National University of Ostroh Academy (2 Seminarska st., Ostroh, 35800, Ukraine)

E-mail: lyudmyla.kozak@oa.edu.ua

У ринкових умовах підприємство, що тривалий час успішно реалізує власні стратегічні пріоритети та залишається прибутковим, є конкурентоспроможним. З метою нарощування обсягів реалізації та утримання стійких ринкових позицій для сільськогосподарських підприємств є виправданою стратегія низьких цін, економічною передумовою застосування якої має бути порівняно вищий рівень їх технологічної ефективності. Тобто, з метою перевернення конкурентів і досягнення конкурентних переваг сільськогосподарські підприємства повинні виконувати всі види діяльності, пов'язані з організацією виробництва та збутом продукції з більш низькими витратами, що породжує сприйняття їх продукції як унікальної цінності, заснованої на раціональній вигоді покупців. В умовах відкритої економіки цінність, що продукується сільськогосподарськими підприємствами, має бути конкурентною як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, що обумовлює доцільність та необхідність порівняльного аналізу, запропонованого в даному дослідженні.

Економічна оцінка організаційної ефективності та визначення стійкості цінових стратегій вітчизняних сільськогосподарських підприємств є одним із пріоритетних напрямів сучасних досліджень. Теоретико-методологічною основою такої оцінки є мікроекономічна теорія ринкової поведінки фірм, значний внесок у розвиток якої здійснили низка вітчизняних і зарубіжних вчених: Брю С. [10], Грищенко О. [9], Макконнелл К. [10], Манків Г. [10], Нордгауз В. [13], Семюельсон П. [13], Ястремський О. [9] та багато інших. Галузева специфіка означеної проблематики ґрунтовно висвітлена у працях Андрійчука В. [1], Боднар О. [4], Воскобійника Ю. [2,4], Дем'яненка С. [3], Камінського І. [2], Кьостера У. [12], Мазоренка Д. [8], Мазнева Г. [8], Нівевського О. [3], Саблука П. [8], Шпикуляка О. [2], Шпичака О. [4,8] та ін. Проте досліджень, присвячених оцінці ефективності стратегічного позиціонування аграрних підприємств недостатньо. Враховуючи значний експортний потенціал вітчизняного аграрного сектора, а також те, що опісля вступу до СОТ українські ринки сільськогосподарської продукції стали більш відкритими, конкурентний аналіз операційної ефективності, безумовно, є надзвичайно важливою складовою такої оцінки. Саме ці обставини обумовили зміст і напрями дослідження.

Метою статті є оцінка операційної ефективності як чинника формування стратегій позиціонування продукції аграрних підприємств в Україні на основі конкурентного аналізу урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тварин, виробничої собівартості продукції за сукупними та змінними витратами без урахування урядових виплат.

Для сільськогосподарської продукції, як для гомогенного товару, саме операційна ефективність, як відомо, обумовлює рівень витрат, а звідси й конкурентний рівень цін. Отже, цей чинник відіграє вирішальну роль у системі маркетингу та у формуванні стратегій позиціонування сільськогосподарських підприємств. З цією метою нами було зроблено вибіркоче дослідження операційної ефективності виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції в Україні та в її основних конкурентів на світовому ринку за 2011 р. Методично для визначення даного виду ефективності нами обрано показник сукупних і змінних витрат на один гектар посівів (одну голову тварин на відгодівлі), які значною мірою є індикатором рівня інтенсивності виробництва, а отже, є похідними від застосованої технології. Показники перевищення вартості виробленої продукції (у ринкових цінах) на один гектар посівів (одну голову

тварин на відгодівлі) над сукупними (змінними) витратами дають можливість визначити не тільки конкурентоспроможність пропозиції сільськогосподарських товаровиробників, але й дати оцінку окупності здійснених виробниками витрат. Завершальним етапом у запропонованій методиці є конкурентний аналіз урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тварин, собівартості продукції за сукупними та змінними витратами.

Порівняльні показники ефективності вирощування пшениці в Україні, Німеччині та США, які є важливими європейськими та світовими продуцентами даного виду товару, показують, що аналізовані країни мають різні значення середньої врожайності (табл. 1). У Німеччині вона дорівнює 56,5 ц/га, у США – 25,5 ц/га, в Україні – 33,9 ц/га. Різниця у рівнях урожайності пояснюється різною інтенсивністю використання матеріально-технічних засобів і технологій виробництва. Так, у Німеччині витрати на насіння, добрива та засоби захисту рослин (у розрахунку на гектар) значно вищі, ніж в Україні та США. Українські господарства не мають фінансових можливостей працювати з інтенсивністю, яку досягнуто у Німеччині та США, але завдяки високій якості ґрунтів і порівняно достатній кількості опадів середня урожайність зернових перевищує цей показник у США, навіть за відносно низького рівня використання матеріально-технічних засобів.

Вартість виробленої продукції у ринкових цінах на один гектар посівів теж різниться по трьох країнах: у Німеччині цей показник складає 801,7 дол. США, у США – 712,7 дол. США, в Україні – 565,5 дол. США. Існує чимало причин, що пояснюють різний їх рівень, але найголовніша серед них полягає в тому, що німецькі фермери працюють у системі Спільної сільськогосподарської політики ЄС, яка передбачає єдину цінову політику в галузі заготівель зернових. У США фермери значною мірою залежать від цін, що існують на світовому ринку, тому що рівень підтримки, який пропонує виробникам уряд США, є нижчим, ніж у країнах Європейського Союзу. В Україні на ціну виробника значною мірою впливає високий рівень посередницької маржі, встановлюваний монополізованою системою хлібозаготівель, і вони далеко не завжди узгоджуються зі світовими.

Щодо змінних витрат у розрахунку на один гектар посівів, то вони є теж найвищими у німецьких товаровиробників (996,5 дол. США). Така ситуація є результатом більш інтенсивного використання матеріально-технічних ресурсів, необхідних для вирощування зернових. США і Україна застосовують мінімально необхідну кількість ресурсів (з різних причин), однак позитивним є те, що витрати в Україні є меншими в розрахунку на один гектар за вищої урожайності і, як наслідок, у вітчизняних аграріїв показники окупності сукупних витрат є найкращими серед аналізованих країн, а собівартість одного центнера пшениці за сукупними та змінними витратами – найнижча. Отже, дані табл. 1 показують досить привабливу картину для українських товаровиробників пшениці. Вони мають широкі можливості подальшого нарощування обсягів виробництва пшениці за діючими технологіями, залишаючись при цьому конкурентоспроможними на світовому ринку.

Від недавнього часу Україна набула статус одного з найбільших міжнародних постачальників фуражного зерна. Як свідчать дані табл. 2 і табл. 3, порівняно вищі показники операційної ефективності були одним із сприятливих чинників торгової експансії вітчизняних аграріїв на світовому ринку фуражного зерна.

Таблиця 1

Порівняння операційної ефективності виробництва пшениці в Україні та в її основних світових конкурентів*

Показник	Україна	Німеччина	США	Відхилення (+,-) показників України до:	
				Німеччини	США
Урожайність, ц/га	33,9	56,5	25,5	-22,6	+8,4
Вартість виробленої продукції на 1 га, дол. США**	565,5	8,1,7	712,7	-236,2	-147,2
Сукупні витрати на 1 га, дол. США	480,5	996,5	705,6	-51,5	-225,1
У тому числі: прямі (операційні) витрати	326,7	751,4	300,1	-424,7	+26,1
накладні витрати	238,8	245,1	405,5	-6,3	+166,7
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 га над сукупними витратами, %	+17,7	-19,5	+1,0	+37,2	+16,6
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 га над прямими витратами, %	+73,0	+6,7	+137,5	+66,3	-64,5
Собівартість одного центнера за сукупними витратами, дол. США	14,17	17,64	27,67	-3,47	-13,5
Собівартість одного центнера за прямими витратами, дол. США	9,64	13,3	11,77	-3,66	-2,13

* Розраховано автором на основі [5, 6].

** У ринкових цінах без урахування урядових виплат.

Таблиця 2

Порівняння операційної ефективності виробництва ячменю в Україні та в її основних світових конкурентів*

Показник	Україна	Німеччина	США	Відхилення (+,-) показників України до:	
				Німеччини	США
Урожайність, ц/га	24,7	39,5	30,7	-14,8	-6,0
Вартість виробленої продукції на 1 га, дол. США**	417,1	509,5	760,8	-92,4	-343,7
Сукупні витрати на 1 га, дол. США	359,6	810,7	1047,3	-451,1	-687,7
У тому числі: прямі (операційні) витрати	239,5	585,7	393,8	-346,3	-154,3
накладні витрати	120,1	225,0	653,5	-104,9	-533,4
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 га над сукупними витратами, %	+15,9	-37,1	-27,3	+53,0	+42,3
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 га над прямими витратами, %	+74,1	-13,0	+93,2	+87,1	-19,1
Собівартість одного центнера за сукупними витратами, дол. США	14,56	20,52	34,11	-5,96	-19,54
Собівартість одного центнера за прямими витратами, дол. США	9,70	14,83	12,82	-5,13	-3,12

* Розраховано автором на основі [5, 6].

** У ринкових цінах без урахування урядових виплат.

Як бачимо за даними табл. 2, в Україні урожайність, сукупні та змінні витрати в розрахунку на один гектар посіву ячменю є найнижчими серед аналізованих країн, що свідчить про низький рівень інтенсивності використання ресурсів та технологій.

Проте навіть за такої низькоінтенсивної технології та недосконалому ціноутворенню на ринку порівняльні дані про окупність витрат на виробництво ячменю в українських виробників є дуже позитивними. Так, окупність понесених на виробництво ячменю сукупних витрат (без урахування урядових виплат) в Україні складає 15,9 відсотка,

у той час як німецькі та американські фермери є збитковими. За показниками операційної рентабельності прямих витрат вітчизняні виробники теж виглядають досить привабливо на фоні європейських сусідів і фермерів США. Собівартість одного центнера ячменю за сукупними витратами в Україні складає 14,56 дол. США, що на 5,96 доларів менше, ніж в Німеччині та на 19,54 доларів менше, ніж в США, що є індикатором ефективності застосовуваних технологій. Аналогічна тенденція також спостерігається за показниками собівартості одного центнера ячменю за змінними витратами. Таким чином, Україна може ефектив-

но конкурувати на світовому ринку ячменю з Німеччиною (ЄС) та США.

У табл. 3 подано порівняльні показники ефективності вирощування кукурудзи в Україні, Німеччині та США, які є також важливими європейськими та світовими продуцентами даного виду товару.

посівів в аналізованих країнах відповідно складають 602,9 та 686,6 дол. США. Проте, ціна виробника в Україні складає 368 доларів, тоді як американські фермери отримують лише 203 долари за тону проданої продукції. Саме цей чинник пояснює значно вищі показники валового доходу на гектар посівів та окупності сукупних на змінних витрат. Навпаки,

Таблиця 3

Порівняння операційної ефективності виробництва кукурудзи в Україні та в її основних світових конкурентів*

Показник	Україна	Німеччина	США	Відхилення (+,-) показників України до:	
				Німеччини	США
Урожайність, ц/га	68,6	75,0	86,5	-6,4	-17,9
Вартість виробленої продукції на 1 га, дол. США**	1167,1	1064,3	1956,0	+102,8	-788,9
Сукупні витрати на 1 га, дол. США	843,9	1767,3	1475,7	-923,4	-631,8
У тому числі:					
прямі (операційні) витрати	607,6	1502,8	789,1	-895,2	-181,5
накладні витрати	236,3	264,5	686,6	-28,2	-450,3
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 га над сукупними витратами, %	+38,3	-39,8	+32,5	+78,1	+5,8
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 га над прямими витратами, %	+92,2	-29,1	+147,8	+121,3	-55,6
Собівартість одного центнера за сукупними витратами, дол. США	12,30	23,56	17,06	-11,26	-4,76
Собівартість одного центнера за прямими витратами, дол. США	8,86	20,03	9,12	-11,17	-0,26

* Розраховано автором на основі [5, 6].

** У ринкових цінах без урахування урядових виплат.

Як і в ситуації з пшеницею та ячменем, найбільші відмінності в країнах, які ми досліджуємо, існують у цінах закупівлі, інтенсивності застосовуваних технологій і, як наслідок, в урожайності культури. Вартість виробленої продукції у ринкових цінах з одного гектара посівів кукурудзи, що одержують виробники в Німеччині, складає 1064,3 дол. США. Це є найнижчий показник серед усіх аналізованих країн при середньому рівні урожайності та найвищій інтенсивності технологій. Так, сукупні витрати німецьких фермерів у розрахунку на гектар посівів складають 1767,3 дол. США, що у 2,1 раза більше, ніж в Україні. Саме цей чинник обумовлює найвищі показники збитковості німецьких фермерів: 39,8% за сукупними витратами та 29,1% – за змінними. За даним критерієм найближчим конкурентом України є США, проте собівартість одного центнера кукурудзи вітчизняного виробництва складає 12,30 дол. США, що на 4,76 долара нижче, ніж в американських фермерів. Таким чином, виробництво кукурудзи за діючими технологіями дозволяє вітчизняним аграріям залишатись конкурентоспроможними на світовому та внутрішньому ринках.

Характерними ознаками світового ринку сої та олійних зернових є сприятлива цінова кон'юнктура для вітчизняних експортерів, динамізм у структурі основних країн-постачальників та швидкі темпи зростання обсягів продажів. У табл. 4 містяться порівняльні показники операційної ефективності вирощування сої в Україні та США, які певною мірою пояснюють причини торгової експансії України на цьому ринку.

Як бачимо, різниця у рівнях урожайності сої в Україні та США пояснюється різною інтенсивністю використання матеріально-технічних засобів: сукупні витрати на гектар

високі показники собівартості сої за сукупними та змінними витратами свідчать про хиткі позиції України на даному ринку. За даним критерієм ми можемо зробити припущення, що з погіршенням цінової кон'юнктури світового ринку сої Україна з шостої позиції може перейти в аутсайдери.

Навпаки, на ринку олійних зернових позиції вітчизняних аграріїв за показниками операційної ефективності є досить стійкими порівняно з європейськими сусідами (табл. 5).

Аналізовані країни мають дещо різні значення середньої врожайності насіння соняшнику: у Німеччині вона дорівнює 21 ц/га, у США – 25,5 ц/га, в Україні – 18,4 ц/га, проте за даними вартості виробленої продукції на один гектар посівів ми бачимо, що обидві країни конкурують в одному ціновому сегменті. Рівень інтенсивності використання ресурсів у німецьких виробників насіння соняшнику значно вищий: сукупні витрати в розрахунку на один гектар посівів складають 867 дол., а змінні – 654,8 дол. США, тобто відповідно в 1,8 та 2,1 раза більше, ніж у вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Звідси, показники окупності витрат без урядових субсидій та собівартості одиниці виробленої продукції значно привабливіші в українських виробників насіння соняшнику, що забезпечує їм стійкі конкурентні переваги в короткостроковому періоді.

Дещо подібні тенденції ми можемо спостерігати, аналізуючи показники ефективності виробництва ріпаку. Як і в попередній ситуації, аналізовані країни істотно різняться рівнем інтенсивності використання ресурсів. Сукупні витрати у розрахунку на один гектар посівів в Німеччині складають 1077,2 дол., а змінні – 841,1 дол. США, що також

більше, ніж в Україні: у 1,5 та 1,7 раза відповідно. Обидві країни також конкурують в одному ціновому сегменті, проте, не дивлячись на значно вищий рівень урожайності ріпаку, німецькі фермери є збитковими без урядових субсидій. Натомість, перевищення вартості виробленої продукції з 1 га над сукупними витратами без урядових субсидій у вітчизняних аграріїв складає 32,1%, над змінними – 78,0%. Позитивним також є той факт, що за значно нижчої урожайності собівартість одного центнера виробленої продукції залишається на конкурентному рівні.

Останні п'ять років характеризуються переважно не-ефективним ціновим позиціонування вітчизняних виробників м'яса. Виробництво яловичини в Україні зазнало найбільш стрімкого спаду. Це досить болісно відобразилось на економіці країни, яка в радянські часи за міжреспубліканським розподілом спеціалізувалася саме на виробництві та переробці яловичини. Таке становище пояснюється кількома причинами. Найголовнішими з них є падіння купівельної спроможності населення та втрата зовнішніх ринків збуту яловичини, особливо російського.

Таблиця 4

Порівняння технологічної ефективності виробництва сої в Україні та її в основних світових конкурентів*

Показник	Україна	США	Відхилення (+,-) показників України до США
Урожайність, ц/га	20,4	30,9	-10,9
Вартість виробленої продукції на 1 га, дол. США**	746,8	629,2	+117,6
Сукупні витрати на 1 га, дол. США	602,9	686,6	-83,6
У тому числі:			
прямі (операційні) витрати	416,6	456,0	+39,4
накладні витрати	186,3	230,6	-44,3
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 га над сукупними витратами, %	+23,9	-8,4	+32,3
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 га над прямими витратами, %	+79,3	+38,0	+41,3
Собівартість одного центнера за сукупними витратами, дол. США	29,55	22,22	+7,33
Собівартість одного центнера за прямими витратами, дол. США	20,42	14,76	+5,66

* Розраховано автором на основі [5, 6].

** У ринкових цінах без урахування урядових виплат.

Таблиця 5

Порівняння операційної ефективності виробництва насіння соняшнику та ріпаку в Україні та в її основних світових конкурентів*

Показник	Насіння соняшнику			Ріпак		
	Україна	Німеччина	Відхилення (+,-)	Україна	Німеччина	Відхилення (+,-)
Урожайність, ц/га	18,4	21,0	-2,6	17,3	27,0	-9,7
Вартість виробленої продукції на 1 га, дол. США**	745,4	758,5	-13,1	904,6	975,2	-70,6
Сукупні витрати на 1 га, дол. США	474,9	867,0	-392,1	684,7	1077,2	-392,5
У тому числі:						
прямі (операційні) витрати	318,6	654,8	-336,2	508,1	841,1	-333,0
накладні витрати	156,3	212,2	-55,9	176,6	236,1	-59,5
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 га над сукупними витратами, %	+58,8	-12,5	+71,3	+32,1	-9,5	+41,6
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 га над прямими витратами, %	+134,0	+15,8	+118,2	+78,0	+15,9	+62,1
Собівартість одного центнера за сукупними витратами, дол. США	25,80	41,28	-15,48	39,57	39,89	-0,32
Собівартість одного центнера за прямими витратами, дол. США	17,32	31,18	-13,86	29,36	31,15	-2,09

* Розраховано автором на основі [5, 6].

** У ринкових цінах без урахування урядових виплат.

Серед інших можна назвати переважаючі темпи зростання протягом 1990-х років забою тварин над розведенням, викликане невизначеністю майбутньої долі тваринництва, проте визначальний вплив на таку ситуацію справили високі рівні збитковості скотарства упродовж останніх 10 – 15 років. Поданий у *табл. 6* порівняльний аналіз продуктивності тварин і собівартості яловичини в Україні, Німеччині та США дозволяє визначити роль та вплив на означені процеси технологічного чинника.

вага теляти на початку вирощування становить 30 кілограмів. Тварину відгодовують молоком або його замінником, доки вона не зможе споживати інших кормів. Тривалість відгодівлі становить близько 24 місяців, доки вага не досягне 300 – 320 кілограмів. Система відгодівлі, яку використовують в Україні, з організаційної точки зору здається найменш ефективною серед трьох систем, розглянутих вище.

Найбільш виразним показником ефективності технологій є середньодобовий приріст тварин. Так, у середньому

Таблиця 6

Порівняння операційної ефективності виробництва м'яса великої рогатої худоби в Україні та в її основних світових конкурентів*

Показник	Україна	Німеччина	США	Відхилення (+,-) показників України до:	
				Німеччини	США
Середньодобовий приріст, г	481	900	1361	-419	-880
Вартість виробленої продукції на 1 голову, дол. США**	541,0	1128,6	596,6	-587,6	-55,6
Сукупні витрати на 1 голову, дол. США	711,5	1597,0	1229,5	-885,5	-518,0
У тому числі:					
прямі (операційні) витрати	600,4	1428,0	549,6	-827,6	+50,8
накладні витрати	111,1	169,0	679,9	-57,9	-568,8
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 голову над сукупними витратами, %	-24,0	-29,3	-51,5	+5,3	+27,5
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 голову над прямими витратами, %	-9,9	-20,9	+8,6	+11,0	-18,5
Собівартість одного центнера за сукупними витратами, дол. США	199,86	295,74	237,37	-95,88	-37,45
Собівартість одного центнера за прямими витратами, дол. США	168,67	264,44	106,10	-95,77	+62,57

* Розраховано автором на основі [5, 6].

** У ринкових цінах без урахування урядових виплат.

Найбільша різниця між досліджуваними країнами існує в організації та інтенсивності технологій, що суттєво впливає на ефективність галузі. Розведення м'ясних порід великої рогатої худоби в Німеччині здійснюється головним чином на невеликих фермах чисельністю поголів'я близько 100 тварин. У США переважна частина худоби м'ясних порід утримується на відгодівельних майданчиках, багато з яких досить великі і розраховані на 35 – 50 тис. голів за один цикл. Проте в обох країнах існує чітка спеціалізація на розведенні худоби м'ясного напрямку. В Україні виробництвом яловичини займається 3996 сільськогосподарських підприємств, з них дрібних (до 100 гол.) – 1788, середніх (100 – 1000 гол.) – 1798 і великих (більше 1000 гол.) – 410 одиниць, з них чисельністю поголів'я понад 5000 – лише п'ять. У дрібних і середніх підприємствах зосереджено 774,7 тис. голів, або 52,3%, у великих – 735,9 тис. гол., або 48,7%, з них на відгодівельних комплексах з поголів'ям понад 5000 гол. – лише 34,7 тис. гол., або 2,3% від загальної чисельності відгодівельного поголів'я ВРХ [6, с. 36]. У переважній більшості підприємств вирощування великої рогатої худоби на м'ясо є невід'ємною частиною молочного виробництва, оскільки більшість тварин, які йдуть на відгодівлю, складають бички молочного стада. Хоч продуктивність такої худоби можна збільшити шляхом впровадження кращої системи відгодівлі, однак вона не має генетичного потенціалу для досягнення такої продуктивності, яка необхідна для забезпечення міжнародної конкурентоспроможності. Як правило,

по Україні він складає 481г на добу, тоді як в Німеччині та США відповідно – 900 та 1361г (див. табл. 6). Як результат різної інтенсивності відгодівлі, вартість виробленої продукції в розрахунку на 1 голову в рік у Німеччині складає 1128,6 доларів, у США – 596,6 доларів, у той час як в Україні цей показник нижчий відповідно на 587,6 та 55,6 доларів США.

Використання програм відгодівлі різної інтенсивності та порід худоби з різними генетичними характеристиками забезпечують різний рівень окупності понесених витрат і собівартості одиниці виробленої продукції. Найбільш показовою у цьому аспекті є технологія, що застосовується у США, яка забезпечує найнижчу серед аналізованих країн собівартість одного центнера яловичини за прямими витратами – 106,10 дол. США, а, відтак, і найвищий рівень окупності зазначених витрат – 8,6 відсотка. У Німеччині дані показники відповідно складають 264,44 дол. США та 20,9 відсотка збитку. В Україні собівартість одного центнера яловичини за прямими витратами складає 168,67 дол. США, що на 62,57 дол. США більше, ніж у США та на 95,77 дол. США менше, ніж в Німеччині. Проте, українські виробники, які і німецькі, за цим критерієм є збиткові, що свідчить про низький рівень ефективності застосовуваної технології. Позитивним є лише той факт, що за показниками сукупних витрат рівень збитковості виробництва яловичини в Україні є найнижчим. На основі зазначеного ми можемо зробити припущення, що із засто-

суванням більш інтенсивних технологій та вдосконалення системи ціноутворення Україна має резерви для підвищення конкурентоспроможності яловичини на внутрішньому та міжнародному ринках.

Виробництво свинини в Україні, як і яловичини, пройшло етап стрімкого спаду і зараз починає відроджуватись. На початковій стадії переходу економіки до ринкових відносин багато великих свинокомплексів припинили свою діяльність через неможливість придбання концентрованих кормів за дотаційними цінами, падіння внутрішнього попиту на м'ясопродукти внаслідок зниження доходів населення, відміни нетарифних імпорتنних обмежень, що призвело до напливу дешевих м'ясопродуктів із Заходу. Вітчизняні виробники опинилися у «цінових ножицях»: з одного боку, ціни на корми та інші ресурси швидко почали досягати світового рівня, а з другого – відбувалось значне падіння цін на внутрішньому ринку. Нині свинарство, як і виробництво яловичини, є одною із найбільш збиткових галузей в сільському господарстві. Тому інформація про те, наскільки конкурентоспроможна за витратами одна із найтрадиційніших в Україні тваринницьких галузей, є досить актуальна.

В Україні виробництвом свинини займається 4258 сільськогосподарських підприємств, з них дрібних (до 100 гол.) – 1702, середніх (100 – 1000 гол.) – 2011 і великих (більше 1000 гол.) – 545 одиниць, з них з чисельністю поголів'я понад 5000 – 85 підприємств. Отже, виробництво свинини сконцентровано переважно на великих підприємствах, про що свідчить і розподіл поголів'я між ними. У дрібних і середніх підприємствах зосереджено 753,5 тис. голів, або 22,9%, у великих – 2565,7 тис. гол., або 77,3%, з них на відгодівельних комплексах з поголів'ям понад 5000 гол. – 1588,5 тис. гол., або 47,9% від загальної чисельності відгодівельного поголів'я свиней [6, с. 37].

Порівняльну характеристику технології виробництва та витрат у свинарстві в Україні, Німеччині та США наведено в *табл. 7*. Технології вирощування свиней в аналізованих країнах багато в чому є схожими, хоч і різної інтенсивності.

Зокрема, в кожній із країн процес вирощування складається із двох технологічних стадій: племінні стада, що забезпечують батьківське поголів'я, і комерційне поголів'я свиноматок і поросят. Вирощування свиней у Німеччині та США здійснюється переважно в комплексних господарствах, що охоплюють усі стадії від опоросу до відгодівлі та реалізації. Виробники використовують сучасне автоматизоване обладнання, комплекс якого, як правило, є в розпорядженні однієї родини фермерів-тваринників або підприємства. Тривалість періоду відгодівлі свиней у Німеччині складає 120 – 125 днів, а реалізаційна вага – 115 кг. За показниками продуктивності тварин це більш інтенсивна технологія, ніж у Сполучених Штатах Америки (135 – 140 днів та 105 – 110 кг), де свинарство спрямоване переважно на продукування свиней з нежирним м'ясом.

В Україні великі свинокомплекси намагаються виробувати продукцію за тією ж технологією, що застосовується у США та Німеччині, і за низкою технологічних показників вона показує не гірші результати [12]. Проте, як свідчать дані офіційної статистики, середньогалузеві показники вирощування свиней в Україні є значно нижчими, ніж в країнах-конкурентах. Зокрема, тривалість відгодівлі свиней в Україні складає до 210 – 220 днів і продаються вони після досягнення ваги 95 – 110 кг, щоденний приріст теж порівняно низький і становить лише 414 г на добу (див. *табл. 7*). У результаті система дуже програє в ефективності, проте позитивним є те, що генетична якість поголів'я свиней в Україні хороша і її можна далі підвищувати.

Про різну інтенсивність відгодівлі свідчить і обсяг сукупних витрат в розрахунку на одну голову. Оскільки застосовувана технологія в США та Німеччині більш інтенсивна, то й цей показник найвищий і відповідно складає 209,5 та 192,2 дол. США. В Україні аналогічний показник становить лише 177,5 дол. США. Структура виробничих витрат у свинарстві США, Німеччини та України найбільше відрізняються часткою на корми та вартістю поросят. Вартість кормів у свинарстві, як правило, обумовлює рівень застосування протеїнових добавок і стимуляторів росту тварин. Звідси, змінні витрати в розрахунку на одну

Таблиця 7

Порівняння операційної ефективності виробництва м'яса свиней в Україні та в її основних світових конкурентів*

Показник	Україна	Німеччина	США	Відхилення (+,-) показників України до:	
				Німеччини	США
Середньодобовий приріст, г	414	735	645	-321	-231
Вартість виробленої продукції на 1 голову за виключенням урядових виплат, дол. США	177,5	181,9	197,7	-4,4	-20,2
Сукупні витрати на 1 голову, дол. США	183,4	192,2	209,5	-8,8	-26,1
У тому числі:					
прямі (операційні) витрати	132,3	161,3	168,9	-29,0	-36,6
накладні витрати	51,1	30,9	40,6	+20,2	+10,5
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 голову над сукупними витратами, %	-3,2	-5,4	-5,6	+2,2	+2,4
Перевищення вартості виробленої продукції на 1 голову над прямими витратами, %	+34,1	+12,7	+17,1	+21,4	+17,0
Собівартість одного центнера за сукупними витратами, дол. США	178,09	213,56	184,60	-35,17	-6,51
Собівартість одного центнера за прямими витратами, дол. США	128,52	179,22	148,80	-50,70	-20,28

* Розраховано автором на основі [5, 6].

** У ринкових цінах без урахування урядових виплат.

голову в Україні становлять лише 132,3 дол. США, що на 29,0 – 36,6 доларів менше, ніж у досліджуваних зарубіжних країнах. Саме цей чинник дозволяє утримувати сукупні та змінні витрати одного центнера реалізованої продукції на найнижчому рівні порівняно із країнами-конкурентами. В усіх країнах виробники без урядових субсидій є збитковими, проте позиції вітчизняних сільськогосподарських підприємств за даним критерієм є найбільш стійкими.

ВИСНОВКИ

Проведений конкурентний аналіз операційної ефективності виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції дає нам підстави зробити такі висновки. Застосовувані технології виробництва в Україні є менш інтенсивними з точки зору урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин, порівняно із зарубіжними аналогами. Однак саме обмежене використання ресурсів дозволяє вітчизняним виробникам утримувати виробничу собівартість на нижчому рівні, ніж в зарубіжних конкурентів. Звідси за рівнем окупності виробничих витрат без урахування урядових субсидій вітчизняні сільськогосподарські підприємства є більш ефективними. Це свідчить про потенційну конкурентоспроможність пропозиції вітчизняного аграрного сектора на світовому ринку та обумовлює можливість застосування виробниками стратегії найменших витрат. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств : теорія, методика, аналіз [Текст] : монографія / В. Г. Андрійчук. – 2-е вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.
2. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг). Вип. 5. / [Воскобійник Ю. П., Шпикуляк О. Г., Камінський І. В. та ін.]; за ред. Ю. П. Воскобійника. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 438 с.
3. Дем'яненко С. І. Кількісний аналіз та моделювання аграрних ринків : навч. посіб. / С. І. Дем'яненко, О. В. Нів'євський. – К. : КНЕУ, 2008. – 424 с.
4. Формування витрат виробництва сільськогосподарської продукції та їх моніторинг в передових країнах світу / [Шпичак О. М., Боднар О. В., Воскобійник Ю. П. та ін.]; за ред. О. М. Шпичака. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 204 с.
5. Свинарство в Україні та світі. Рейтинг виробників свинини України станом на 1 січня 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pigua.info/uk/top/9/>
6. Статистика сільського господарства та навколишнього середовища : електронні публікації Державного комітету статистики України // Основні економічні показники сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2011 р. : стат. бюл. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/menu/publikac_r.htm
7. Статистика сільського господарства та навколишнього середовища : електронні публікації Державного комітету статистики України // Тваринництво України за 2011 р. : стат. збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/menu/publikac_r.htm
8. Технології та нормативи витрат на вирощування кормових зернофуражних культур / [Шпичак О. М., Мазоренко Д. І., Мазнев Г. Є. та ін.] / За ред. П. Т. Саблука та ін. – К. : ННЦ ІАЕ. – 2009. – 756 с.
9. Ястремський О. І. Основи мікроекономіки : підручник / О. І. Ястремський, О. Г. Грищенко. – Київ : Знання, 2007. – 579 с.
10. McConnell, Campbell R., Stanley L. Brue, and Sean M. Flynn. *Microeconomics: Principles, Problems and Policies*. 18th edition. New York, NY: McGraw-Hill Irwin, 2009.
11. Mankiw, Gregory N. *Principles of Microeconomics* / Gregory N. Mankiw. – 6th edition. Mason, OH: South-Western Cengage Learning, 2012.
12. Koester U. *Grundzüge der landwirtschaftlichen Marktlehre* / U. Koester. – 4 Auflage. – München : Vahlen, 2011. – 413 S.
13. Samuelson, Paul A. and William D. Nordhaus. *Microeconomics*. 19th edition. New York, NY: McGraw-Hill Irwin, 2010.

REFERENCES

- Andriichuk, V. H. *Efektivnist diialnosti ahrarnykh pidpryemstv : teoriia, metodyka, analiz* [Effectiveness of agricultural enterprise: theory, methodology, analysis]. Kyiv: KNEU, 2006.
- Dem'ianenko, S. I., and Niv'evskiy, O. V. *Kilkisnyi analiz ta modelivannia ahrarnykh rynkiv* [Quantitative analysis and modeling of agricultural markets]. Kyiv: KNEU, 2008.
- Koester, U. *Grundzege der landwirtschaftlichen. Marktlehre*. Munchen: Vahlen, 2011.
- McConnell, Campbell R., Stanley, L. Brue, and Sean, M. Flynn. *Microeconomics: Principles, Problems and Policies*. New York: McGraw-Hill Irwin, 2009.
- Mankiw, Gregory N. *Principles of Microeconomics*. Mason, OH: South-Western Cengage Learning, 2012.
- "Statystyka silskoho hospodarstva ta navkolyshnyoho sere-dovyshcha : elektronni publikatsii Derzhavnogo komitetu staty-styky Ukrainy" [Statistics of Agriculture and the environment: elec-tronic publications of the State Statistics Committee of Ukraine]. http://ukrstat.org/menu/publikac_r.htm
- "Statystyka silskoho hospodarstva ta navkolyshnyoho sere-dovyshcha : elektronni publikatsii Derzhavnogo komitetu staty-styky Ukrainy" [Statistics of Agriculture and the environment: elec-tronic publications of the State Statistics Committee of Ukraine]. http://ukrstat.org/menu/publikac_r.htm
- Shpychak, O. M., Mazorenko, D. I., and Mazniev, H. Ie. *Tekhnolohii ta normatyvy vytrat na vyroshchuvannia kormovykh zernofurazhnykh kultur* [Technologies and standards costs of cultivation of fodder crops zernofurazhnyh]. Kyiv: NNTs IAE, 2009.
- Shpychak, O. M., Bodnar, O. V., and Voskobiinyk, Yu. P. *Formuvannia vytrat vyrobnytstva silskohospodarskoi produktsii ta ikh monitorynh vпередovykh krainakh svitu* [Formation costs of agricultural production and monitoring in advanced countries]. Kyiv: NNTs IAE, 2012.
- "Svynarstvo v Ukraini ta sviti. Reitynh vyrobnykiv svynyny Ukrainy stanom na 1 sichnia 2013 roku" [Pig production in Ukraine and worldwide. Rating pork Ukraine as of 1 January 2013]. <http://www.pigua.info/uk/top/9/>
- Samuelson, Paul A., and William, D. Nordhaus. *Microeconomics*. New York: McGraw-Hill Irwin, 2010.
- Voskobiinyk, Yu. P., Shpykuliak, O. H., and Kaminskyi, I. V. *Vytraty ta efektyvnist vyrobnytstva produktsii v silskohospodarskykh pidpryemstvakh (monitorynh)* [Cost and efficiency of production in agricultural enterprises (monitoring)]. Kyiv: NNTs IAE, 2012.
- Yastremskiy, O. I., and Hryshchenko, O. H. *Osnovy mikroekonomiky* [Foundations of Microeconomics]. Kyiv: Znannia, 2007.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ

АБДУРАИМОВА Э. Д.

УДК 332.34

Абдураимова Э. Д. Совершенствование методики оценки эффективности использования сельскохозяйственных земель

Целью статьи является совершенствование методики расчета эффективности использования земли с учетом качественных характеристик сельскохозяйственных земель. Анализируя традиционные показатели использования сельскохозяйственных земель, выявлено, что эффективность использования земли в них оценивается без учета затрат на поддержание качественных характеристик сельскохозяйственных земель. Существующая разница в качестве земель выдвигает необходимость в объективной оценке экономической эффективности землепользования. В результате исследования предложена методика расчета эффективности земель, в которой определяется интенсивность использования земли путем соотношения прироста валовой продукции аграрного сектора с уровнем инвестиций в улучшение сельскохозяйственных земель. В отличие от показателя землеотдачи вышеупомянутая методика позволяет более полно отразить качественные параметры сельскохозяйственных земельных ресурсов. Предложенная в статье методика эффективности сельскохозяйственных земель позволяет определить отдачу земли на 1 грн инвестиций в сельскохозяйственные земли, а также выявить прирост валовой продукции аграрного сектора на перспективу. В качестве примера рассчитана эффективность сельскохозяйственных земель Крыма и приведена динамика показателя за период 2005 – 2011 гг. На основе предложенной методики произведен прогнозный расчет прироста валовой продукции аграрного сектора Крыма в 2015 г. и в 2020 г.

Ключевые слова: экономическая эффективность, использование сельскохозяйственных земель, валовая продукция сельского хозяйства, инвестиции, качественные характеристики земельных ресурсов

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 8.

Абдураимова Эльвина Дилаверовна – преподаватель, кафедра учета и аудита, Крымский инженерно-педагогический университет (пер. Учебный, 8, Симферополь, 95015, Украина)

E-mail: elvina.eda@mail.ru

УДК 332.34

UDC 332.34

Абдураимова Е. Д. Удосконалення методики оцінки ефективності використання сільськогосподарських земель

Abduraimova E. D. Improvement of Methods of Assessment of Efficiency of Use of Agricultural Lands

Ціллю статті є вдосконалення методики розрахунку ефективності використання землі з урахуванням якісних характеристик сільськогосподарських земель. Аналізуючи традиційні показники використання сільськогосподарських земель, виявлено, що ефективність використання землі в них оцінюється без урахування витрат на підтримку якісних характеристик сільськогосподарських земель. Існуюча різниця в якості земель висуває необхідність в об'єктивній оцінці економічної ефективності землекористування. В результаті дослідження запропонована методика розрахунку ефективності земель, в якій визначається інтенсивність використання землі шляхом співвідношення приросту валової продукції аграрного сектора з рівнем інвестицій у поліпшення сільськогосподарських земель. На відміну від показника землевіддачі вищезазначена методика дозволяє більш повно відобразити якісні параметри сільськогосподарських земельних ресурсів. Запропонована в статті методика ефективності сільськогосподарських земель дозволяє визначити віддачу землі на 1 грн інвестицій у сільськогосподарські землі, а також виявити приріст валової продукції аграрного сектора на перспективу. Як приклад розраховано ефективність сільськогосподарських земель Криму і наведено динаміку показника за період 2005 – 2011 рр. На основі запропонованої методики розраховано прогнозний приріст валової продукції аграрного сектора Криму у 2015 р. і в 2020 р.

The goal of the article is improvement of methods of calculation of efficiency of use of land with consideration of qualitative characteristics of agricultural lands. Analysing traditional indicators of use of agricultural lands the article reveals that efficiency of use of land is assessed in them without consideration of cost of maintenance of qualitative characteristics of agricultural lands. The existing difference of land quality causes a necessity of objective assessment of economic efficiency of land use. In the result of the study the article offers methods of calculation of efficiency of lands, which identify intensity of land use by means of correlation of the increase of gross product of the agrarian sector with the level of investments into improvement of agricultural lands. Unlike the indicator of land efficiency the above methods allow a more complete reflection of qualitative parameters of agricultural land resources. The offered methods of efficiency of agricultural lands allows determination of the land output per UAH 1 of investments into agricultural lands and also assessment of the increase of the gross product of the agrarian sector for the future. As an example, efficiency of agricultural lands of the Crimea is calculated and dynamics of the indicator for the period of 2005 – 2011 is provided. On the basis of the proposed methods the article conducts forecast calculation of the increase of the gross product of the agrarian sector of the Crimea in 2015 and 2020.

Ключові слова: економічна ефективність, використання сільськогосподарських земель, валова продукція сільського господарства, інвестиції, якісні характеристики земельних ресурсів.

Key words: economic efficiency, use of agricultural lands, gross agricultural product, investments, qualitative characteristics of land resources.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 8.

Рис.: 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 8.

Абдураимова Эльвина Дилаверовна – викладач, кафедра обліку і аудиту, Крымский инженерно-педагогический университет (проект. Учбовий, 8, Симферополь, 95015, Україна)

Abduraimova Elvina D. – Lecturer, Department of Accounting and Auditing, Crimean Engineering and Pedagogical University (prov. Uchbovyi, 8, Simferopol, 95015, Ukraine)

E-mail: elvina.eda@mail.ru

E-mail: elvina.eda@mail.ru

Эффективное использование сельскохозяйственных земель имеет исключительно важное значение для развития аграрного сектора Крыма. Именно к эффективному землепользованию должно было привести реформирование земельных отношений. Однако в стране до сих пор не решена проблема рационального и экологически безопасного использования земель сельскохозяйственного назначения. В течение последних лет сокращается количество внесения минеральных и органических удобрений, что негативно влияет на качество грунта, приводит к истощению сельскохозяйственных земель. Нерациональное использование земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения выдвигает на первый план необходимость повышения эффективности использования земли, оценка которой в сложившейся практике анализа хозяйственной деятельности осуществляется через систему традиционных показателей.

Наиболее общим подходом к определению сущности экономической эффективности является соотношение полезного результата к затратам на его получение. Именно такой подход лежит в основе теоретических разработок В. В. Новожилова, А. И. Ноткина, С. Г. Струмилина и других ученых. К. Макконелл и С. Брю характеризуют эффективность как «связь между количеством единиц ресурсов, которые используются в процессе производства, и полученного в результате количества любого продукта». Причем «большее количество продукта, полученного от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности» [1, с. 39]. С точки зрения И. А. Попова экономическую эффективность можно определять в двух вариантах: первый – достижение максимального эффекта при заданном уровне затрат (что чаще всего обуславливается ограниченностью ресурсов) и второй – достижение заданного эффекта при минимальных затратах [2, с. 149].

Экономическая эффективность использования сельскохозяйственных земель оценивается системой натуральных и стоимостных показателей. К натуральным, как правило, относятся урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность животных, производство отдельных видов сельскохозяйственной продукции в расчете на 100 га, себестоимость единицы продукции, количество минеральных удобрений, внесенных на 1 га. Стоимостные показатели – это землеотдача, т. е. стоимость валового дохода или прибыли в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, землеемкость – показатель, обратный землеотдаче, а также рентабельность продукции. Признавая необходимость и важность вышеупомянутых методик, отметим, что эффективность использования земли в них оценивается без учета затрат на поддержание качественных характеристик сельскохозяйственных земель.

Существующая разница в качестве земель выдвигает необходимость в объективной оценке экономической эффективности землепользования. С этой целью при расчетах эффективности некоторые авторы вводят данные по денежной оценке разных по качеству земель. Так, например, Кравченко А. В. предлагает применять коэффициент экономической оценки земли, который «...отражает интенсивность её использования путем отношения валовой продукции сельского хозяйства к денежной оценке сельскохозяйственных угодий» [3, с. 13]. Однако следует отметить, что существующая нормативная денежная оценка [4] земли базируется на устаревших данных. Необходимо

отказаться от нормативного метода исчисления рентного дохода. В методике производственные затраты определены на нормативной основе по технологическим картам, а это не позволяет реально оценить конкретную ситуацию, сложившуюся на данный момент.

Целью исследования является попытка совершенствования методики оценки эффективности использования сельскохозяйственных земель путем исследования взаимосвязи прироста валовой продукции аграрного сектора и дополнительных капитальных вложений в сельскохозяйственные угодья.

Современное состояние землепользования Крыма, по данным Республиканского комитета по земельным ресурсам АРК [5], характеризуется как неудовлетворительное. Это связано, прежде всего, с развитием деградационных процессов и наличием значительных площадей деградированных земель полуострова; с наличием земель, непригодных для сельскохозяйственной деятельности и т. д.

К основным причинам деградационных процессов относятся чрезмерное расширение площади пашни, эрозия почв, нерациональное сельскохозяйственное использование земель, техногенное загрязнение почв и др.

Распаханность земель характеризует долю пашни в общей площади сельскохозяйственных угодий. Следует отметить, что распаханность угодий в Крыму достигла чрезвычайно высоких размеров и имеет тенденцию к росту. Так, в 2000 г. коэффициент распаханности составлял 75,3%, а к 2011 г. возрос до 80%. В сравнении с опытом европейских стран (около 30%) распаханность в Крыму в 2,5 раза превышена. Высокий уровень распаханности земель приводит к нарушению соотношения основных видов сельскохозяйственных угодий, что обуславливает нагрузку на экосферу и приводит к появлению деградационных процессов.

Другим наиболее важным фактором роста деградации является эрозия почв, т. е. процесс разрушения и сноса верхних, обладающих самым большим плодородием слоев почвы. Естественная эрозия протекает очень медленно, и в ходе ее плодородие почв не снижается. Ускоренная эрозия почв вызвана нерациональной хозяйственной деятельностью человека, в результате которой активизируются и усиливаются естественные эрозии (неправильная обработка и орошение почвы, бесконтрольный выпас скота, вырубка лесов, осушение болот и т. п.).

Нерациональное сельскохозяйственное использование земель приводит к снижению плодородия почв через их переуплотнение (особенно черноземов), потере комковато-зернистой структуры, водопроницаемости и аэрационной способности и имеет негативные экологические последствия [5].

В последнее время усилилась деградация земель, вызванная техногенным загрязнением, загрязнением почв тяжелыми металлами, возбудителями болезней.

Деградированные, техногенно загрязненные и нарушенные в результате добычи полезных ископаемых земли сельскохозяйственного назначения подлежат рекультивации или консервации путем залеснения, создания лугов с целью восстановления естественного уровня плодородия почв.

По результатам последней проведенной качественной оценки сельскохозяйственных угодий Крыма выявлено, что доля земель с наличием признаков, отрицательно влияющих на плодородие, составила 37,6% от обследуемой площади угодий [6]. На протяжении 20 лет в регионе на-

блюдается устойчивая тенденция сокращения количества удобрений, вносимых под сельскохозяйственные культуры. Так, в 2011 г. было внесено 43 кг минеральных удобрений на 1 га посевной площади, что в 2,5 раза ниже уровня 1990 г. Объем органических удобрений в 2011 г. составил лишь 7,3% от уровня 1990 г. [7].

Учитывая вышесказанное, актуальным представляется исследование взаимосвязи прироста валовой продукции и дополнительных капитальных вложений в сельскохозяйственные угодья. С этой целью при расчетах эффективности вводятся данные по объему инвестиционных ресурсов в единицу земельной площади. Эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения предлагаем рассчитывать по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{сзр} = \frac{\Delta ВП}{K_{сз} \cdot I}, \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_{сзр}$ – эффективность сельскохозяйственных земель, грн; $\Delta ВП$ – прирост валовой продукции сельского хозяйства, грн. Данный прирост рассчитывается как разница между объемом валовой продукции, полученным с учетом применения инвестиций и объемом валовой продукции без дополнительных денежных вложений; $K_{сз}$ – количество земель сельскохозяйственного назначения, га; I – инвестиции в 1 га сельскохозяйственных земель, грн.

В данной методике расчета эффективности земель сельскохозяйственного назначения учитывается взаимосвязь землеотдачи и качественных характеристик земельных ресурсов. Под инвестициями в земельные ресурсы подразумеваются дополнительные вложения денежных средств, а именно: проведение мелиоративных и почвозащитных работ, известкование, внесение органических и минеральных удобрений и т. д. Тем самым создается и поддерживается искусственное плодородие земли. В отличие от показателя землеотдачи вышеупомянутая методика позволяет более полно отразить качественные параметры сельскохозяйственных земельных ресурсов.

Из формулы (1) нетрудно рассчитать прирост валовой продукции:

$$\mathcal{E}_{сзр} \cdot I \cdot K_{сз} = \Delta ВП. \quad (2)$$

Аграрный сектор – метеозависимая сфера производства, результаты которой в значительной мере определяются не только деятельностью человека, но и климатическими условиями, количеством выпавших осадков и температурным режимом. То есть, даже значительно повысив экономическое плодородие почвы, аграрные производители могут не получить запланированного объема продукции в случае, например, заморозков в весенний период. Поэтому необходимо заметить, что формула (2) имеет некоторую

условность расчета. Признавая влияние природных факторов на объемы производства, тем не менее, отметим, что зависимость переменных в вышеприведенной формуле существенна и позволяет корректировать основные тенденции производства.

Показатель эффективности использования сельскохозяйственных земель позволяет определить прирост валовой продукции сельского хозяйства, приходящийся на 1 грн инвестиций в сельскохозяйственные земли. В отличие от существующих методик предлагаемая позволяет рассчитать отдачу сельскохозяйственных земель с учетом дополнительных вложений, улучшающих качественные характеристики почвы (табл. 1).

Анализ показателя эффективности сельскохозяйственных земель в динамике позволяет установить неоднозначные тенденции развития (рис. 1).

Рост эффективности землепользования в аграрном секторе Крыма наблюдался до 2008 г. В последующие два года отрицательная динамика показателя привела к критическому значению (– 1,9) в 2010 г. Это связано с неблагоприятными климатическими условиями, не позволившими получить ежегодный прирост валовой продукции. Для сглаживания колебаний показателя с целью использования в расчетах целесообразно брать средние данные за ряд лет. Установлено, что перспективные значения эффективности земель сельскохозяйственного назначения Крыма в 2015 – 2020 гг. могут составить 3,5 – 3,6 грн на 1 гривню инвестиций (табл. 2).

Отличительной особенностью регионального землепользования является ежегодное уменьшение количества сельскохозяйственных угодий. Это свидетельствует о том, что сельскохозяйственные земли выводятся из оборота, что связано с общим истощением сельскохозяйственных земель из-за снижения уровня внесения органических и минеральных удобрений, нарушения севооборотов, недостаточно эффективной технологии обработки земли. При сохранении существующих тенденций прогнозные значения количества сельскохозяйственных земель Крыма составят в 2015 г. 1459,2 тыс. га, в 2020 г. – 1451,7 тыс. га (табл. 2).

Зная среднюю эффективность землепользования за ряд лет и ожидаемые инвестиционные потоки в земельные ресурсы, становится возможным определить прогнозный прирост валовой продукции аграрного сектора. Более того, корректируя величину дополнительных денежных вложений, субъект аграрного хозяйствования имеет возможность получить необходимый прирост объема производства. Устанавливается прямо пропорциональная зависимость между двумя величинами: инвестициями и объемом производства.

Таблица 1

Методика оценки эффективности сельскохозяйственных земель Крыма в 2011 г.*

Показатель	Алгоритм расчетов	Значения показателей
1. Валовая продукция сельского хозяйства предыдущего года, млн грн	$ВП_n$	7360,4
2. Валовая продукция сельского хозяйства текущего года, млн грн	$ВП_m$	8314,5
3. Прирост валовой продукции сельского хозяйства в текущем году, млн грн	$\Delta ВП = ВП_m - ВП_n$	954,1
4. Инвестиции в 1 га сельскохозяйственных земель, грн.	I	103,9
5. Количество земель сельскохозяйственного назначения, тыс. га	K	1498,9
6. Эффективность сельскохозяйственных земель, грн.	$\mathcal{E} = \Delta ВП / K \cdot I$	6,1

* Источник: рассчитано автором на основе данных статистики [8].

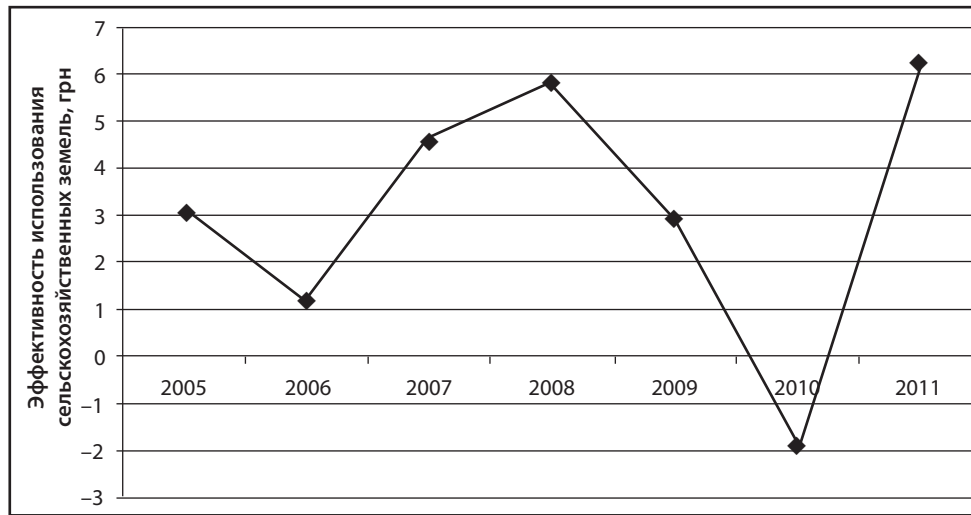


Рис. 1. Динамика эффективности сельскохозяйственных земель Крыма за 2005 – 2011 гг.*

* Источник: составлено автором на основе данных статистики [8].

Таблица 2

Перспективы землепользования в Крыму*

Показатель	2005	2007	2009	2011	2013*	2015*	2020*
1. Количество земель сельскохозяйственного назначения, тыс. га	1497,5	1478,3	1503,9	1498,9	1469,0	1459,2	1451,7
2. Эффективность сельскохозяйственных земель, грн	3,1	4,6	2,9	6,1	3,4	3,5	3,6

* Источник: прогнозные значения рассчитаны автором на основе тенденций прошлых лет.

Прирост валовой продукции аграрного сектора Крыма рассчитан по формуле (2). При расчете за основу приняты следующие положения:

- ✦ при расчете прироста валовой продукции в 2015 – 2020 гг. применены прогнозные показатели количества сельскохозяйственных земель и эффективности их использования в 2015 – 2020 гг. соответственно (см. табл. 2);
- ✦ поскольку прогнозировать уровень инвестиционных потоков в качественное улучшение сельскохозяйственных земель затруднительно, в расчетах применяется показатель 2011г. (см. табл. 1).
 $\Delta ВП_{2015}$: $3,5 \times 1459,2 \times 104 = 531,1$ млн грн;
 $\Delta ВП_{2020}$: $3,6 \times 1451,7 \times 104 = 543,5$ млн грн.

Выводы

Таким образом, эффективность использования сельскохозяйственных земель зависит от многих факторов. Одним из важнейших резервов повышения эффективности, на наш взгляд, является улучшение качественных характеристик земельных ресурсов путем дополнительных инвестиций в отрасль, а также повышение культуры землепользования. Предложенная в статье методика эффективности сельскохозяйственных земель позволяет определить отдачу земли на 1 гривню дополнительных финансовых ресурсов, направленных на качественное улучшение сельскохозяйственных земель, а также выявить прирост валовой продукции аграрного сектора региона на перспективу. Установлено, что эффективность земель сельскохозяйственного назначения Крыма в 2020 г. может составить 3,6 грн на 1 гривню инвестиций, а прирост объема производства аграрного сектора региона – 543,5 млн грн.

ЛИТЕРАТУРА

1. Макконелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы, политика / К. Р. Макконелл, С. А. Брю. – В 2-х т. – М.: Республика, 1992. – Т. 1. – 399 с.
2. Попов И. А. Экономика сельского хозяйства / И. А. Попов. – М.: Дело и сервис, 2000. – 368 с.
3. Кравченко А. В. Ефективність використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04: «Економіка та управління підприємствами» / А. В. Кравченко. – К., 2008. – 25 с.
4. Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів від 25.03.95 р. № 213 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG963.html#
5. Республиканская программа использования и охраны земель в Автономной Республике Крым на 2010 – 2015 годы № 1912-5/10 от 20.10.2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rescomzem.gov.ua/zemelnoe-zakonodatelstvo/normativnyie-dokumenty-i-reskomzema-kryima/novyij-resurs12.html>
6. Техническая документация по характеристике сельскохозяйственных угодий по механическому составу почв и признакам, влияющим на плодородие по АПК / Республиканский комитет по земельным ресурсам АПК. – Симферополь, 1996. – 377 с.
7. Абдураимова Э. Д. Анализ использования земельных ресурсов агроформирований Крыма / Э. Д. Абдураимова // Облік, аналіз і аудит в системі управління суб'єктів господарювання: вітчизняна практика та міжнародний досвід: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Симферополь: ДІАІПІ, 2011. – С. 253 – 255.
8. Сільське господарство Автономної Республіки Крим за 2011 р. Статистичний збірник [Відповідальний за випуск М. В. Березовська] / Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим. – Симферополь, 2012. – 216 с.

REFERENCES

Abduraymova, E. D. "Analyze yspolzovaniya zemelnykh resursov ahiroformirovani Kryma" [Analysis of land use agroformations Crimea]. *Oblik, analiz i audyt v systemi upravlinnia sub'ektiv hospodariuvannia: vitchyzniana praktyka ta mizhnarodnyi dosvid*. Simferopol: DIAPI, 2011. 253-255.

Kravchenko, A. V. "Efektivnist vykorystannia zemelnykh resursiv u silskohospodarskykh pidpriemstvakh" [Efficient use of land in farms]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*. 2008.

[Legal Act of Ukraine] (1995). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG963.html#

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://rescomzem.gov.ua/zemelnoe-zakonodatelstvo/normativnyie-dokumentyi-reskomzema-kryima/novyij-resurs12.html>

Makkonell, K. R., and Briu, S. A. *Ekonomiks: Printsipy, problema, politika* [Economics: Principles, Problems and Policy]. Moscow: Respublika, 1992.

Popov, I. A. *Ekonomika selskogo khoziaystva* [Agricultural economics]. Moscow: Delo i servis, 2000.

"Sil'ske hospodarstvo Avtonomnoi Respubliky Krym za 2011 r." [Agriculture of the Autonomous Republic of Crimea in 2011]. *Statystrychnyi zbirnyk*, 2012.

"Tekhnicheskaia dokumentatsiia po kharakteristike selskokochoziaystvennykh ugodiy po mekhanicheskomu sostavu pochv i priznakam, vliiaushchim na plodorodie po ARK" [Technical documentation on the characteristics of farmland textured soils and grounds affecting the fertility of the ARC], 1996.

УДК 330.3

ПЛАНУВАННЯ ЗМІНИ ТИПУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

КУЛИНИЧ Ю. М.

УДК 330.3

Кулинич Ю. М. Планування зміни типу економічного розвитку підприємств молочної промисловості з урахуванням впливу конкурентного середовища

В статті обґрунтовано необхідність переходу підприємств молочної промисловості на інтенсивний тип економічного розвитку. Запропоновано математичну модель переходу на інтенсивний тип розвитку. Модель побудовано виходячи з відомої методики. Автором запропоновано два варіанти формування інтенсивного типу розвитку у плановому періоді. Згідно з першим варіантом передбачається збільшення витрат підприємства у плановому періоді, згідно з другим – зниження витрат планового періоду порівняно з базовим. Автор розглядає та аналізує сутність інноваційної стратегії молочної промисловості, пропонує модель формування такої стратегії на підприємстві. У статті розглянуто основні проблеми, які стримують інвестиційну діяльність у країні. Автор акцентує увагу зокрема на таких: непослідовна інвестиційна політика держави в харчовій сфері, нерозвинена інноваційна інфраструктура, монополізм переробників на ринках молочної продукції, низький рівень дохідності молочної промисловості. У висновках запропоновано заходи з формування інноваційної привабливості молочної галузі.

Ключові слова: інтенсивний розвиток, інвестиційна політика, доходи, витрати, інвестиційна стратегія

Рис.: 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 6.

Кулинич Юрій Михайлович – аспірант, кафедри фінансів, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)

E-mail: yurakulynych@rambler.ru

УДК 330.3

UDC 330.3

Кулинич Ю. М. Планирование изменения типа экономического развития предприятий молочной промышленности с учетом влияния конкурентной среды. В статье обоснована необходимость перехода предприятий молочной промышленности на интенсивный тип экономического развития. Предложена математическая модель перехода на интенсивный тип развития. Модель построена исходя из известной методики. Автором предложено два варианта формирования интенсивного типа развития в плановом периоде. Согласно первому варианту предусматривается увеличение расходов предприятия в плановом периоде, согласно второму – снижение расходов планового периода по сравнению с базовым. Автор рассматривает и анализирует сущность инновационной стратегии молочной промышленности, предлагает модель формирования такой стратегии на предприятии. В статье рассмотрены основные проблемы, сдерживающие инвестиционную деятельность в стране. Автор акцентирует внимание, в частности, на таких: непоследовательная инвестиционная политика государства в пищевой сфере, неразвитая инновационная инфраструктура, монополизм переработчиков на рынках молочной продукции, низкий уровень доходности молочной промышленности. В заключение предложены меры по формированию инновационной привлекательности молочной отрасли.

Ключевые слова: интенсивное развитие, инвестиционная политика, доходы, расходы, инвестиционная стратегия

Рис.: 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 6.

Кулинич Юрий Михайлович – аспирант, кафедра финансов, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)

E-mail: yurakulynych@rambler.ru

Kulynych Yu. M. Planning Change of the Type of Economic Development of Enterprises of the Dairy Industry with Consideration of Influence of the Competitive Environment

The article justifies a necessity of transition of dairy industry enterprises to the intensive type of economic development. It offers a mathematical model of transition to the intensive type of development. The model is build on the basis of the well-known methods. The author offers two variants of formation of the intensive type of development during the period of planning. Pursuant to the first variant, it is planned to increase expenditures of an enterprise during the period of planning, pursuant to the second – to reduce expenditures of the period of planning compared to the basic one. The author considers and analyses the essence of the innovation strategy of dairy enterprises and offers a model of formation of such a strategy at an enterprise. The article considers main problems that suppress investment activity in the country. The author focuses, in particular, on the following: inconsistent investment policy of the state in the food sphere, poorly developed innovation infrastructure, monopoly of reproprocessors in the dairy products markets and low level of profitability of dairy enterprises. In conclusion the author offers measures on formation of investment attractiveness of the dairy industry.

Key words: intensive development, investment policy, income, expenditures, investment strategy.

Pic.: 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 6.

Kulynych Yuriy M. – Postgraduate Student, Department of Finance, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: yurakulynych@rambler.ru

REFERENCES

Abduraymova, E. D. "Analyze yspolzovaniya zemelnykh resursov ahiroformirovani Kryma" [Analysis of land use agroformations Crimea]. *Oblik, analiz i audyt v systemi upravlinnia sub'ektiv hospodariuvannia: vitchyzniana praktyka ta mizhnarodnyi dosvid*. Simferopol: DIAPI, 2011. 253-255.

Kravchenko, A. V. "Efektivnist vykorystannia zemelnykh resursiv u silskohospodarskykh pidpriemstvakh" [Efficient use of land in farms]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*. 2008.

[Legal Act of Ukraine] (1995). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG963.html#

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://rescomzem.gov.ua/zemelnoe-zakonodatelstvo/normativnyie-dokumentyi-reskomzema-kryima/novyij-resurs12.html>

Makkonell, K. R., and Briu, S. A. *Ekonomiks: Printsipy, problema, politika* [Economics: Principles, Problems and Policy]. Moscow: Respublika, 1992.

Popov, I. A. *Ekonomika selskogo khoziaystva* [Agricultural economics]. Moscow: Delo i servis, 2000.

"Sil'ske hospodarstvo Avtonomnoi Respubliky Krym za 2011 r." [Agriculture of the Autonomous Republic of Crimea in 2011]. *Statystrychnyi zbirnyk*, 2012.

"Tekhnicheskaia dokumentatsiia po kharakteristike selskokochoziaystvennykh ugodiy po mekhanicheskomu sostavu pochv i priznakam, vliiaushchim na plodorodie po ARK" [Technical documentation on the characteristics of farmland textured soils and grounds affecting the fertility of the ARC], 1996.

УДК 330.3

ПЛАНУВАННЯ ЗМІНИ ТИПУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

КУЛИНИЧ Ю. М.

УДК 330.3

Кулинич Ю. М. Планування зміни типу економічного розвитку підприємств молочної промисловості з урахуванням впливу конкурентного середовища

В статті обґрунтовано необхідність переходу підприємств молочної промисловості на інтенсивний тип економічного розвитку. Запропоновано математичну модель переходу на інтенсивний тип розвитку. Модель побудовано виходячи з відомої методики. Автором запропоновано два варіанти формування інтенсивного типу розвитку у плановому періоді. Згідно з першим варіантом передбачається збільшення витрат підприємства у плановому періоді, згідно з другим – зниження витрат планового періоду порівняно з базовим. Автор розглядає та аналізує сутність інноваційної стратегії молочної промисловості, пропонує модель формування такої стратегії на підприємстві. У статті розглянуто основні проблеми, які стримують інвестиційну діяльність у країні. Автор акцентує увагу зокрема на таких: непослідовна інвестиційна політика держави в харчовій сфері, нерозвинена інноваційна інфраструктура, монополізм переробників на ринках молочної продукції, низький рівень дохідності молочної промисловості. У висновках запропоновано заходи з формування інноваційної привабливості молочної галузі.

Ключові слова: інтенсивний розвиток, інвестиційна політика, доходи, витрати, інвестиційна стратегія

Рис.: 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 6.

Кулинич Юрій Михайлович – аспірант, кафедри фінансів, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)

E-mail: yurakulynych@rambler.ru

УДК 330.3

UDC 330.3

Кулинич Ю. М. *Планирование изменения типа экономического развития предприятий молочной промышленности с учетом влияния конкурентной среды* В статье обоснована необходимость перехода предприятий молочной промышленности на интенсивный тип экономического развития. Предложена математическая модель перехода на интенсивный тип развития. Модель построена исходя из известной методики. Автором предложено два варианта формирования интенсивного типа развития в плановом периоде. Согласно первому варианту предусматривается увеличение расходов предприятия в плановом периоде, согласно второму – снижение расходов планового периода по сравнению с базовым. Автор рассматривает и анализирует сущность инновационной стратегии молочной промышленности, предлагает модель формирования такой стратегии на предприятии. В статье рассмотрены основные проблемы, сдерживающие инвестиционную деятельность в стране. Автор акцентирует внимание, в частности, на таких: непоследовательная инвестиционная политика государства в пищевой сфере, неразвитая инновационная инфраструктура, монополизм переработчиков на рынках молочной продукции, низкий уровень доходности молочной промышленности. В заключение предложены меры по формированию инновационной привлекательности молочной отрасли.

Ключевые слова: интенсивное развитие, инвестиционная политика, доходы, расходы, инвестиционная стратегия

Рис.: 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 6.

Кулинич Юрий Михайлович – аспирант, кафедра финансов, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)

E-mail: yurakulynych@rambler.ru

Kulynych Yu. M. *Planning Change of the Type of Economic Development of Enterprises of the Dairy Industry with Consideration of Influence of the Competitive Environment*

The article justifies a necessity of transition of dairy industry enterprises to the intensive type of economic development. It offers a mathematical model of transition to the intensive type of development. The model is build on the basis of the well-known methods. The author offers two variants of formation of the intensive type of development during the period of planning. Pursuant to the first variant, it is planned to increase expenditures of an enterprise during the period of planning, pursuant to the second – to reduce expenditures of the period of planning compared to the basic one. The author considers and analyses the essence of the innovation strategy of dairy enterprises and offers a model of formation of such a strategy at an enterprise. The article considers main problems that suppress investment activity in the country. The author focuses, in particular, on the following: inconsistent investment policy of the state in the food sphere, poorly developed innovation infrastructure, monopoly of reprocessors in the dairy products markets and low level of profitability of dairy enterprises. In conclusion the author offers measures on formation of investment attractiveness of the dairy industry.

Key words: intensive development, investment policy, income, expenditures, investment strategy.

Pic.: 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 6.

Kulynych Yuriy M.– Postgraduate Student, Department of Finance, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: yurakulynych@rambler.ru

В умовах обмеженості ресурсів усе більше підприємств ставлять за ціль перехід на інтенсивний тип економічного розвитку. Процес формування інтенсивного типу розвитку є досить складним і багатограним, оскільки залежить від ряду факторів. У реальному житті досягти інтенсивний тип розвитку можуть лише ті підприємства, які раціонально і швидко впроваджують у життя сучасні досягнення науково-технічного прогресу, що є результатом змін у макросередовищі і, зокрема, у такій його ланці, як науково-технічне середовище. Тому кардинальне прискорення НТП і впровадження його досягнень у практику розглядається як один з найважливіших напрямів формування інтенсивного типу розвитку підприємств молочної промисловості.

Проблеми економічного розвитку підприємств досліджувалися багатьма вітчизняними та іноземними науковцями. Серед них, зокрема: Раєвнева О. В., Ожегов С. І., Аістова М. Д., Гапоненко А. Л., Базилевич Л. А., Кучин Б. Л., Філіппов Ю. В., Пригожин І., Путянин Ю. А., Новик І. Б., Аккофф Р., Забродський В. А., Торадо М. П., Богатирьов І. О., Гапоненко А. Л., Афанасьєв М. В., Рогожин В. Д., Рудика В. І., Черемісіна С. Г., Смірнов Е. А., Тридіа О. М., Тейл Г. та ін.

Відаючи належне науковій та практичній значущості праць названих авторів, необхідно підкреслити, що певне коло завдань концептуального, методологічного та методичного характеру потребує подальшого розвитку.

Мета статті – запропонувати модель виходу окремих підприємств молочної промисловості на інтенсивний тип економічного розвитку.

У попередніх дослідженнях нами отримані результати щодо типу та якості економічного розвитку окремих підприємств молочної промисловості України. З отриманих даних ми дійшли висновку, що досліджуваним молочним підприємствам в основному притаманний екстенсивний тип розвитку, що, на нашу думку, є негативним, адже свідчить про наявність значних витрат у процесі діяльності підприємств.

Наше дослідження базувалося на відомій методиці Р. М. Петухова [3]. Згідно із запропонованою методикою, обраховувались три основні показники, і на основі їх значень робився висновок про тип розвитку підприємства. Ці індекси: індекс реалізації готової продукції (I_{PP}), індекс витрат на виробництво (I_B) та індекс ефективності підприємства (I_{KE}). При умові виконання рівності ($I_{PP} > 1$), ($I_B < 1$) та ($I_{KE} > 1$) підприємство, згідно з методикою Р. М. Петухова, присуджується інтенсивний, найбільш прогресивний тип розвитку. Крім того, інтенсифікація розвитку підприємства можлива тільки при значенні коефіцієнта $d > 1$. Вплив на значення d -коефіцієнта мають доходи і витрати відповідних періодів, що досліджуються.

Таким чином, автором пропонується методика визначення залежності між доходами і витратами підприємства в динаміці, при якій забезпечиться тенденція до інтенсивного типу економічного розвитку.

Позначимо доходи від реалізації продукції по періодах, що досліджуються, PP_1 – для звітного періоду і PP_2 – для планового. Аналогічно витрати по періодах – B_1 і B_2 .

Як відомо, $d = I_{KE} / I_B$, тобто для того, щоб виконувалась умова $d > 1$, I_{KE} повинно бути більшим за I_B ($I_{KE} > I_B$).

$$\text{У свою чергу, } I_{KE} = \frac{PP_2}{B_2} : \frac{PP_1}{B_1},$$

$$\text{звідси } I_{KE} = \frac{PP_2 \cdot B_1}{B_2 \cdot PP_1}.$$

Значення I_B знаходимо як відношення B_2 до B_1 ($I_B = B_2 / B_1$).

Нерівність $I_{KE} > I_B$ тепер можна записати в такому вигляді:

$$\frac{PP_2 \cdot B_1}{B_2 \cdot PP_1} > \frac{B_2}{B_1}. \quad (1)$$

Здійснивши певні математичні перетворення, отримуємо таку математичну залежність між PP_2 і B_2 :

$$PP_2 > B_2^2 \frac{PP_1}{B_1^2}. \quad (2)$$

Отже, формула (2) дасть нам можливість планувати обсяги доходів і видатків у наступних періодах, при яких забезпечуватиметься інтенсивний розвиток підприємств.

Перейдемо до аналізу доходів і видатків окремих підприємств молочної промисловості та спробуємо змоделювати ситуацію, при якій забезпечуватиметься інтенсивний тип розвитку в плановому періоді.

Динаміка доходів і видатків ПрАТ «Обухівський молокозавод» представлена за допомогою *рис. 1*.

На *рис. 1* можна спостерігати динаміку доходів і витрат молочної підприємства за досліджуваний період. З 2009 по 2011 рр. на підприємстві спостерігається екстенсивний регресивний та переважно екстенсивний, мало прогресивний тип розвитку, що зображено на відповідній ділянці графіку. Плануючи наступний період, менеджерам підприємства рекомендується ставити за мету досягнення інтенсивного типу розвитку. Автором пропонується два варіанти (Варіант «А» і Варіант «Б») досягнення інтенсивного типу розвитку у плановому періоді.

Варіант «А» полягає у зменшенні витрат підприємства у плановому періоді. Припустимо, ми бажаємо скоротити витрати на 5%. Таким чином, сума витрат у плановому періоді для ПрАТ «Обухівський молокозавод» становитиме 83866,95 тис. грн. Застосовуючи формулу (2) для обрахунку мінімальної суми планових доходів, отримуємо, що планові доходи повинні бути більше 100598,06 тис. грн (не нижче пунктирної лінії доходів, що відповідає варіанту «А» на *рис. 1*).

Варіант «Б» полягає у збільшенні витрат підприємства у плановому періоді. Збільшення можливе на будь яку суму, проте у нашому випадку це 5%. Виходячи з цього, сума витрат у плановому періоді для ПрАТ «Обухівський молокозавод» дорівнюватиме 92695,05 тис. грн. Для забезпечення інтенсивного типу розвитку у цьому випадку, мінімальна сума доходів повинна зрости до 122891,3 тис. грн (не нижче пунктирної лінії доходів, що відповідає варіанту «Б» на *рис. 1*).

Динаміка доходів і видатків ПАТ «Яготинський маслозавод» представлена за допомогою *рис. 2*.

На *рис. 2* відображена динаміка доходів і витрат ПАТ «Яготинський маслозавод» за досліджуваний період. З 2009 по 2011 рр. для підприємства характерний екстенсивний регресивний та переважно екстенсивний, мало прогресивний тип розвитку, що відображено на графіку.

Для досягнення інтенсивного типу розвитку в плановому періоді (2012 р.) автором, як і в попередньому випадку, пропонується два варіанти (Варіант «А» і Варіант «Б»).

Варіант «А» полягає у зменшенні витрат підприємства у плановому періоді на 5%. Таким чином, сума витрат у плановому періоді для ПАТ «Яготинський маслозавод» зменшиться до 456312,55 тис. грн. Застосовуючи формулу (2) для обрахунку мінімальної суми планових доходів, отри-

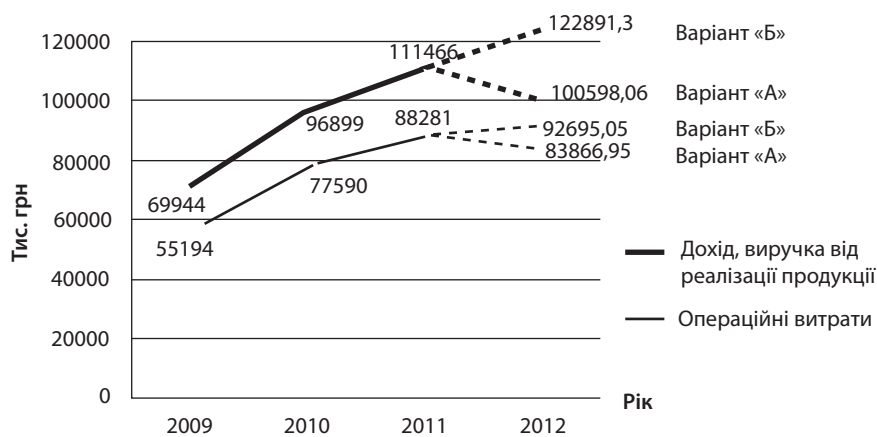


Рис. 1. Варіанти забезпечення інтенсивного типу розвитку ПрАТ «Обухівський молочний завод»

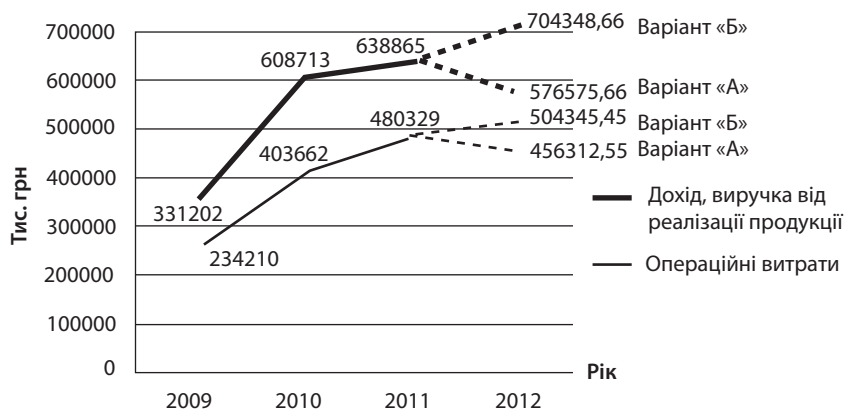


Рис. 2. Варіанти забезпечення інтенсивного типу розвитку ПАТ «Яготинський маслозавод»

муємо, що планові доходи повинні бути не нижче 576575,66 тис. грн (площина, що знаходиться вище пунктирної лінії доходів, що відповідає варіанту «А» на рис. 2).

Варіант «Б» полягає у збільшенні витрат підприємства у плановому періоді, наприклад на 5%. Отже, сума операційних витрат ПАТ «Яготинський маслозавод» у плановому періоді становитиме 504345,45 тис. грн. Для досягнення інтенсивного типу розвитку у цьому випадку мінімальна сума доходів повинна бути не нижче 704348,66 тис. грн (площина, що знаходиться вище пунктирної лінії доходів, що відповідає варіанту «Б» на рис. 2).

Проаналізувавши динаміку доходів, виручки від реалізації товарів та операційних витрат підприємств молочної промисловості, можна дійти висновку, що інтенсивний тип розвитку можливий не лише у випадку скорочення суми витрат підприємства. Усе залежатиме від того, наскільки продуктивно здійснюватимуться ці витрати задля досягнення максимально можливого доходу від реалізації продукції. Іншими словами, досліджуваним підприємствам молочної промисловості, і взагалі всій харчовій сфері України, доцільним є перехід на інноваційну діяльність задля забезпечення умов формування інтенсивного, найбільш прогресивного типу економічного розвитку.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або)

соціальної сфери. Інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розроблень і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

У широкому розумінні «інноваційна діяльність» – це процес продукування і матеріалізації наукових знань та випереджального зростання наукового, професійно-кваліфікаційного і культурно-технічного рівня населення. Інноваційний тип розвитку характеризується створенням і використанням інформаційних ресурсів для виробництва нових продуктів (засобів виробництва і предметів споживання), розробки нових і вдосконалення існуючих технологій, методів організації й управління, способів надання послуг у соціальній сфері [2, с. 656; 6, с. 51 – 52].

Необхідною умовою для ефективного управління інноваційним розвитком підприємства є наявність продуманої та обґрунтованої інноваційної стратегії, яка містить чітко визначені цілі та завдання інноваційної діяльності та опис шляхів досягнення бажаних результатів. Таким чином, інноваційна стратегія виступає своєрідним орієнтиром, на який спрямовуються зусилля всього персоналу підприємства.

Інноваційна стратегія молочної підприємства є складовою частиною інноваційного менеджменту і стратегії підприємства. Вона визначає товарно-ринкову комбінацію, на яку підприємству слід орієнтувати інноваційні дії, чи потрібно їх взагалі розпочинати, у яких обсягах і формах.

Реалізація будь-якої моделі формування інноваційного типу розвитку потребує формування системного управлінського впливу, спрямованого на подолання розриву між розвитком ринкових відносин і підприємств харчової промисловості, створення ефективної державної

та регіональної економічної політики з метою здійснення реструктуризації виробництва та управління. Водночас потребують запровадження нові організаційно-управлінські відносини, нові методи і методики співробітництва різних гілок влади та підприємництва у реалізації інноваційних стратегій розвитку та пріоритетів. Перевагами налагодженої на системній основі взаємодії бізнесу та влади є певна прозорість їх діяльності, запровадження методу «прямих» та «зворотних» зв'язків, створення системи суспільного контролю, сприяння розвитку інститутів громадянського суспільства, інформаційна відкритість влади та бізнесу у реалізації соціально-, екологічно- та економічно значущих інноваційних проектів регіону. Основним критерієм оцінки ефективності такої взаємодії є додаткові можливості досягнення соціально-економічних ефектів у розвитку регіону за умов мінімізації інвестицій з бюджету, а для приватного бізнесу – можливості збільшення прибутковості та рентабельності капіталовкладень у реалізацію конкретного інноваційного проекту. Практично мова йде про форми реалізації інституту партнерства та розподілу можливих ризиків щодо здійснення того чи іншого інноваційного проекту на підприємстві харчової промисловості [5, с. 63].

Щодо джерел залучення інвестицій, то головним із них, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій. Формування сприятливого інвестиційного клімату, збільшення обсягів інвестицій є передумовою поступового відновлення економічного зростання як окремих підприємств так і країни в цілому. Тому інвестиційна державна політика має базуватися на комплексному підході, що поєднує механізми розвитку інвестиційного потенціалу країни, її регіонів та галузей. Варто виділити ряд чинників, які стримують нарощення обсягів інвестицій у національну економіку [4, с. 44 – 45]:

- ✦ непослідовна інвестиційна політика держави в харчовій сфері з переважанням принципів залишкового виділення бюджетних коштів та недосконалість механізмів їх виконання;
- ✦ нерозвинена інноваційна інфраструктура, надмірний знос і відсутність умов не лише розширеного, а й простого відтворення основних засобів;
- ✦ монополізм переробників на ринках молочної продукції та посередників, що зумовлює високі транзакційні витрати;
- ✦ низький рівень дохідності молочних підприємств і несприятливі умови для ведення малого бізнесу на селі;
- ✦ монополізм переробників на ринках молочної продукції, що призводить до низької рентабельності капіталу та недостатньої інвестиційної привабливості харчової сфери загалом, що негативно впливає на формування і розширене відтворення матеріалотехнічної бази молочного господарства.

Проблема інвестиційної підтримки розвитку молочної галузі найбільш гостро проявляється серед малих і середніх підприємств та особистих селянських господарств. Досягнення позитивних зрушень у цьому напрямку найбільшою мірою залежить від використання місцевих можливостей інвестиційного забезпечення. Однак такі можливості в більшості регіонів і територій обмежені. Тому проблема інвестиційного забезпечення розвитку молочного господарства і села набуває у масштабі [4, с. 44].

Для розв'язання проблем інвестиційної привабливості молочного господарства для забезпечення умов ін-

тенсивного, найбільш прогресивного типу економічного розвитку автором пропонується:

- ✦ удосконалення інвестиційної політики держави через зміну її курсу на стимулювання інвестиційної діяльності підприємств, зміцнення ролі інвестиційної підтримки молочних підприємств та удосконалення механізмів її реалізації, покращення умов для залучення зовнішніх інвестицій в молокопереробну сферу;
- ✦ формування інвестиційних ресурсів у молочної галузі за пропорцією, що характеризується співвідношенням між власними і залученими джерелами як 2 : 1;
- ✦ удосконалення механізмів державної інвестиційної підтримки молочних підприємств шляхом надання їй на основі поверненості, недопущення випадків необґрунтованого виділення і нецільового використання коштів, переорієнтація підтримки на потреби малого і середнього бізнесу;
- ✦ формування механізму підтримки інвестицій особистих селянських господарств;
- ✦ забезпечення умов для пріоритетного розвитку молочного скотарства за рахунок коштів державного бюджету, кредитів і капіталу інвесторів;
- ✦ посилення ролі кредитного механізму при формуванні джерел фінансування у молочну галузь;
- ✦ подолання перешкод у діяльності іноземних інвесторів у молочної галузі з дотриманням національних інтересів;
- ✦ надання депресивним сільським регіонам статусу територій пріоритетного розвитку, що згідно із законодавством передбачає пільги інвесторам;
- ✦ посилення рівня захисту прав інвесторів, а також власників земельних ділянок і майнових об'єктів;
- ✦ спрямування на будівництво, ремонт та облаштування доріг у сільській місцевості не менше третини надходжень до дорожніх фондів.

ВИСНОВКИ

Перехід на інноваційний тип розвитку повинен стати основною стратегічною ціллю підприємств харчової промисловості. Неабияку роль у цьому процесі відіграє державна інвестиційна політика. Виважена державна інвестиційна політика в молочної галузі має стати одним із найголовніших напрямів виходу на шлях інтенсифікації виробничих процесів у молочної галузі. Держава повинна суттєво впливати на мотивацію розвитку інвестиційної діяльності в харчовій промисловості шляхом економічно обґрунтованого використання таких важелів регулювання, як податкова, бюджетна, грошово-кредитна, антимонопольна й цінова політика. Розв'язання проблем інвестиційного розвитку сприятиме раціональному та ефективному використанню залучених коштів, контролю їх руху і своєчасному поверненню. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Економічна енциклопедія : в 3-х т. : [редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Академія, 2000. – Т.1. – 864 с.
3. Петухов Р. М. Оценка эффективности промышленного производства: методы и показатели / Р. М. Петухов. – М. : Экономика, 1990.

4. **Дадашев Б. А.** Инвестиційний розвиток сільського господарства України / Б. А. Дадашев // *АгроІнКом*. – 2013. – № 4 – 6. – С. 43 – 46.

5. **Мырынюк А. Н.** Преимущества и общие формы взаимодействия властных органов управления и бизнес-структур / А. Н. Мырынюк // *Микроэкономика*. – 2008. – № 4. – С. 62 – 67.

6. **Онiкiєнко В. В.** Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / В. В. Онiкiєнко, Л. Г. Ткаченко, Л. М. Ємельяненко; за заг. ред. В. В. Онiкiєнко. – К.: РВПСУ, 2007. – 286 с.

REFERENCES

Dadashev, B. A. "Investytsiynyi rozvytok silskoho hospodarstva Ukrainy" [Investment agriculture development in Ukraine]. *AhroInKom*, no. 4–6 (2013): 43–46.

Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2000.

[Legal Act of Ukraine] (2002). <http://www.zakon.rada.gov.ua>
Myryniuk, A. N. "Preimushchestva i obshchie formy vzaimodeystviia vlastnykh organov upravleniia i biznes-struktur" [Advantages and common forms of interaction between power controls and business structures]. *Mikroekonomika*, no. 4 (2008): 62–67.

Onikiienko, V. V., Tkachenko, L. H., and Yemelianenko, L. M. *Rozvytok rynku pratsi Ukrainy: tendentsii ta perspektyvy* [Labour market development in Ukraine: Trends and Prospects]. Kyiv: RVPSU, 2007.

Petukhov, R. M. *Otsenka effektivnosti promyshlennogo proizvodstva: metody i pokazateli* [Evaluating the effectiveness of industrial production methods and indicators]. Moscow: Ekonomika, 1990.

УДК 330:338.27

БЕНЧМАРКІНГ У ВИЗНАЧЕННІ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ОПЕРАТОРІВ

ЗАХАРЧЕНКО Л. А., КОЛЕСНИК О. А.

УДК 330:338.27

Захарченко Л. А., Колесник О. А. Бенчмаркінг у визначенні пріоритетних напрямів розвитку телекомунікаційних операторів

У статті проаналізовано еволюцію розвитку та можливості застосування бенчмаркінгу в телекомунікаційній сфері. Досліджено сутність бенчмаркінгу на основі узагальнення підходів різних учених до визначення цього поняття. З метою вдосконалення діяльності телекомунікаційних операторів у роботі визначено технологію бенчмаркінгу та основні фактори, що визначають успішність оператора в сучасній ринковій економіці, визначено механізм бенчмаркінгу та складові етапи здійснення бенчмаркінгу телекомунікаційним оператором. Проаналізовано телекомунікаційний ринок, визначено динаміку його розвитку та тенденції змін складу операторів і провайдерів телекомунікацій. На основі узагальнення існуючого досвіду застосування бенчмаркінгу визначено основні види бенчмаркінгу телекомунікаційних операторів за такими ознаками: за рівнями проведення (галузевий, міжгалузевий і міжнародний) бенчмаркінг; відносно участі у проведенні (конкурентний і спільний); відносно середовища підприємства (внутрішній і зовнішній).

Ключові слова: бенчмаркінг, конкурентоспроможність, конкуренція, телекомунікаційний ринок, телекомунікаційний оператор, стратегія розвитку.
Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Захарченко Лоліта Анатоліївна – кандидат економічних наук, професор, директор Науково-навчального інституту економіки та менеджменту Одеської національної академії зв'язу ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)

E-mail: iem_onaz@mail.ru

Колесник Оксана Андріївна – Міністерство фінансів України (вул. М. Грушевського, 12/2, Київ, 01008, Україна)

E-mail: oksana.kolesnik.1987@mail.ru

УДК 330:338.27

UDC 330:338.27

Захарченко Л. А., Колесник О. А. Бенчмаркінг в определении приоритетных направлений развития телекоммуникационных операторов

Zaharchenko L. A., Kolesnyk O. A. Benchmarking in Identifying Priority Directions of Development of Telecommunication Operators

В статье проанализирована эволюция развития и возможности применения бенчмаркинга в телекоммуникационной сфере. Исследована сущность бенчмаркинга на основе обобщения подходов разных ученых к определению этого понятия. С целью усовершенствования деятельности телекоммуникационных операторов в работе определены технология бенчмаркинга и основные факторы, определяющие успешность оператора в современной рыночной экономике, определен механизм бенчмаркинга и составляющие этапы осуществления бенчмаркинга телекоммуникационным оператором. Проанализирован телекоммуникационный рынок, определена динамика его развития и тенденции изменения состава операторов и провайдеров телекоммуникаций. На основе обобщения существующего опыта применения бенчмаркинга определены основные виды бенчмаркинга телекоммуникационных операторов по следующим признакам: по уровню проведения (отраслевой, межотраслевой и международный) бенчмаркинг; по отношению к участию в проведении (конкурентный и совместный); относительно среды предприятия (внутренний и внешний).

The article analyses evolution of development and possibilities of application of benchmarking in the telecommunication sphere. It studies essence of benchmarking on the basis of generalisation of approaches of different scientists to definition of this notion. In order to improve activity of telecommunication operators, the article identifies the benchmarking technology and main factors, that determine success of the operator in the modern market economy, and the mechanism of benchmarking and component stages of carrying out benchmarking by a telecommunication operator. It analyses the telecommunication market and identifies dynamics of its development and tendencies of change of the composition of telecommunication operators and providers. Having generalised the existing experience of benchmarking application, the article identifies main types of benchmarking of telecommunication operators by the following features: by the level of conduct of (branch, inter-branch and international) benchmarking; by relation to participation in the conduct (competitive and joint); and with respect to the enterprise environment (internal and external).

Ключевые слова: бенчмаркінг, конкурентоспособность, конкуренция, телекоммуникационный рынок, телекоммуникационный оператор, стратегия развития.
Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Key words: benchmarking, competitiveness, competition, telecommunication market, telecommunication operator, development strategy.
Pic.: 3. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Захарченко Лоліта Анатоліївна – кандидат економічних наук, професор, директор, Учебно-научний інститут економіки та менеджменту Одеської національної академії зв'язу ім. А. С. Попова (вул. Кузнечная, 1, Одеса, 65029, Україна)
E-mail: iem_onaz@mail.ru

Zaharchenko Lolita A. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Director, Educational and Research Institute of Economics and Management of Odessa National Academy of Telecommunications named after O. S. Popov (vul. Kovalska, 1, Odessa, 65029, Ukraine)
E-mail: iem_onaz@mail.ru

Колесник Оксана Андріївна – Міністерство фінансов України (вул. М. Грушевського, 12/2, Київ, 01008, Україна)
E-mail: oksana.kolesnik.1987@mail.ru

Kolesnyk Oksana A. – Finance Ministry of Ukraine (vul. M. Grushevskogo, 12/2, Kyiv, 01008, Ukraine)
E-mail: oksana.kolesnik.1987@mail.ru

4. **Дадашев Б. А.** Инвестиційний розвиток сільського господарства України / Б. А. Дадашев // *АгроІнКом*. – 2013. – № 4 – 6. – С. 43 – 46.

5. **Мырынюк А. Н.** Преимущества и общие формы взаимодействия властных органов управления и бизнес-структур / А. Н. Мырынюк // *Микроэкономика*. – 2008. – № 4. – С. 62 – 67.

6. **Онiкiєнко В. В.** Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / В. В. Онiкiєнко, Л. Г. Ткаченко, Л. М. Ємельяненко; за заг. ред. В. В. Онiкiєнко. – К.: РВПСУ, 2007. – 286 с.

REFERENCES

Dadashev, B. A. "Investytsiynyi rozvytok silskoho hospodarstva Ukrainy" [Investment agriculture development in Ukraine]. *AhroInKom*, no. 4–6 (2013): 43-46.

Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2000.

[Legal Act of Ukraine] (2002). <http://www.zakon.rada.gov.ua>
Myryniuk, A. N. "Preimushchestva i obshchie formy vzaimodeystviia vlastnykh organov upravleniia i biznes-struktur" [Advantages and common forms of interaction between power controls and business structures]. *Mikroekonomika*, no. 4 (2008): 62-67.

Onikiienko, V. V., Tkachenko, L. H., and Yemelianenko, L. M. *Rozvytok rynku pratsi Ukrainy: tendentsii ta perspektyvy* [Labour market development in Ukraine: Trends and Prospects]. Kyiv: RVPSU, 2007.

Petukhov, R. M. *Otsenka effektivnosti promyshlennogo proizvodstva: metody i pokazateli* [Evaluating the effectiveness of industrial production methods and indicators]. Moscow: Ekonomika, 1990.

УДК 330:338.27

БЕНЧМАРКІНГ У ВИЗНАЧЕННІ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ОПЕРАТОРІВ

ЗАХАРЧЕНКО Л. А., КОЛЕСНИК О. А.

УДК 330:338.27

Захарченко Л. А., Колесник О. А. Бенчмаркінг у визначенні пріоритетних напрямів розвитку телекомунікаційних операторів

У статті проаналізовано еволюцію розвитку та можливості застосування бенчмаркінгу в телекомунікаційній сфері. Досліджено сутність бенчмаркінгу на основі узагальнення підходів різних учених до визначення цього поняття. З метою вдосконалення діяльності телекомунікаційних операторів у роботі визначено технологію бенчмаркінгу та основні фактори, що визначають успішність оператора в сучасній ринковій економіці, визначено механізм бенчмаркінгу та складові етапи здійснення бенчмаркінгу телекомунікаційним оператором. Проаналізовано телекомунікаційний ринок, визначено динаміку його розвитку та тенденції змін складу операторів і провайдерів телекомунікацій. На основі узагальнення існуючого досвіду застосування бенчмаркінгу визначено основні види бенчмаркінгу телекомунікаційних операторів за такими ознаками: за рівнями проведення (галузевий, міжгалузевий і міжнародний) бенчмаркінг; відносно участі у проведенні (конкурентний і спільний); відносно середовища підприємства (внутрішній і зовнішній).

Ключові слова: бенчмаркінг, конкурентоспроможність, конкуренція, телекомунікаційний ринок, телекомунікаційний оператор, стратегія розвитку.
Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Захарченко Лоліта Анатоліївна – кандидат економічних наук, професор, директор Науково-навчального інституту економіки та менеджменту Одеської національної академії зв'язу ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)

E-mail: iem_onaz@mail.ru

Колесник Оксана Андріївна – Міністерство фінансів України (вул. М. Грушевського, 12/2, Київ, 01008, Україна)

E-mail: oksana.kolesnik.1987@mail.ru

УДК 330:338.27

UDC 330:338.27

Захарченко Л. А., Колесник О. А. Бенчмаркінг в определении приоритетных направлений развития телекоммуникационных операторов

Zaharchenko L. A., Kolesnyk O. A. Benchmarking in Identifying Priority Directions of Development of Telecommunication Operators

В статье проанализирована эволюция развития и возможности применения бенчмаркинга в телекоммуникационной сфере. Исследована сущность бенчмаркинга на основе обобщения подходов разных ученых к определению этого понятия. С целью усовершенствования деятельности телекоммуникационных операторов в работе определены технология бенчмаркинга и основные факторы, определяющие успешность оператора в современной рыночной экономике, определен механизм бенчмаркинга и составляющие этапы осуществления бенчмаркинга телекоммуникационным оператором. Проанализирован телекоммуникационный рынок, определена динамика его развития и тенденции изменения состава операторов и провайдеров телекоммуникаций. На основе обобщения существующего опыта применения бенчмаркинга определены основные виды бенчмаркинга телекоммуникационных операторов по следующим признакам: по уровню проведения (отраслевой, межотраслевой и международный) бенчмаркинг; по отношению к участию в проведении (конкурентный и совместный); относительно среды предприятия (внутренний и внешний).

The article analyses evolution of development and possibilities of application of benchmarking in the telecommunication sphere. It studies essence of benchmarking on the basis of generalisation of approaches of different scientists to definition of this notion. In order to improve activity of telecommunication operators, the article identifies the benchmarking technology and main factors, that determine success of the operator in the modern market economy, and the mechanism of benchmarking and component stages of carrying out benchmarking by a telecommunication operator. It analyses the telecommunication market and identifies dynamics of its development and tendencies of change of the composition of telecommunication operators and providers. Having generalised the existing experience of benchmarking application, the article identifies main types of benchmarking of telecommunication operators by the following features: by the level of conduct of (branch, inter-branch and international) benchmarking; by relation to participation in the conduct (competitive and joint); and with respect to the enterprise environment (internal and external).

Ключевые слова: бенчмаркінг, конкурентоспособность, конкуренция, телекоммуникационный рынок, телекоммуникационный оператор, стратегия развития.
Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Key words: benchmarking, competitiveness, competition, telecommunication market, telecommunication operator, development strategy.
Pic.: 3. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Захарченко Лолита Анатоліївна – кандидат економічних наук, професор, директор, Учебно-научний інститут економіки та менеджменту Одеської національної академії зв'язу ім. А. С. Попова (вул. Кузнечная, 1, Одеса, 65029, Україна)
E-mail: iem_onaz@mail.ru

Zaharchenko Lolita A. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Director, Educational and Research Institute of Economics and Management of Odessa National Academy of Telecommunications named after O. S. Popov (vul. Kovalska, 1, Odessa, 65029, Ukraine)
E-mail: iem_onaz@mail.ru

Колесник Оксана Андріївна – Міністерство фінансов України (вул. М. Грушевського, 12/2, Київ, 01008, Україна)
E-mail: oksana.kolesnik.1987@mail.ru

Kolesnyk Oksana A. – Finance Ministry of Ukraine (vul. M. Grushevskogo, 12/2, Kyiv, 01008, Ukraine)
E-mail: oksana.kolesnik.1987@mail.ru

Розвиток ринкових відносин вимагає всебічних досліджень проблем конкурентоспроможності підприємства, яка є об'єктивною закономірністю становлення і розвитку ринкової економіки. На сьогоднішній день існує багато методів для оцінювання конкурентоспроможності підприємства, які об'єднують у собі ряд спільних рис. Найбільш ефективним методом оцінки економічного стану підприємства з метою визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності є бенчмаркінг, що базується на використанні досвіду підприємств-лідерів.

Телекомунікаційний ринок залишається одним із найбільш активних і динамічних світових ринків, у якому впроваджуються нові технології, підвищується кількість користувачів, створюються нові програми та послуги, розширюються онлайн-можливості користувачів по всьому світу. Зростання кількості операторів телекомунікаційного ринку та загострення конкуренції між ними вимагає застосовувати нові методи утримання підприємства в конкурентному середовищі. Одним із таких методів, що дозволяє проводити телекомунікаційному оператору порівняльну оцінку ефективності діяльності з найкращою практикою на ринку та визначати на її основі пріоритетні напрями розвитку, є бенчмаркінг.

Бенчмаркінг (*benchmark* – початок відліку) – це механізм порівняльного аналізу ефективності діяльності одного підприємства з показниками інших, успішних підприємств [1].

Аналізуючи існуючі підходи до трактування бенчмаркінгу, можна привести такі трактування різних вчених.

Паттерсон Й. Г. визначає, що бенчмаркінг – це корисний та якісний засіб, що допомагає компанії постійно вдосконалювати бізнес-процеси шляхом вивчення того, як його проводять інші компанії. Це включає оцінювання власного операційного процесу та ідентифікацію, вивчення й адаптацію для себе того кращого, що мають інші компанії [2].

Кернс Д. Т. пише, що бенчмаркінг – це постійний процес вивчення й оцінювання товарів, послуг і практик найбільш серйозних конкурентів або компаній – лідерів у своїй сфері діяльності [3].

На думку Кемпа Р. С., бенчмаркінг – це метод встановлення поточних завдань і планів з продуктивності, що ґрунтується на кращих практиках у галузі і спрямований на підвищення ефективності [4].

Вебстер С. розглядає бенчмаркінг як стандарт, за допомогою якого що-небудь може бути обміряне або оцінене [5].

Берн Андерсен під бенчмаркінгом розуміє процес поліпшення, що використовується для пошуку й впровадження кращих практик у своїй діяльності. Під практикою тут розглядається метод або технологія, що використовується для здійснення виробничого (збутового, закупівельного) процесу чи його етапу [6].

Харінгтон Х. розглядає бенчмаркінг як стандарт чи еталон, за допомогою якого можна виміряти або оцінити рівень будь-якої підсистеми організації, тобто це спосіб визначення, розуміння і розвитку найкращих продуктів, послуг, дизайну, обладнання, процесів та практик з метою вдосконалення реальної ефективності організації [7].

Отже, одні вважають бенчмаркінг продуктом еволюційного розвитку концепції конкурентоспроможності, інші – програмою з поліпшення якості. Також може здатись, з першого погляду, що це банальне шпигунство, проте, необхідно розуміти, що в основу бенчмаркінгу покладено ідею порівняння діяльності не тільки підприємств-конкурентів, але й передових фірм інших галузей.

Метою бенчмаркінгу є пошук бізнесу, діяльність якого являється конкурентоспроможною, а результати їх роботи можна запровадити на практиці власного підприємства. Звичайно цього недостатньо, після знаходження кращого способу управління і ведення справ потрібно самостійно відшукати відповідь, як зробити це ще краще, ніж у конкурентів.

Предметом бенчмаркінгу є процес і результат застосування кращих методів конкурентів, а також результат використання отриманої інформації на користь власної організації.

Саме поняття «бенчмаркінг» виникло ще у 1972 р. в інституті Стратегічного планування Кембриджу, де і був сформульований основний принцип бенчмаркінгу: «для того, щоб знайти ефективне рішення у сфері конкуренції, необхідно знати кращий досвід інших підприємств, які досягли найбільшого успіху у подібних умовах» [7].

Більшість фахівців вважають, що бенчмаркінг є не окремим одноразовим заходом, а стратегією послідовного поліпшення та безперервного процесу управління змінами. Адже, розпочавши цю діяльність, підприємство повинно порівнювати себе з «найкращою практикою».

Філософія бенчмаркінгу використовується, наприклад, в Інтернеті для досягнення конкурентної переваги перед сайтами-лідерами. Це вважається найбільш ефективним напрямом консалтингу.

У своєму розвитку бенчмаркінг за класичною схемою пройшов кілька етапів, які наведено в *табл. 1*.

Фактично бенчмаркінг є альтернативним методом стратегічному плануванню, у якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів. Технологія бенчмаркінгу об'єднує в єдину систему розробку стратегії галузевого аналізу і аналізу конкурентів, що дають інноваційні імпульси для процесу розробки нових підходів у роботі.

На даному етапі розвитку економічних відносин процес бенчмаркінгу застосовується до будь-якої організації, що має аналоги або надає аналогічні послуги. Не є виключенням і сфера телекомунікацій, застосування даного процесу в якій може дати свій результати.

Основними факторами, що визначають успішність телекомунікаційного оператора в сучасній ринковій економіці, є:

- ✦ орієнтація на досягнення результату;
- ✦ увага до витрат;
- ✦ орієнтація на покупців і купівельну корисність;
- ✦ контакти з постачальником;
- ✦ підвищення якості та продуктивності;
- ✦ використання сучасних технологій;
- ✦ концентрація на основній діяльності.

Застосування бенчмаркінгу телекомунікаційного оператора полягає у виконанні чотирьох послідовних дій, які потрібно здійснювати на основі фактичних даних як досліджень робочих процесів, так і готової продукції і послуг, які є результатами цих процесів. Ці дії зображено на *рис. 1* [7].

Бенчмаркінг телекомунікаційного оператора являє собою процес, що триває продовж певного періоду і не є одноразовою акцією, не дає готових рішень, але дає змогу дослідити власну діяльність та оцінити діяльність конкурентних підприємств. Як правило, процес бенчмаркінгу складається з певних етапів, які наведено в *табл. 2* [7].

Основні характеристики етапів розвитку бенчмаркінгу

№	Етап розвитку	Характеристики етапів розвитку бенчмаркінгу
1	Рейнженіринг (ретроспективний аналіз продукції)	Орієнтація на продукт, вивчення технічних переваг продукції конкурентів і впровадження відповідних змін у власному виробництві. Порівняння характеристик продукту, його функціональних можливостей та рентабельності з аналогічними пропозиціями конкурентів. Конкурентний аналіз особливостей продукту, орієнтованих на потреби ринку
2	Конкурентний бенчмаркінг (кінець 1970-х – перша пол. 1980-х)	Використання комплексного підходу застосування бенчмаркінгу у впровадженні якого лідером була компанія Ксерокс, особливо в період 1976 – 1986 рр.; порівняння параметрів власних внутрішніх процесів із конкурентами
3	Реверсний бенчмаркінг (з другої пол. 1980-х)	Початок вивчення найкращої практики в інших галузях (тобто неконкурентний підхід до бенчмаркінгу), приблизно в період 1982 – 1988 рр.
4	Стратегічний бенчмаркінг	Системний процес оцінки стратегічних альтернатив і підвищення результативності бізнесу через запозичення успішних стратегій від зовнішніх партнерів; оцінка перспектив ділового партнерства. Орієнтація на довгострокове вдосконалення; внесення фундаментальних змін у бізнес-процеси
5	Глобальний бенчмаркінг	Вивчення досвіду глобальних компаній; дослідження питань, пов'язаних із міжнародною торгівлею; вивчення можливостей подолання міжнародних бар'єрів; зменшення різниці між бізнес-процесами у глобальному середовищі

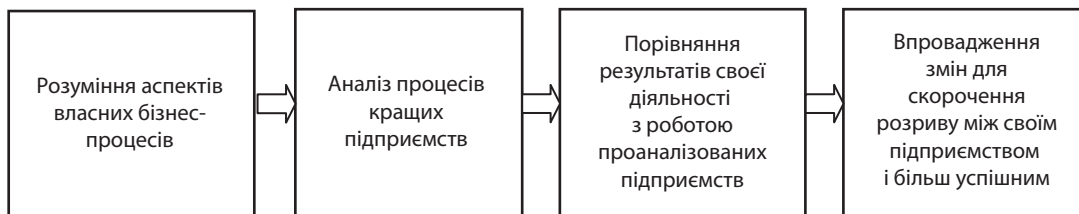


Рис. 1. Механізм бенчмаркінгу

Складові етапи здійснення бенчмаркінгу

№	Етап	Складові етапу
1	Планування	Вибір сфери бенчмаркінгу і його цілей; – установлення пріоритетів для вдосконалення; – визначення основних чинників, що впливають на ефективність; – ідентифікація ресурсів; – виділення основних показників ефективності, за якими буде здійснюватися порівняння
2	Збір даних	Вибір групи (галузі, регіону) компаній для порівняння; – збір даних про компанії обраної групи, їхніх процесів (продукції); – збір даних про власні процеси (продукцію) компанії; – визначення методології для аналізу даних
3	Порівняльний аналіз	Оцінка рівня ефективності власної й порівняльних компаній; – ідентифікація розриву в рівні ефективності за основними процесами (продуктами), що аналізуються; – аналіз причин (чинників) розриву в рівні ефективності; – пошук шляхів і розробка рекомендації з усунення розриву в рівні ефективності
4	Реалізація	Здійснення змін у процесах (продукції) компанії з метою підвищення ефективності. Може включати окремі заходи, що мають управлінський, організаційний, фінансовий, технічний, маркетинговий характер
5	Контроль і оцінка	Полягає в моніторингу результатів реалізації заходів плану бенчмаркінгу та його впливу на основні процеси шляхом обчислення відповідних показників ефективності. У випадку досягнення мети виявляються проблеми для їх майбутнього рішення, і процес бенчмаркінгу повторюється

Аналіз українського ринку телекомунікацій показав, що сьогодні він є достатньо розвиненим і динамічним для забезпечення нагальних потреб країни, але його швидке зростання потребує постійного коригування чинного регуляторного середовища та дієвих рішень, що забезпечать становлення сприятливого для подальшого розвитку конкурентного середовища на ринку телекомунікацій.

Ринок телекомунікацій за 2012 р. свідчить про накопичення значного потенціалу, що сприяє розбудові економічної системи на базі інноваційних технологій. За 2012 р. доходи від реалізації послуг зв'язку склали 52,3 млрд грн, що на 4%, або на 1990,4 млн грн більше в порівнянні з минулим роком [8].

Аналіз доходів від надання різних видів послуг зв'язку за 2012 р. (рис. 2) свідчить про такі тенденції:

- ✦ зростання доходів від надання телекомунікаційних послуг;
- ✦ зростання доходів від надання послуг мобільного зв'язку;
- ✦ зростання доходів від надання послуг широко-смугового доступу в Інтернет;
- ✦ зростання доходів від надання послуг IP-телефонії;
- ✦ зростання доходів від надання послуг передачі і прийому телевізійних і радіопрограм, радіозв'язку;
- ✦ зменшення доходів від надання послуг міжміського та міжнародного телефонного зв'язку;
- ✦ зменшення доходів від надання послуг телеграфного зв'язку та послуг дротового мовлення.

Основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний, фіксований та широко-смуговий (комп'ютерний) зв'язок, спільна частка яких в загальних доходах від надання телекомунікаційних послуг за підсумками 2012 р. склали 94,4% (рис. 3).

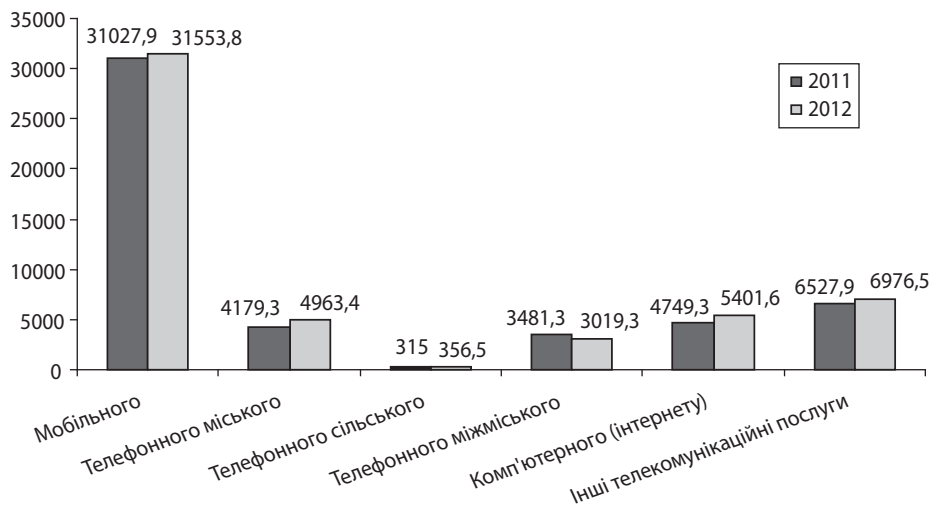


Рис. 2. Динаміка доходів за різними видами телекомунікаційних послуг за 2011 – 2012 рр., млн грн

Таблиця 3

Оператори, провайдери телекомунікацій

№	Вид діяльності	Збільшилося за 2012 р.	Усього на 31.12.2012 р.
1	Операторів телекомунікацій, з них:	400	2114
	надають послуги Інтернет з використанням РЧР	59	312
	надають послуги Інтернет без використання РЧР	248	358
2	Провайдерів телекомунікацій, з них:	197	856
	надають послуги Інтернет	195	812

Сьогодні кількість мобільних телефонних терміналів в Україні перевищує кількість стаціонарних телефонів у 2,5 раза, при цьому стрімкими темпами зростає кількість телефонів, які працюють під управлінням операційних систем (смартфонів). Частка власників смартфонів і комуникаторів, що були зареєстровані в телекомунікаційних мережах операторів рухомого (мобільного) зв'язку протягом року, зростає приблизно на 35 – 40% і перевищила 6 млн одиниць [8] (табл. 3).

Бенчмаркінг у сфері розробки стратегії розвитку телекомунікаційного оператора є досить новим напрямком, що призначений для оцінки альтернативних варіантів розвитку, визначення завдань та підвищення ефективності управління на основі більш глибокого розуміння і запозичення підходів, успішно реалізованих в інших підприємствах і галузях.

На основі узагальнення існуючого досвіду застосування бенчмаркінгу визначено основні види бенчмаркінгу телекомунікаційних операторів за такими ознаками:

- ✦ за рівнями проведення: галузевий, міжгалузевий і міжнародний (глобальний) бенчмаркінг;
- ✦ відносно участі у проведенні: конкурентний і спільний;
- ✦ відносно середовища підприємства: внутрішній і зовнішній.

Галузевий бенчмаркінг включає порівняння характеру, якості й методів роботи та впровадження певних видів діяльності телекомунікаційного оператора з підприємствами, які належать одній галузі. Міжгалузевий бенчмаркінг включає відповідну діяльність телекомунікаційного оператора з підприємствами, які належать до різних галузей. Використовується телекомунікаційними операторами для вдосконалення своєї діяльності на прикладі різних областей діяльності, що припускають виконання аналогічних функцій або бізнес-процесів. При цьому партнерами з бенч-

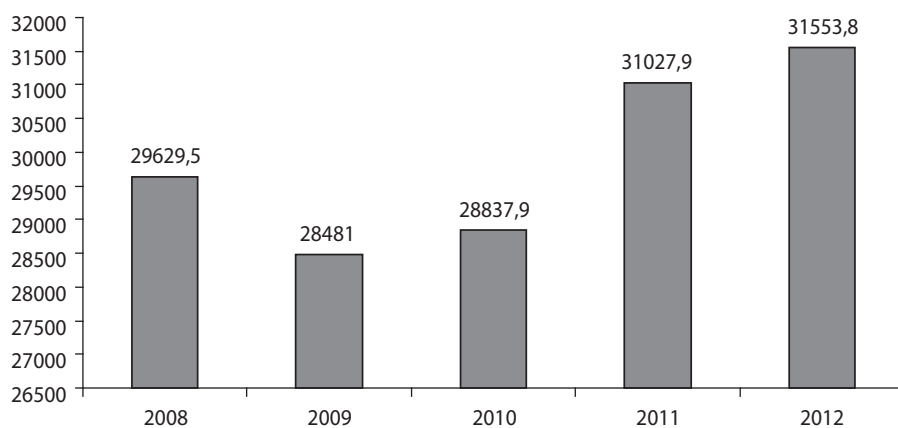


Рис. 3. Динаміка доходів від надання послуг мобільного зв'язку за 2008 – 2012 рр., млн грн

маркінгу зазвичай стають організації, що володіють низкою схожих технологічних або ринкових характеристик.

Конкурентний бенчмаркінг телекомунікаційного оператора передбачає порівняння своєї організації з конкурентами і зіставлення відповідних позицій на ринку. Його мета полягає в зіставленні компаній, що працюють на одних і тих самих ринках і пропонують конкуруючі продукти, послуги або бізнес-процеси. Зазвичай цей аналіз вимагає прихованого проведення незалежних досліджень або конкурентної розвідки. Конкурентна розвідка припускає використання цілого набору методів для отримання необхідної інформації. Основним недоліком цього методу є те, що необхідну інформацію про конкурентів, як правило, важко знайти.

Функціональний бенчмаркінг схожий на конкурентний бенчмаркінг, але порівняння проводиться з партнерськими (неконкурентними) телекомунікаційними операторами. Наприклад, з операторами мобільного зв'язку, які працюють в різних географічних областях або пропонують подібні продукти і послуги (наприклад, GSM, GPRS). Оператори співпрацюють та надають дані про продуктивність, щоб взаємно визначити свої сильні і слабкі сторони. Порівняльні дані про продуктивність можна підготувати за допомогою довіреної третьої сторони у вигляді анонімної статистики. Результати цієї практики дозволять учасникам поліпшити конкурентоспроможність і продуктивність на відповідних ринках.

Внутрішній операційний бенчмаркінг, на відміну від зовнішнього бенчмаркінга, порівнює аналогічні функції різних бізнес-одиниць у рамках діяльності одного телекомунікаційного оператора. Наприклад, деякі аспекти бенчмаркінгу якості мобільного та стаціонарного зв'язку. Результати дозволять порівняти аналогічні функції в рамках однієї організації. Внутрішній операційний бенчмаркінг дозволяє легко отримати доступ до інформації, у т. ч. конфіденційних даних, а також забирає менше часу і ресурсів, ніж інші типи бенчмаркінгу. Оскільки більшість телекомунікаційних операторів вводять в своїх бізнес-одиницях схожі функції, внутрішній бенчмаркінг є однією з найпростіших форм еталонного зіставлення, основним завданням якого при цьому є визначення внутрішніх стандартів ефективності організації.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз ринку телекомунікацій показує, що на сьогоднішній день кількість операторів весь час зростає, а отже, зростає конкуренція між ними. В умовах жорсткої

конкуренції важко утримувати лідируючі позиції, тому потрібно постійно проводити аналіз бізнес-процесів, розривів у рівні ефективності, причин даних розривів та інших факторів компаній-лідерів і застосовувати нові методи утримання підприємства в конкурентному середовищі. Оскільки останнім часом в економічно розвинених країнах найбільш універсальним процесом є процес бенчмаркінгу, його застосування надасть можливість удосконалення економічної стратегії телекомунікаційного оператора, а також дозволить зрозуміти, як працюють передові компанії телекомунікаційного ринку, що допоможе оптимізувати внутрішні бізнес-процеси та покращити конкурентну позицію підприємства.

Таким чином, бенчмаркінг можна розглядати як один з найважливіших напрямків стратегічно орієнтованих маркетингових досліджень телекомунікаційного оператора. Бенчмаркінговий підхід приводить до істотної зміни процедури ухвалення рішення при формуванні напрямів подальшого розвитку та забезпечення конкурентних переваг телекомунікаційного оператора на основі вивчення досвіду діяльності і поведінки на ринку лідерів бізнесу. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Аренок Й.** Бенчмаркінг и маркетинговые решения / Й. Аренок, Е. Багиев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.marketing.spb.ru. – Название с экрана.
- 2. Patterson J. G.** Benchmarking Basics: Looking for a Better Way / J. G. Patterson. – Menlo Park, California : Crisp Publications, 1996. – 79 p.
- 3. Kearns D. T.** Prophets in the Darc:How Xero[Reinvented Itself and Beat Back the Japanese / D. T. Kearns, D. A. Nadler. – New York : Harper Collins, 1992. – 336 p.
- 4. Camp R. C.** Benchmarking: The Search for Industry Best Practices That Lead to Superior Performance / R.C. Camp. – New York : Productivity Press, 2006. – 79 p.
- 5. Shetty Y. K.** Ставлячи високу мету: конкурентний бенчмаркінг для найкращого функціонування // Зарубіжні маркетингові дослідження. – 2003. – № 12. – С. 21 – 24.
- 6. Андерсен Б.** Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен / Пер. с англ.; ред. Ю. П. Адлер. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
- 7. Палеха Ю. І.** Маркетинг інформаційних продуктів і послуг : навч. посібник / Ю. І. Палеха, О. Ю. Палеха. – К.: Видавництво Ліра-К, 2013. – 480 с.
- 8.** Сайт Національної комісії з питань регулювання зв'язку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nkrz.gov.ua/uk>

REFERENCES

- Arenkov, Y., and Bagiev, E. "Benchmarking i marketingovye resheniia" [Benchmarking and marketing solutions]. www.marketing.spb.ru
- Andersen, B. *Biznes-protsessy. Instrumenty sovershenstvovaniia* [Business processes. Tools improvement]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2003.
- Camp, R. C. *Benchmarking: The Search for Industry Best Practices That Lead to Superior Performance*. New York: Productivity Press, 2006.
- Kearns, D. T., and Nadler, D. A. *Prophets in the Darc: How Khe-rof Reinvented Itself and Beat Back the Japanese*. New York: Harper Collins, 1992.

- Patterson, J. G. *Benchmarking Basics: Looking for a Better Way*. Menlo Park; California: Crisp Publications, 1996.
- Palekha, Yu. I., and Palekha, O. Yu. *Marketynh informatsiinykh produktiv i posluh* [Marketing of information products and services]. Kyiv: Lira-K, 2013.
- Shetty, Y. K. "Stavliachy vysoku metu: konkurentnyi benchmarkinh dlia naikrashchoho funktsionuvannia" [Putting a higher purpose: competitive benchmarking for best performance]. *Zarubizhni marketynhovi doslidzhennia*, no. 12 (2003): 21-24.
- Sait Natsionalnoi komisii z pytan rehuliuivannia zv'iazku Ukrainy. <http://www.nkrz.gov.ua/uk>

УДК 005:339.37

СТРУКТУРИЗАЦІЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

ГРОСУЛ В. А., ФИЛИПЕНКО О. М.

УДК 005:339.37

Гросул В. А., Филипенко О. М. Структуризація ресурсного потенціалу підприємств торгівлі

Мета статті полягає в обґрунтуванні структури ресурсного потенціалу підприємств торгівлі на основі виокремлення їх особливостей. Систематизуючи і узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто ресурси підприємств роздрібної торгівлі та розкрито їх галузеві відмінності. Виходячи з вимог господарської практики сучасних підприємств, виділено види нематеріальних ресурсів підприємств торгівлі і визначено їх роль, зміст та склад у ресурсному потенціалі підприємств. У результаті дослідження було обґрунтовано структуру ресурсного потенціалу, яка відповідає сучасним завданням формування, розвитку та оцінки ресурсного потенціалу підприємств торгівлі.

Ключові слова: ресурси, ресурсний потенціал, структура ресурсного потенціалу, підприємства торгівлі.

Рис.: 1. **Бібл.:** 20.

Гросул Вікторія Анатоліївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: vikgros@mail.ru

Филипенко Олена Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: emfil@mail.ru

УДК 005:339.37

Гросул В. А., Филипенко Е. М. Структуризация ресурсного потенциала предприятий торговли

Цель статьи заключается в обосновании структуры ресурсного потенциала предприятий торговли на основе выделения их особенностей. Систематизируя и обобщая научные работы многих ученых, были рассмотрены ресурсы предприятий розничной торговли и раскрыты их отраслевые отличия. Исходя из требований хозяйственной практики современных предприятий, выделены виды нематериальных ресурсов предприятий торговли и определены их роль, содержание и состав в ресурсном потенциале предприятий. В результате исследования была обоснована структура ресурсного потенциала, которая соответствует современным задачам формирования, развития и оценки ресурсного потенциала предприятий торговли.

Ключевые слова: ресурсы, ресурсный потенциал, структура ресурсного потенциала, предприятия торговли.

Рис.: 1. **Библ.:** 20.

Гросул Виктория Анатольевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: vikgros@mail.ru

Филипенко Елена Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: emfil@mail.ru

UDC 005:339.37

Grosul V. A., Fylypenko O. M. Structuring the Resource Potential of Trade Enterprises

The goal of the article lies in justification of the structure of resource potential of trade enterprises on the basis of allocation of their specific features. Systemising and generalising scientific works of many scientists, the article considers resources of retail trade enterprises and reveals their branch differences. Due to requirements of the economic practice of modern enterprises, the article specifies types of intangible resources of trade enterprises and identifies their role, essence and composition in the resource potential of enterprises. In the result of the study the article justifies structuring the resource potential, which corresponds with the modern tasks of formation, development and assessment of the resource potential of trade enterprises.

Key words: resources, resource potential, structure of resource potential, trade enterprises.

Pic.: 1. **Bibl.:** 20.

Grosul Viktoriya A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Economics and catering trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: vikgros@mail.ru

Fylypenko Olena M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and catering trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: emfil@mail.ru

REFERENCES

Arenkov, Y., and Bagiev, E. "Benchmarking i marketingovye resheniia" [Benchmarking and marketing solutions]. www.marketing.spb.ru

Andersen, B. *Biznes-protsessy. Instrumenty sovershenstvovaniia* [Business processes. Tools improvement]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2003.

Camp, R. C. *Benchmarking: The Search for Industry Best Practices That Lead to Superior Performance*. New York: Productivity Press, 2006.

Kearns, D. T., and Nadler, D. A. *Prophets in the Darc: How Khe-rof Reinvented Itself and Beat Back the Japanese*. New York: Harper Collins, 1992.

Patterson, J. G. *Benchmarking Basics: Looking for a Better Way*. Menlo Park; California: Crisp Publications, 1996.

Palekha, Yu. I., and Palekha, O. Yu. *Marketynh informatsiinykh produktiv i posluh* [Marketing of information products and services]. Kyiv: Lira-K, 2013.

Shetty, Y. K. "Stavliachy vysoku metu: konkurentnyi benchmarkinh dlia naikrashchoho funktsionuvannia" [Putting a higher purpose: competitive benchmarking for best performance]. *Zarubizhni marketynhovi doslidzhennia*, no. 12 (2003): 21-24.

Sait Natsionalnoi komisii z pytan rehuliuivannia zv'iazku Ukrainy. <http://www.nkrz.gov.ua/uk>

УДК 005:339.37

СТРУКТУРИЗАЦІЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

ГРОСУЛ В. А., ФИЛИПЕНКО О. М.

УДК 005:339.37

Гросул В. А., Филипенко О. М. Структуризація ресурсного потенціалу підприємств торгівлі

Мета статті полягає в обґрунтуванні структури ресурсного потенціалу підприємств торгівлі на основі виокремлення їх особливостей. Систематизуючи і узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто ресурси підприємств роздрібної торгівлі та розкрито їх галузеві відмінності. Виходячи з вимог господарської практики сучасних підприємств, виділено види нематеріальних ресурсів підприємств торгівлі і визначено їх роль, зміст та склад у ресурсному потенціалі підприємств. У результаті дослідження було обґрунтовано структуру ресурсного потенціалу, яка відповідає сучасним завданням формування, розвитку та оцінки ресурсного потенціалу підприємств торгівлі.

Ключові слова: ресурси, ресурсний потенціал, структура ресурсного потенціалу, підприємства торгівлі.

Рис.: 1. **Бібл.:** 20.

Гросул Вікторія Анатоліївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: vikgros@mail.ru

Филипенко Олена Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: emfil@mail.ru

УДК 005:339.37

Гросул В. А., Филипенко Е. М. Структуризация ресурсного потенциала предприятий торговли

Цель статьи заключается в обосновании структуры ресурсного потенциала предприятий торговли на основе выделения их особенностей. Систематизируя и обобщая научные работы многих ученых, были рассмотрены ресурсы предприятий розничной торговли и раскрыты их отраслевые отличия. Исходя из требований хозяйственной практики современных предприятий, выделены виды нематериальных ресурсов предприятий торговли и определены их роль, содержание и состав в ресурсном потенциале предприятий. В результате исследования была обоснована структура ресурсного потенциала, которая соответствует современным задачам формирования, развития и оценки ресурсного потенциала предприятий торговли.

Ключевые слова: ресурсы, ресурсный потенциал, структура ресурсного потенциала, предприятия торговли.

Рис.: 1. **Библ.:** 20.

Гросул Виктория Анатольевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: vikgros@mail.ru

Филипенко Елена Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: emfil@mail.ru

UDC 005:339.37

Grosul V. A., Fylypenko O. M. Structuring the Resource Potential of Trade Enterprises

The goal of the article lies in justification of the structure of resource potential of trade enterprises on the basis of allocation of their specific features. Systemising and generalising scientific works of many scientists, the article considers resources of retail trade enterprises and reveals their branch differences. Due to requirements of the economic practice of modern enterprises, the article specifies types of intangible resources of trade enterprises and identifies their role, essence and composition in the resource potential of enterprises. In the result of the study the article justifies structuring the resource potential, which corresponds with the modern tasks of formation, development and assessment of the resource potential of trade enterprises.

Key words: resources, resource potential, structure of resource potential, trade enterprises.

Рис.: 1. **Библ.:** 20.

Grosul Viktoriya A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Economics and catering trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: vikgros@mail.ru

Fylypenko Olena M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and catering trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: emfil@mail.ru

В умовах ринку важливу роль у стабільній роботі підприємства відіграють його ресурси, що становлять основу економічного потенціалу. У сучасних умовах механізм управління ресурсним потенціалом підприємств не повністю відповідає завданням підвищення ефективності їх роботи, отриманню високих остаточних результатів, подальшого розвитку. Особливої актуальності ця проблема набуває через обмеженість самих ресурсів, що зумовлює необхідність постійного пошуку шляхів повнішого їх використання.

Теоретичним аспектам формування ресурсного потенціалу підприємств, його структуризації та оцінці науковці надають усе більше уваги, зокрема І. Ансофф, Дж. Харингтон, М. Петераф, К. Хелфат, Є. В. Лапін, Л. Г. Огорокова, О. М. Вишневська, М. А. Комаров, І. О. Бланк, Н. О. Власова, Н. С. Краснокутська, Л. О. Лігоненко та ін. Разом з тим, існуючі розробки не охоплюють усіх можливих напрямів оцінки саме ресурсного потенціалу через дискусійність у першу чергу питань його структуризації. Також недостатньо досліджено проблеми формування та забезпечення ефективності використання потенціалу підприємств в умовах конкурентного середовища з урахуванням галузевих особливостей діяльності підприємств роздрібно торгівлі.

Метою статті є обґрунтування структури ресурсного потенціалу підприємств торгівлі на основі виокремлення їх галузевих особливостей.

У науковій літературі донині не сформувалося єдиної думки щодо класифікації та складу ресурсів підприємства. Склад ресурсного потенціалу, механізми його формування істотно відрізняються за галузями та сферами економічної діяльності. Тому на склад ресурсного потенціалу підприємств торгівлі впливають особливості діяльності торговельних підприємств, які, з одного боку, мають загальні властивості, що властиві підприємствам усіх галузей, і з іншого, – характеризуються низкою відмінностей, обумовлених специфікою підприємницької діяльності в торгівлі.

Дослідження особливостей ресурсного потенціалу для торговельних підприємств представляються важливими та актуальними з ряду причин. *По-перше*, торгівля є галуззю національної економіки, що динамічно розвивається, зі складними внутрішніми та зовнішніми зв'язками. Слід зазначити швидко мінливе соціально-економічне середовище, потреби та побажання покупців і споживачів. *По-друге*, ускладнення процесів товарного обігу, прискорення науково-технічного прогресу в торгівлі вимагають використання на торговельних підприємствах висококваліфікованих фахівців, здатності яких значною мірою визначають ефективність використання системи наявних ресурсів. *По-третє*, управління змінами ресурсного потенціалу торговельного підприємства підсилює його позиції в конкурентній боротьбі.

Ресурсному потенціалу підприємств торгівлі в кожному випадку властива своя структура, пов'язана і з особливостями формування, і зі специфікою тієї або іншої ситуації. У якихось ситуаціях можна говорити про перевагу фінансової частини потенціалу над іншими. В інших ситуаціях найбільш істотним фактором торговельних підприємств вважають трудові ресурси, які значною мірою визначають підсумкову ефективність застосування інших видів ресурсів, а сукупність знань і вмінь працівників, їх кваліфікаційний рівень є основною запорукою досягнення успіху в конкурентній боротьбі на ринку. У третьому випадку, у торгівлі як основні виділяють складні організа-

ційні умови, що визначають ефективність використання наявних ресурсів і т. ін.

Специфіка торгово-технологічних процесів, їх організації, а також пов'язані з нею особливості управління та специфічні функції, що виконують підприємства торгівлі, докладно розкриваються багатьма авторами в економічній літературі [1 – 7].

Для забезпечення господарської діяльності підприємства торгівлі використовують засоби праці, що представляють собою матеріально-речовинні цінності підприємства. Специфічними рисами засобів праці у роздрібній торгівлі є такі: висока значимість розміру, стану та місця знаходження пасивної частини (торговельних і складських приміщень) для формування кінцевих результатів, використання активної частини (торговельного, холодильного і пакувального обладнання, транспортних засобів, засобів обробки інформації та інших елементів) в основному для створення комфортних умов праці і якості обслуговування, у меншому ступені – для впливу на предмет праці (товари); обмеженість використання машин і механізмів для підвищення ефективності праці торговельного персоналу і т. ін.

У засобах праці торговельного підприємства питома вага пасивної частини значно перевищує активну частину на відміну від промислових підприємств. Ці розходження обумовлюються специфікою торговельного процесу, необхідністю застосування ручної праці, а також відображають більш низький рівень механізації та технічної озброєності праці у порівнянні з підприємствами промисловості. Крім цього, основна орієнтація торговельної діяльності на збут, обсяг якого залежить не тільки від ресурсного забезпечення, а частіше від його відповідності попиту споживачів, дозволяє визначити місцезнаходження як один зі специфічних ресурсів торговельних підприємств. Важливість цього ресурсу для підприємств торгівлі пояснюється тим, що процес прийняття рішення про вибір місця розташування досить важкий, високі фінансові затрати, після закінчення вибору залишається мало можливостей для маневру, параметри місця розташування виявляють великий вплив на загальну стратегію підприємства роздрібно торгівлі та можуть бути джерелом конкурентних переваг [8 – 12]. Цей ресурс, як будь-який інший, має вартість і споживчу вартість, є вхідним (у момент створення підприємства) і істотно впливає на результати торгово-технологічних процесів.

Отже, ми вважаємо, що за сучасних умов господарювання активну частину основних фондів можна розглядати як технічні ресурси, а стан і місце розташування пасивної частини основних фондів – як просторові ресурси підприємства торгівлі. Основні просторові ресурси торговельного підприємства, що формують його просторовий потенціал, характеризуються ступенем інтеграції, розміщенням відносно торгових вузлів, під'їзних доріг, розміром торговельної площі.

Для торговельного підприємства одним із основних видів ресурсного потенціалу є товарні ресурси, можливі обсяги та умови закупівлі товарів, асортимент товарної групи, його ширина, глибина, відновлення, якість, відповідність попиту. Товарні ресурси, кількісно представлені на підприємстві запасами та розміром товарів, що надійшли протягом певного періоду часу. Товарні ресурси мають такі галузеві особливості: високий ступінь залежності розмірів і асортименту від попиту населення; високий ступінь впливу наявності товарних запасів на результативні показ-

ники підприємства; вплив властивостей і характеристик самого товару на розмір запасу; висока швидкість процесу їх кругообігу внаслідок короткочасності виробничої стадії торгово-технологічного процесу та ін. Це сприяє тому, що обсяг товарних запасів створює умови для безперервного обігу капіталу, зменшує тривалість перебування товарів на підприємстві, зводить розмір запасів до мінімуму та дозволяє уникати відволікання коштів з обороту і тим самим нарощувати прибуток.

Активним елементом ресурсного потенціалу є трудові ресурси, які представлені сукупністю осіб, що працюють на торговельному підприємстві та вкладають свою працю, фізичні та розумові здібності, знання та навички у здійснення господарської діяльності. Їх специфічними рисами при використанні в роздрібній торгівлі є:

- ✦ висока частка трудових операцій, безпосередньо пов'язаних з обслуговуванням покупців, що вимагає прямого контакту з ними;
- ✦ висока частка витрат живої праці в загальних витратах підприємств;
- ✦ обмеження можливостей вузького професійного і технологічного поділу праці;
- ✦ висока залежність ефективності праці від інтенсивності потоків покупців і т. ін.

Якісний склад персоналу визначає темпи розвитку підприємства, його конкурентоспроможність, ефективність та якість обслуговування покупців. Трудові ресурси є мобільним елементом ресурсного потенціалу, тому що їх чисельність, залежно від інтенсивності потоків покупців (яка може змінюватися залежно від періоду року, тижня, часу доби), може бути достатньо швидко збільшена або скорочена. Це досить суттєво впливає на продуктивність праці робітників торгівлі, оскільки викликає нерівномірність їх завантаження та перерви в роботі.

Фінансові ресурси представляють грошові доходи і надходження, що перебувають у розпорядженні підприємства та призначені для виконання фінансових зобов'язань перед державою, кредитною системою, постачальниками, страховими органами, іншими підприємствами й фізичними особами, працівниками підприємства та здійснення витрат на розвиток господарської діяльності. Фінансові ресурси спрямовуються також на утримання та розвиток об'єктів невиробничої сфери, споживання, нагромадження, у спеціальні резервні фонди та ін. За цих умов загальний обсяг фінансових ресурсів, що використовується в діяльності торговельних підприємств, менший, ніж в інших галузях.

Специфіка торговельної діяльності відображається також на особливостях формування активів і функціонуванні капіталу підприємств. До них належать:

- ✦ перевага в складі активів оборотних, які здебільшого складаються з товарних запасів;
- ✦ незначні розміри (у роздрібній торгівлі) дебіторської заборгованості, пов'язаної з продажем товарів;
- ✦ необхідність коштів не тільки для обслуговування поточних господарських операцій, але і для обслуговування розрахунків з покупцями;
- ✦ відносно низька частка необоротних активів у складі активів, унаслідок того, що в торгівлі широко використовують орендовані основні фонди;
- ✦ висока швидкість обороту капіталу, що розширює можливості по залученню і використанню позикового капіталу;

- ✦ відносно короткий строк окупності інвестицій і життєвий цикл підприємств;
- ✦ висока залежність кінцевих результатів діяльності від ємності та кон'юнктури споживчого ринку;
- ✦ суттєвий взаємозв'язок господарської діяльності торговельних підприємств із грошовим обігом у цілому [7, 13, 14].

Важливу роль у діяльності торговельного підприємства відіграють нематеріальні ресурси, до складу яких традиційно відносять технологічні та інформаційні [15, 16 та ін.].

Технологічні ресурси в підприємствах торгівлі безпосередньо впливають на реалізацію вартості та споживчої вартості товарів за рахунок використання прогресивних технологій з підготовки товарів до продажу (перетворення промислового асортименту в торговий, забезпечення збереження товарів, сортування, фасування, комплектування, пакування, оформлення, іншої обробки товарних потоків на своїх складах), використання нових ідей, оптимізації витрат, методів та форм реалізації товарів та обслуговування покупців і т. ін. Технологічні ресурси відіграють вирішальну роль у забезпеченні конкурентоспроможності послуг торговельного підприємства та створенні матеріально-технічної бази ефективності праці, до них належать:

- ✦ технологія як зв'язкова ланка між людиною, предметами, засобами праці, які використовуються, та мікроекологією праці;
- ✦ автоматизація як соціально орієнтований напрямок підвищення ефективності людської діяльності.

Враховуючи вищеописане, ми не виділяємо технологічні ресурси підприємств торгівлі як окремий елемент ресурсного потенціалу, оскільки вони перетворюються в складові інформаційних, управлінських, трудових та інших ресурсів.

Інформаційними ресурсами торговельних підприємств є знання, досвід, дані, відомості, повідомлення, ідеї, патенти, ліцензії та інші інформаційні продукти, які є цілями управління процесами функціонування та розвитку підприємства [5]. Без своєчасного забезпечення необхідною зовнішньою та внутрішньою інформацією неможлива діяльність жодного сучасного підприємства. Для торговельних підприємств дуже важлива інформація, пов'язана з комплексним вивченням ринкової кон'юнктури, виявленням потенційного попиту і незадоволених потреб, проведенням маркетингових досліджень, рекламної діяльності, передачею цієї та іншої зібраної, накопиченої та обробленої інформації про наявність, властивості, якість, ціни товарів зі сфери виробництва до споживачів та, навпаки, від споживачів товаровиробникам про потреби ринку; інформація щодо стану товарної політики, зі сфери збуту, а також поширення сфер застосування інформаційних технологій і мережі Інтернет, надання клієнтам можливості доступу до цих систем, робота для здійснення майбутніх потреб клієнтів, функціонування мережі інформаційного зв'язку зі споживачами в режимі Online. Отже, характерною особливістю інформаційних ресурсів підприємств роздрібно торгівлі є дуже великі їх обсяги.

Розвиток теорії управління та теорії конкуренції стимулює до пошуку нових конкурентних переваг підприємства та нових ресурсів, використання яких сприяє довгостроковому стабільному функціонуванню підприємства, його розвитку в умовах мінливого зовнішнього середовища. Особливу актуальність у сучасних умовах бізнесу зна-

ходять репутаційні ресурси підприємств, управління якими дозволяє формувати у цільових аудиторій позитивну думку про підприємство [15].

Репутаційними ресурсами підприємств торгівлі є сформований імідж та ділова репутація (гудвіл), торгові бренди, товарні марки тощо.

Одним із важливих ресурсів підприємства виступає ділова репутація – уявлення про підприємство у суб'єктів зовнішнього середовища за наслідками минулих подій. Ділова репутація стає необхідною умовою досягнення довгострокового успіху в бізнесі, що особливо актуально для торговельних підприємств, які за рахунок більш ефективної системи управління, домінуючих позицій на товарному ринку, застосування нових технологій завоюють позитивну репутацію, що, у свою чергу, сприяє утриманню споживчої лояльності. Позитивна ділова репутація сприяє підвищенню вартості підприємства, що пов'язано з можливістю отримання більш високого рівня прибутку. На відміну від об'єктів інтелектуальної власності гудвіл неможливо передати, продати або подарувати, тому що ділова репутація властива всьому підприємству і невіддільна від нього. Вона не може бути самостійним об'єктом угоди, оскільки не є власністю підприємства і невідчужувана від нього.

Деякі вчені у складі ресурсного потенціалу виділяють організаційні ресурси [16 – 19 та ін.]. Дійсно, організаційні ресурси підприємств торгівлі також важливі, тому що від них залежить, наскільки успішно буде працювати підприємство за рахунок здатності використовувати відповідні методи розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень. Організаційний потенціал підприємства створюється разом із підприємством. Це системні шари організації, які є джерелами потенційних можливостей підприємства, а в роботі забезпечують реалізацію основної функції підприємства, досягнення загальних і часткових його цілей, вирішення завдань [20]. Особливості організаційного потенціалу визначаються рівнем оптимальності організаційної структури управління підприємства, організацією торговельної діяльності, прогресивністю методів, які застосовуються, і методів управління.

Організаційні ресурси відіграють синтезуючу, координуючу роль у комплексному використанні всіх факторів ефективності праці. До них належать: взаємодія людини з предметами та засобами праці; взаємодія людей у процесі спільної праці; виконання трудових, виробничих і торговельних функцій, побудування організаційних структур; формування ефективності використання трудових і матеріально-технічних ресурсів.

Роль організаційного потенціалу полягає у налагодженні і підтримці різноманітних господарських взаємозв'язків між виробниками і потенційними покупцями товарів, створенні іміджу товарів і сприятливих умов для їх продажу, наданні позареалізаційних послуг.

Отже, організаційні ресурси підприємств торгівлі ми не виділяємо як окремий елемент ресурсного потенціалу, оскільки вони не існують окремо, а є нерозривними складовими інших ресурсів, а саме: інформаційних, трудових, та ін. Крім того, організаційні ресурси як окремий вид ресурсів неможливо залучити на ринках факторів виробництва.

Розглянуті технологічні, організаційні, інформаційні та репутаційні ресурси підприємств торгівлі разом складають нематеріальну сферу ресурсного потенціалу, оскільки їм притаманні однакові властивості. А саме:

- ✦ вони не мають матеріально-речової структури, невідчутні;
- ✦ можуть використовуватися тривалий час, не втрачаючи при цьому своєї споживчої вартості;
- ✦ через специфічний характер своєї дії не дають змоги точно визначити суму прибутку, що може бути одержана від їх застосування, проте це не зменшує їх здатність приносити користь підприємству;
- ✦ їх окремі види не можуть бути відчужені від підприємства, тобто їх неможна реалізувати як самостійний об'єкт (ділова репутація фірми), але і в такому випадку вони здатні приносити додатковий дохід, тобто активно впливають на кінцеві результати, а тому за ефектом дії справедливо розглядаються як ресурси, що збільшують активи підприємства.

Зміни середовища господарювання викликають необхідність до відповідних змін у структурному співвідношенні ресурсів, необхідних для розвитку підприємства. У господарській практиці сучасних підприємств дедалі більшу роль відіграють нематеріальні активи, частка яких у структурі активів суб'єктів підприємницької діяльності постійно зростає. Наявність нематеріальних активів у складі ресурсів підприємства збільшує ринкову вартість підприємств, підвищує інвестиційну привабливість та забезпечує захист їх прав.

Усі ці види нематеріальних ресурсів можна розглядати як складові структури ресурсного потенціалу підприємств торгівлі лише на теоретичному рівні, оскільки за існуючими стандартами вітчизняного бухгалтерського обліку більшість із них не враховується у звітності підприємств у повному обсязі як окремі активи, що унеможливає їх повноцінне оцінювання.

Тому, враховуючи існуючу систему обліку та для упорядкування процесу оцінки, у складі ресурсного потенціалу підприємств торгівлі пропонуємо виділяти нематеріальні ресурси, які включають ті складові інноваційних, технологічних, організаційних, інформаційних і репутаційних ресурсів, які трансформуються в активи підприємства та відображаються у фінансової звітності. А саме: винаходи, товарні знаки, матеріальним вираженням прав на які є документи виняткового права, патенти і свідоцтва про реєстрацію, права на ноу-хау, права, отримані в результаті покупки ліцензій у патентовласників, програмні продукти, програми для ЕОМ, бази даних, гудвіл тощо.

Отже, на підставі проведеного дослідження можна виділити такі елементи, що складають структуру ресурсного потенціалу торговельного підприємства: технічні ресурси, просторові ресурси, товарні ресурси, кадрові ресурси, фінансові ресурси, нематеріальні ресурси (рис. 1).

Сукупність ресурсів (з урахуванням їх обсягу і якості) визначає ресурсні можливості підприємства, взаємодія яких є необхідною передумовою забезпечення його конкурентоспроможності в ринкових умовах. Оскільки існує можливість маневру ресурсами і їх певної трансформації з одного виду в інший, то система зіштовхується з необхідністю вибору оптимальної комбінації ресурсів із безліччю альтернативних варіантів. Множинність можливих комбінацій ресурсів об'єктивно визначає множинність значень ресурсного потенціалу.

ВИСНОВКИ

Розвиток ресурсного потенціалу торгівлі визначається не тільки специфікою та особливостями галузі, але і тими

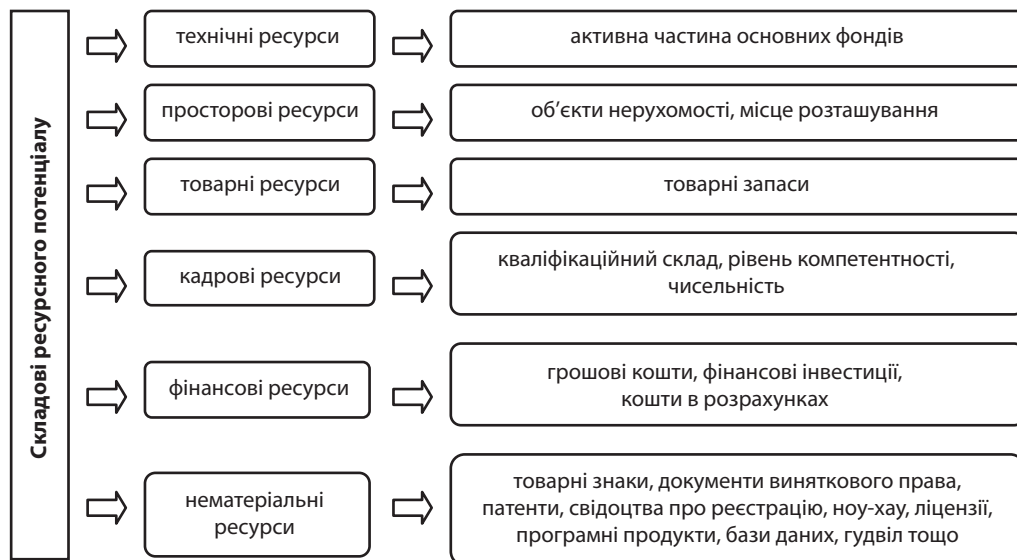


Рис. 1. Структура ресурсного потенціалу торговельного підприємства

зовнішніми умовами, у яких вона функціонує. Складності сучасного етапу розвитку економіки України чітко відображаються на стані і тенденціях розвитку ресурсів торгівлі. Отже, очевидно, що важливе значення має взаємодія елементів, що складають ресурсний потенціал, як між собою, так і із зовнішнім середовищем. Формування ресурсного потенціалу не рівномірно для різних представників галузі, і багато в чому залежить від ринкового сегмента, де торговельне підприємство працює, формату підприємства, товарної спеціалізації та асортименту реалізованих товарів, місця розташування, і так само цілого переліку інших компонентів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Гунина И. А.** Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура / И. А. Гунина // *Машиностроитель*. – 2004. – № 11. – С. 24 – 28.
2. **Садеков А. А.** Торговля в системе рыночных отношений: логистичний підхід / А. А. Садеков, Л. В. Фролова // *Вісник технол. ун-ту Поділля. Екон. науки*. – 2003. – Вип. 2, Т. 1. – С. 86 – 89.
3. **Андросова Т. В.** Торговля в рыночной экономике / Т. В. Андросова. – Харків : ХДУХТ, 2001. – 120 с.
4. **Шталь Т. В.** Особенности формирования ресурсного потенциала в торговле / Т. В. Шталь // *Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр.* – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Випуск 201, Т. II. – С. 462 – 473.
5. **Маковоз О. С.** Економічний потенціал торговельного підприємства / О. С. Маковоз // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр.* – Х. : ХДУХТ, 2008. – Ч. 2. – С. 417 – 424.
6. **Виноградська А. М.** Комерційна діяльність торговельного підприємства : навч. посіб. / А. М. Виноградська. – К. : КНТЕУ, 2005. – 278 с.
7. **Бланк И. А.** Торговый менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 780 с.
8. **Джоунз Г.** Торговый бизнес: как организовать и управлять / Пер. с англ. / Г. Джоунз. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 303 с.
9. **Леви М.** Основы розничной торговли / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского / М. Леви, А. Б. Вейтц. – С-Пб. : Питер, 1999. – 448 с.
10. **Власова Н. О.** Інвестиційна привабливість підприємств торгівлі : навч. посіб. / Н. О. Власова, Н. С. Краснокутська. – Харків : ХДУХТ, 2003. – 152 с.

11. **Ньюмен Э.** Розничная торговля. Организация и управление / Э. Ньюмен, П. Кален ; пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. – С-Пб. : Питер, 2005. – 416 с.

12. **Берман Б.** Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс. – М. : ИД «Вильямс», 2003. – 1184 с.

13. **Безгінова Л. І.** Формування оптимальної структури капіталу в підприємства роздрібної торгівлі : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.05 / Л. І. Безгінова. – Харків, 2004. – 239 с.

14. **Власова Н. О.** Управління пасивами підприємств торгівлі : навч. посіб. / Н. О. Власова, В. А. Сідун. – Харків : ХДАТОХ, 2000. – 152 с.

15. **Петимко А. М.** Управление репутационными ресурсами промышленных предприятий : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / А. М. Петимко. – Белгород, 2008. – 140 с.

16. *Экономическая стратегия фирмы* / Под ред. А. П. Градова. – 4-е изд., перераб. – С-Пб.: Специальная Литература, 2003. – 959 с.

17. **Колесніков О. О.** Управління стратегічним потенціалом підприємства : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / О. О. Колесніков. – Харків, 2005. – 224 с.

18. **Балабанов И. Т.** Основы финансового менеджмента : учеб. пособ. / И. Т. Балабанов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 526 с.

19. **Харингтон Дж.** Совершенство управления ресурсами / Дж. Харингтон ; пер. с англ. А. Л. Раскина, В. В. Шахлевича / Под науч. ред. В. В. Брагина. – М. : Стандарты и качество, 2008. – 352 с.

20. **Павлова А. В.** Организационный потенциал в управлении деятельностью фирмы : монография / А. В. Павлова. – Казань : КГУ, 2003. – 134 с.

REFERENCES

- Androsova, T. V. *Torhivlia v rynkovii ekonomitsi* [Trading in a market economy]. Kharkiv: KhDUKht, 2001.
- Blank, I. A. *Torgovyy menedzhment* [Trade management]. Kyiv: Elga; Nika-Tsentr, 2004.
- Berman, B., and Evans, Dzh. *Roznichnaia trgovlia: strategicheskii podkhod* [Retailing: A Strategic Approach]. Moscow: Viliams, 2003.
- Bezhinova, L. I. "Formuvannia optymalnoi struktury kapitalu v pidpriemstva rozdrubnoi torhivli" [Formation of an optimal capital structure to retailers]. *Dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.07.05.*, 2004.
- Balabanov, I. T. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: Finansy i statistika, 2001.

Dzhounz, G. *Torgovyy biznes: kak organizovat i upravliat* [Trading business: how to organize and manage]. Moscow: IN-FRA-M, 1996.

Ekonomicheskaya strategiya firmy [The economic strategy of the firm]. St. Petersburg: Spetsialnaia Literatura, 2003.

Gunina, I. A. "Ekonomicheskiy potentsial predpriiatiia: su-shchnost, soderzhanie, struktura" [The economic potential of the enterprise: the nature, content and structure]. *Mashinostroitel*, no. 11 (2004): 24-28.

Kolesnikov, O. O. "Upravlinnia stratehichnym potentsialom pidpriyemstva" [Managing strategic potential of the company]. *Dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.06.01*, 2005.

Kharington, Dzh. *Sovershenstvo upravleniia resursami* [Excellence in management resources]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2008.

Levi, M., and Veytts, A. B. *Osnovy roznichnoy torgovki* [Basics of retail traders]. St. Petersburg: Piter, 1999.

Makovoz, O. S. "Ekonomichnyi potentsial torhovelnoho pidpriyemstva" [The economic potential of commercial enterprise]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, vol. 2 (2008): 417-424.

Niumen, E., and Kalen, P. *Roznichnaia torgovlia. Organizatsiia i upravlenie* [Retail. Organization and management]. St. Petersburg: Piter, 2005.

Petimko, A. M. "Upravlenie reputatsionnymi resursami promyshlennykh predpriiaty" [Managing reputational resources in industries]. *Dis. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.05*, 2008.

Pavlova, A. V. *Organizatsionnyy potentsial v upravlenii deiatel'nostiu firmy* [Organizational capacity in the management of the firm]. Kazan: KGU, 2003.

Sadekov, A. A., and Frolova, L. V. "Torhivlia v systemi rynkovykh vidnosyn: lohistychnyi pidkhd" [Trade in the market economy: a logistic approach]. *Visnyk TUP*, vol. 1, no. 2 (2003): 86-89.

Shtal, T. V. "Osobennosti formirovaniya resursnoho potentsyala v torhovle" [Features of formation of the resource potential in the trade]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 2, no. 201 (2005): 462-473.

Vynohradska, A. M. *Komertsiiina diialnist torhovelnoho pidpriyemstva* [Commercial activity commercial enterprise]. Kyiv: KN-TEU, 2005.

Vlasova, N. O., and Krasnokut'ska, N. S. *Investytsiina pryvablyvist pidpriyemstv torhivli* [The investment attractiveness of the trade]. Kharkiv: KhDUKht, 2003.

Vlasova, N. O., and Sidun, V. A. *Upravlinnia pasyvamy pidpriyemstv torhivli* [Manage Liabilities trade]. Kharkiv: KhDATOKh, 2000.

УДК 338.48

ІННОВАЦІЇ В ТУРИЗМІ ЯК ЧИННИК СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ

СТОЙКА С. О.

УДК 338.48

Стойка С. О. Інновації в туризмі як чинник стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу

У статті досліджено напрями стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу в галузі туризму. Виявлено бар'єри, які перешкоджають розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні. Розглянуто основні організаційно-правові форми підприємництва інноваційного типу в туристичній галузі. Ви-світлено концептуальні заходи розвитку інноваційних процесів: у межах інноваційної інфраструктури; у межах інноваційних продуктів; у межах організаційних нововведень; у межах технологічних інновацій та в межах маркетингових інновацій. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств та основні напрями інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу в сучасній туристичній галузі. Визначено, що основою розвитку туристичної галузі є висококваліфіковані фахівці, які зможуть розробляти якісно нові туристичні продукти та використовувати на практиці принципово нові підходи до управління туристичними підприємствами, а також нові форми та види обслуговування споживачів на ринку туристичної продукції.

Ключові слова: туристична галузь, малий і середній бізнес, туристичні підприємства, державно-приватне партнерство, туристичний кластер, інновації, інноваційна економіка, інформаційні технології.

Бібл.: 9.

Стойка Сергій Олександрович – викладач, кафедра туризму та готельно-ресторанної справи, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини (вул. Садова, 2, Умань, Черкаська обл., 20300, Україна)

E-mail: vet_ua2@mail.ru

УДК 338.48

UDC 338.48

Стойка С. А. Инновации в туризме как фактор стимулирования развития малого и среднего бизнеса

В статье исследованы направления стимулирования развития малого и среднего бизнеса в сфере туризма. Выявлены барьеры, которые препятствуют развитию субъектов малого и среднего предпринимательства в Украине. Рассмотрены основные организационно-правовые формы предпринимательства инновационного типа в туристической отрасли. Освещены концептуальные мероприятия развития инновационных процессов: в рамках инновационной инфраструктуры; в пределах инновационных продуктов; в пределах организационных нововведений; в пределах технологических инноваций и в пределах маркетинговых инноваций. Предложены пути повышения конкурентоспособности туристических предприятий и основные направления инновационного развития малого и среднего бизнеса в современной туристической отрасли. Определено, что основой развития туристической отрасли есть высококвалифицированные специалисты, которые смогут разрабатывать качественно новые туристические продукты и использовать на практике принципиально новые подходы к управлению туристическими предприятиями, а также новые формы и виды обслуживания потребителей на рынке туристической продукции.

Ключевые слова: туристическая отрасль, малый и средний бизнес, туристические предприятия, государственно-частное партнерство, туристический кластер, инновации, инновационная экономика, информационные технологии.

Библ.: 9.

Стойка Сергей Александрович – преподаватель, кафедра туризма и гостинично-ресторанного дела, Уманский государственный педагогический университет им. П. Тичины (ул. Садовая, 2, Умань, Черкасская обл., 20300, Украина)

E-mail: vet_ua2@mail.ru

Stoyka S. O. Innovations in Tourism as a Factor of Stimulation of Development of Small and Medium Business

The article studies directions of stimulation of development of small and medium business in the sphere of tourism. It reveals barriers that interfere with development of the subjects of small and medium entrepreneurship in Ukraine. It considers main organisational and legal forms of entrepreneurship of the innovation type in the tourist industry. It describes conceptual measures of development of innovation processes: within the innovation infrastructure; within innovation products; within organisational innovations; within technological innovations and within marketing innovations. It offers the ways of increase of competitiveness of tourist enterprises and main directions of innovation development of small and medium business in the modern tourist industry. It identifies that the basis of development of the tourist industry is highly qualified specialists who can develop qualitatively new tourist products and apply in practice principally new approaches to managing tourist enterprises and also new forms and types of consumer servicing in the market of tourist products.

Key words: tourism, small and medium business, tourist enterprise, state-private partnership, tourist cluster, innovations, innovation economy, information technologies.

Bibl.: 9.

Stoyka Serhiy O. – Lecturer, Department of Tourism and the hotel and restaurant business, Uman State Pedagogical University named after P. Tychnya (vul. Sadova, 2, Uman, Cherkaska obl., 20300, Ukraine)

E-mail: vet_ua2@mail.ru

Dzhounz, G. *Torgovyy biznes: kak organizovat i upravliat* [Trading business: how to organize and manage]. Moscow: IN-FRA-M, 1996.

Ekonomicheskaya strategiya firmy [The economic strategy of the firm]. St. Petersburg: Spetsialnaia Literatura, 2003.

Gunina, I. A. "Ekonomicheskiy potentsial predpriiatiia: su-shchnost, sodержanie, struktura" [The economic potential of the enterprise: the nature, content and structure]. *Mashinostroitel*, no. 11 (2004): 24-28.

Kolesnikov, O. O. "Upravlinnia stratehichnym potentsialom pidpriyemstva" [Managing strategic potential of the company]. *Dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.06.01*, 2005.

Kharington, Dzh. *Sovershenstvo upravleniia resursami* [Excellence in management resources]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2008.

Levi, M., and Veytts, A. B. *Osnovy roznichnoy torgovki* [Basics of retail traders]. St. Petersburg: Piter, 1999.

Makovoz, O. S. "Ekonomichnyi potentsial torhovelnoho pidpriyemstva" [The economic potential of commercial enterprise]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, vol. 2 (2008): 417-424.

Niumen, E., and Kalen, P. *Roznichnaia torgovlia. Organizatsiia i upravlenie* [Retail. Organization and management]. St. Petersburg: Piter, 2005.

Petimko, A. M. "Upravlenie reputatsionnymi resursami promyshlennykh predpriiaty" [Managing reputational resources in industries]. *Dis. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.05*, 2008.

Pavlova, A. V. *Organizatsionnyy potentsial v upravlenii deiatel'nostiu firmy* [Organizational capacity in the management of the firm]. Kazan: KGU, 2003.

Sadekov, A. A., and Frolova, L. V. "Torhivlia v systemi rynkovykh vidnosyn: lohistychnyi pidkhd" [Trade in the market economy: a logistic approach]. *Visnyk TUP*, vol. 1, no. 2 (2003): 86-89.

Shtal, T. V. "Osobennosti formirovaniya resursnoho potentsyala v torhovle" [Features of formation of the resource potential in the trade]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 2, no. 201 (2005): 462-473.

Vynohradska, A. M. *Komertsiiina diialnist torhovelnoho pidpriyemstva* [Commercial activity commercial enterprise]. Kyiv: KN-TEU, 2005.

Vlasova, N. O., and Krasnokut'ska, N. S. *Investytsiina pryvablyvist pidpriyemstv torhivli* [The investment attractiveness of the trade]. Kharkiv: KhDUKht, 2003.

Vlasova, N. O., and Sidun, V. A. *Upravlinnia pasyvamy pidpriyemstv torhivli* [Manage Liabilities trade]. Kharkiv: KhDATOKh, 2000.

УДК 338.48

ІННОВАЦІЇ В ТУРИЗМІ ЯК ЧИННИК СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ

СТОЙКА С. О.

УДК 338.48

Стойка С. О. Інновації в туризмі як чинник стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу

У статті досліджено напрями стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу в галузі туризму. Виявлено бар'єри, які перешкоджають розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні. Розглянуто основні організаційно-правові форми підприємництва інноваційного типу в туристичній галузі. Ви-світлено концептуальні заходи розвитку інноваційних процесів: у межах інноваційної інфраструктури; у межах інноваційних продуктів; у межах організаційних нововведень; у межах технологічних інновацій та в межах маркетингових інновацій. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств та основні напрями інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу в сучасній туристичній галузі. Визначено, що основою розвитку туристичної галузі є висококваліфіковані фахівці, які зможуть розробляти якісно нові туристичні продукти та використовувати на практиці принципово нові підходи до управління туристичними підприємствами, а також нові форми та види обслуговування споживачів на ринку туристичної продукції.

Ключові слова: туристична галузь, малий і середній бізнес, туристичні підприємства, державно-приватне партнерство, туристичний кластер, інновації, інноваційна економіка, інформаційні технології.

Бібл.: 9.

Стойка Сергій Олександрович – викладач, кафедра туризму та готельно-ресторанної справи, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини (вул. Садова, 2, Умань, Черкаська обл., 20300, Україна)

E-mail: vet_ua2@mail.ru

УДК 338.48

UDC 338.48

Стойка С. А. Инновации в туризме как фактор стимулирования развития малого и среднего бизнеса

В статье исследованы направления стимулирования развития малого и среднего бизнеса в сфере туризма. Выявлены барьеры, которые препятствуют развитию субъектов малого и среднего предпринимательства в Украине. Рассмотрены основные организационно-правовые формы предпринимательства инновационного типа в туристической отрасли. Освещены концептуальные мероприятия развития инновационных процессов: в рамках инновационной инфраструктуры; в пределах инновационных продуктов; в пределах организационных нововведений; в пределах технологических инноваций и в пределах маркетинговых инноваций. Предложены пути повышения конкурентоспособности туристических предприятий и основные направления инновационного развития малого и среднего бизнеса в современной туристической отрасли. Определено, что основой развития туристической отрасли есть высококвалифицированные специалисты, которые смогут разрабатывать качественно новые туристические продукты и использовать на практике принципиально новые подходы к управлению туристическими предприятиями, а также новые формы и виды обслуживания потребителей на рынке туристической продукции.

Ключевые слова: туристическая отрасль, малый и средний бизнес, туристические предприятия, государственно-частное партнерство, туристический кластер, инновации, инновационная экономика, информационные технологии.

Библ.: 9.

Стойка Сергей Александрович – преподаватель, кафедра туризма и гостинично-ресторанного дела, Уманский государственный педагогический университет им. П. Тичины (ул. Садовая, 2, Умань, Черкасская обл., 20300, Украина)

E-mail: vet_ua2@mail.ru

Stoyka S. O. Innovations in Tourism as a Factor of Stimulation of Development of Small and Medium Business

The article studies directions of stimulation of development of small and medium business in the sphere of tourism. It reveals barriers that interfere with development of the subjects of small and medium entrepreneurship in Ukraine. It considers main organisational and legal forms of entrepreneurship of the innovation type in the tourist industry. It describes conceptual measures of development of innovation processes: within the innovation infrastructure; within innovation products; within organisational innovations; within technological innovations and within marketing innovations. It offers the ways of increase of competitiveness of tourist enterprises and main directions of innovation development of small and medium business in the modern tourist industry. It identifies that the basis of development of the tourist industry is highly qualified specialists who can develop qualitatively new tourist products and apply in practice principally new approaches to managing tourist enterprises and also new forms and types of consumer servicing in the market of tourist products.

Key words: tourism, small and medium business, tourist enterprise, state-private partnership, tourist cluster, innovations, innovation economy, information technologies.

Bibl.: 9.

Stoyka Serhiy O. – Lecturer, Department of Tourism and the hotel and restaurant business, Uman State Pedagogical University named after P. Tychnya (vul. Sadova, 2, Uman, Cherkaska obl., 20300, Ukraine)

E-mail: vet_ua2@mail.ru

На сучасному етапі розвитку туристичної галузі національного господарства України жорстка конкуренція та очікування споживачів постійно зростають. Саме тому в таких умовах успіх туристичних підприємств на ринку залежить не лише від рівня якості пропонувананих споживачам послуг, але й від ефективності розробки принципово нових підходів до організації бізнесу та управління ним. Отже, необхідно максимум зусиль зосередити на пошуці висококваліфікованих фахівців з новим типом мислення та поведінки, які зможуть впроваджувати інновації.

Окремі аспекти активізації інноваційного підприємництва досліджуються в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених: В. Александрової, Г. Андрощука, Ю. Бажала, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, В. Гріньова, В. Гусева, М. Денисенка, М. Крупки, С. Мочерного, А. Поручника, В. Семиноженка.

Розвиток інноваційних процесів у галузі туризму досліджено у працях відомих вчених, таких як: В. Биркович, С. Білоус, О. Жук, Ф. Зінов'єв, А. Ігнат'єв, О. Кальченко, В. Квартальнов, Р. Ларіна, В. Новіков, Т. Ткаченко, Д. Ушаков.

Проте деякі положення, що стосуються стимулювання інноваційного розвитку підприємств малого та середнього бізнесу в туристичній галузі, на нашу думку, вимагають глибшого вивчення.

У промислово розвинених країнах підтримка малого та середнього бізнесу стала результатом еволюції економічної політики держави і була зумовлена глибинними процесами як всередині самих країн, так і на світовому рівні, а саме: уповільненням темпів економічного розвитку, збільшенням рівня безробіття, наростанням негативних проявів глобалізації. У країнах, що розвиваються, формування приватного підприємництва стало стартом на шляху ринкових перетворень, економічного і суспільного прогресу. Як відомо, функціонування нового середнього класу, ядро якого становлять працьовиті, енергійні підприємці, які прагнуть підвищити свій соціальний статус, є найважливішим елементом соціальних перетворень.

Основними бар'єрами, які перешкоджають розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні, є:

- ✦ відсутність стартового капіталу для організації підприємницької діяльності;
- ✦ обмежена доступність фінансових ресурсів, зумовлена складністю отримання позикового фінансування для суб'єктів малого та середнього підприємництва і високою вартістю банківських кредитів;
- ✦ низька доступність площ (виробничих, торгових, офісних) у зв'язку з постійно зростаючою вартістю оренди;
- ✦ обмежений доступ суб'єктів малого та середнього підприємництва до ринків збуту, у тому числі зарубіжних і регіональних, що пояснюється меншими можливостями та фінансовими ресурсами більшості суб'єктів малого та середнього підприємництва в порівнянні з великими підприємствами;
- ✦ нестача висококваліфікованого персоналу;
- ✦ недостатньо високий рівень розвитку механізмів комплексної підтримки підприємців.

Саме тому для подолання окремих бар'єрів на шляху до ефективного функціонування суб'єктам малого та середнього підприємництва в галузі туризму необхідно більше уваги звертати на досягнення науково-технічного прогресу та максимально використовувати їх.

XXI століття справедливо визначається як інтелектуально-інформаційне, або як епоха знань – цивілізація, що прийшла на зміну енергетичної, підкреслюючи тим самим вирішальне значення в розвитку людського суспільства саме знань та інновацій [1].

Конкуренція і глобалізація ринку вимагають від підприємств і держав активнішої діяльності у сфері інновацій. Й. Шумпетер стверджував, що головною запорукою економічного розвитку регіонів є саме інновації, які він вважав головною конкурентною перевагою країни. Розвинені країни світу та країни, що розвиваються, по-різному підходять до заохочення і підтримання інноваційних проектів. Деякі країни використовують податкові пільги для стимулювання інновацій. Іншим важливим інструментом стимулювання інновацій в економічно розвинених країнах є державні замовлення. Ще однією важливою умовою розвитку підприємництва та інноваційності є можливість одержання підприємствами, які «відкриті» на дослідження і розвиток, доступу до різноманітних джерел фінансування, одним з яких є венчурний капітал [3]. Усі ці заходи можна і потрібно застосовувати для суб'єктів малого та середнього бізнесу в галузі туризму.

Проте, на нашу думку, при пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств потрібно масштабніше розглядати проблему. Більше уваги необхідно звернути на кооперування та організацію державно-приватного партнерства.

Прийняття Закону України «Про концесії» [5] стало основою для створення нормативно-правової бази підтримки державно-приватного партнерства в різних сферах господарської діяльності, у тому числі і туристичної. Державно-приватне партнерство в галузі туризму здійснюється в двох основних напрямках: створення спеціальних економічних зон і туристичних кластерів.

Сьогодні кластеризація є оптимальною формою внутрішньої інтеграції та кооперування, що здатна забезпечити як стійкість, так і синергетичний ефект протидії тиску глобальної конкуренції з боку монопольних ТНК. Найважливішим показником діяльності кластерів є забезпечення високої конкурентоспроможності їх продукції на ринку, тому кластерний розвиток туристичних дестинацій як окремих регіонів країни є однією з характерних ознак сучасної інноваційної економіки [4].

О. М. Кальченко у своїх дослідженнях наводить такі основні переваги кластерної моделі організації туристичної діяльності національних підприємств:

- ✦ підвищення економічної ефективності і конкурентоспроможності спільної діяльності об'єднаних у туристичний кластер підприємств порівняно з відокремленою діяльністю;
- ✦ зменшення собівартості послуг за рахунок спільного використання туристичних ресурсів і туристичної інфраструктури, розширення кола конкуруючих між собою постачальників і споживачів туристичних послуг, розвитку кооперування, договірної спеціалізації;
- ✦ стимулювання інноваційного розвитку, розширення доступу до інновацій шляхом збільшення міжфірмових потоків ідей та інформації;
- ✦ формування локального галузевого ринку праці, що дозволяє здійснювати обмін співробітниками, їх стажування, підвищення кваліфікації;

- ✦ покращення інвестиційної привабливості регіонів;
- ✦ кластеризація туристичної діяльності при правильній організації стимулює зростання і розвиток інших виробництв;
- ✦ кластерні технології сприяють налагодженню зв'язків між державними і бізнесовими колами при розв'язанні економічних проблем регіонів [6, с. 187].

Такий підхід є досить цікавим, проте, на нашу думку, при формуванні туристичних кластерів необхідне активне втручання держави на початкових етапах їх функціонування з метою управління та контролю діяльності, що дасть можливість підтримувати розширене відтворення у майбутньому.

Забезпечення сталого економічного розвитку регіонів країни з туристичною інфраструктурою шляхом створення туристичних кластерів, спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку тощо – це лише початковий етап реалізації стратегії розвитку туризму в Україні. Щоб вижити в жорстких конкурентних умовах ХХІ століття, малим і середнім туристичним підприємствам необхідно постійно використовувати ноу-хау у виробництві туристичних продуктів і обслуговуванні туристів. На активізацію інноваційних процесів у туристичній індустрії впливають такі фактори: розвиток науки та технологій; кон'юнктура на ринку туристичних послуг; непередбачені події (екологічні та техногенні катастрофи тощо); державна політика у сфері інновацій.

Г. М. Гузенко та В. В. Бабак до головних завдань стимулювання розвитку інноваційної діяльності відносять: створення інституціональних умов інтеграції наукової, інноваційної, виробничої сфер економіки; перетворення наукової сфери на активного чинника нагромадження інноваційного потенціалу країни; формування ефективної інноваційної інфраструктури [7, с. 32].

В. Ф. Зінов'єв та О. В. Бартошук концептуальними заходами розвитку інноваційних процесів у туризмі вважають:

1) *у межах інноваційної інфраструктури:*

- ✦ створення мережі підприємств, що працюють разом (франчайзинг) з метою обміну взаємовигідною інформацією з питань, пов'язаних з розвитком туризму, національного інноваційного центру розвитку туристичної галузі, відділу досліджень і розробок з питань інновацій в туризмі в структурі Державного агентства України з туризму та курортів;
- ✦ розвиток державно-приватного партнерства в туристичній інноваційній сфері, системи транснаціонального туристичного виробництва, ділового партнерства в туризмі, консолідації туристичних компаній (створення стратегічних альянсів (співробітництво між підприємствами з метою підвищення конкурентоспроможності учасників), спільних підприємств);
- ✦ створення конгломератів, центрів взаємодії (кооперації) туристичних підприємств з підприємствами інших сфер економіки – легкої, харчової промисловості, сфери обслуговування і торгівлі, транспорту, зв'язку, фінансово-кредитними та страховими установами;
- ✦ об'єднання туристичної сфери і науки, співробітництво вчених і керівництва туристичних компаній у процесі розробки й впровадження у сфері

інновацій в туризмі (залучення провідних вищих навчальних закладів до наукових розробок).

2) *У межах інноваційних продуктів:*

- ✦ розширення сегментів додаткових послуг (надання клієнтських карток лояльності та ін.) і впровадження альтернативних видів туризму (екстремальний, пригодницький, кінний, водний, подієвий, етнографічний, гастрономічний туризм, аеротуризм, корпоративні бізнес-подорожі, розробка цільових програм перспективних видів туризму);
- ✦ розвиток соціального (доступ до участі в туризмі соціально вразливих верств населення, стимулює масовий туризм і формує туристичну політику держави як соціально орієнтовану) та сільсько-екологічного, зеленого туризму, агротуризму (джерело залучення додаткових коштів у сільські місцевості, вирішення проблем зайнятості та міграції сільського населення, розповсюдження національних традицій), запровадження пільгових умов для організації туристичної роботи серед дітей, підлітків, молоді, інвалідів і малозабезпечених верств населення України;
- ✦ розвиток туризму у віддалених районах країни, нових туристичних центрів – маловідомих місць для туристів, які варто відвідати, нетипових для місцевого відпочинку атракцій, розосередження попиту на одні напрями і забезпечення інтересу до інших туристичних напрямів на території країни.

3) *У межах організаційних нововведень:*

- ✦ застосування сателітних (допоміжних) рахунків у туризмі (*Tourism Satellite Account, TSA*) – системи економічних показників, за допомогою яких можна оцінити економічне значення, внесок туризму в економіку, розробка TSA на щорічній основі;
- ✦ створення сприятливих умов для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у туристичну галузь, реалізація інноваційно-інвестиційних програм; надання фінансових субсидій, податкових пільг, державних кредитів, гарантій і грантів (міжнародна програма фінансової підтримки ЄС TACIS) учасникам інноваційних процесів для здійснення науково-дослідних робіт у сфері туризму та суміжних галузях; формування системи взаємопов'язаних фінансових інститутів (програм, бюджетних і позабюджетних фондів) для фінансування інноваційної діяльності в галузі туризму;
- ✦ використання нових інноваційних форм організації туристичної діяльності;
- ✦ кадрове забезпечення туристичної індустрії кваліфікованими спеціалістами (впровадження передових методів та офіційних програм навчання, підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації), підвищення інноваційного потенціалу кадрів, зайнятих в туристичній та суміжних галузях, формування інноваційного типу мислення.

4) *У межах технологічних інновацій:*

- ✦ впровадження новітньої техніки та інформаційних технологій в туризмі;
- ✦ розвиток прогресивних фінансових технологій обслуговування туристів;
- ✦ автоматизація діяльності туристичних організацій;
- ✦ інформатизація банку даних про суб'єктів туристичної діяльності, об'єкти туристичної індустрії, туристичні ресурси України, продукти і послуги;

- ✦ розробка туристично-рекреаційних паспортів окремих територій;
 - ✦ відкритий доступ до туристичної інформації та статистики за винятком випадків обмеження доступу в інтересах збереження державної, комерційної таємниці.
- 5) У межах маркетингових інновацій:
- ✦ створення спеціальної національної організації для просування країни та українського туристичного продукту на міжнародних ринках, національних і закордонних туристичних представництв України, проведення ними рекламної кампанії туристичної галузі (виготовлення туристично-рекламної продукції, розробка туристичної символіки України, організація та проведення туристичних виставок, ярмарок, конгресів, конференцій, конкурсів наукових робіт);
 - ✦ створення єдиної загальнонаціональної мережі туристично-інформаційних центрів та альтернативних структур надання туристичної інформації із залученням освітніх, бібліотечних установ, маркетингових структур, забезпечення їх інформаційними матеріалами про туристичні можливості України; посилення маркетингу, використання сучасних технологій реклами туристичних ресурсів і можливостей України на національному та міжнародному рівні, збільшення асигнувань на рекламу [8, с. 163 – 164].

Розвиток організаційних формувань інноваційного типу в Україні, зокрема, курортполісів, рекрополісів, рекропарків та інноваційних структур інших типів з правами спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку, у відповідності з чинним законодавством, об'єктивно обумовлюється великою національною потребою в створенні більш ефективних умов для оздоровлення людей за рахунок наявності унікальних природно-ресурсних можливостей країни. Такі новоутворення інноваційного типу передбачають перехід на сучасні методи управління та нові технології рекреації і лікування, відкриття нових можливостей для залучення вітчизняних і закордонних інвестицій, входження у світову мережу курортних охоронно-оздоровчих закладів і, відповідно, здобуття статусу оздоровниць міжнародного рівня. Це обумовлює зміну існуючої форми управління на більш просту, гнучку та здатну до адаптації за будь-яких коливань в зовнішньому ринковому середовищі [9, с. 99].

ВИСНОВКИ

Ми вважаємо, що основними завданнями суб'єктів малого та середнього бізнесу у сучасному туризмі виступають:

- ✦ впровадження нових форм інтеграції та розвитку туристичних підприємств;
- ✦ пошук висококваліфікованих фахівців, які зможуть розробляти нові види туристичних продуктів і використовувати на практиці принципово нові підходи до обслуговування туристів.

Сучасні технології дозволяють створювати та надавати якісно нові види послуг. З розвитком науково-технічного прогресу з'являються нові будівельні матеріали, нанотехнології в різних галузях господарства, у результаті чого набувають популярності такі види туризму, як підводний (екскурсії проводяться на невеликих підводних чов-

нах), космічний (туристи отримують можливість відчутти стан невагомості; існують проекти будівництва готелів у космосі тощо).

Еволюція інформаційних технологій стимулювала розвиток віртуальних туристичних операторів та агентів. Перевагою таких організацій є компонування туру клієнтом в режимі он-лайн з урахуванням своїх побажань та одночасна оплата скомпанованого туру. Одним із нововведень, які мають впроваджуватись у сучасній туристичній індустрії, вважається можливість віртуального відвідання будь-якого місця на планеті у 3-D і 5-D форматах.

Окремі готельні мережі вже сьогодні використовують сучасні автоматизовані системи бронювання, пропонування та компонування нових послуг, інформаційного забезпечення клієнтів. Існують готелі, в яких є спеціальні системи, що запам'ятовують усі настройки, які здійснив клієнт, його вподобання (стилі музики, телеканали, режим температури в кімнаті тощо).

Отже, з метою стимулювання інноваційної стратегії розвитку підприємствам необхідно:

- ✦ визначити, від яких традиційних елементів, що не є суттєвими для споживача, необхідно відмовитись;
- ✦ визначити, які параметри якості можна знизити, не відхиляючись від стандартів;
- ✦ вибрати нові джерела підвищення привабливості послуг, що не пропонувались раніше, і використовувати їх.

Проте, необхідно зауважити, що при впровадженні інновацій в туризмі не потрібно забувати про саму сутність туризму (туристичні походи, експедиції тощо), яка полягає у відпочинку, рекреації та отриманні вражень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ларіна Р. Р.** Організаційно-економічний механізм підтримки молодіжного інноваційного підприємництва в Кримському регіоні [Текст] / Р. Р. Ларіна, І. Ю. Грішин, В. Є. Косарев // *Економіка Крима*. – 2012. – № 3 (40). – С. 29 – 33.
2. **Панченко Т.** Розбудова туристичної та курортно-рекреаційної інфраструктури – пріоритетний напрям регіонального розвитку України / Т. Панченко // Веб-сайт Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/dprmu/2008_14/6_Panchenko.pdf
3. **Жежуха В. Й.** Стимулювання інноваційної діяльності: європейський досвід / В. Й. Жежуха // Веб-сайт Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/Logistyka/2008_633/32.pdf
4. **Михайліченко Г. І.** Формування інноваційних туристичних кластерів як конкурентної переваги розвитку регіону / Г. І. Михайліченко // Веб-сайт Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/Management/2012_727/49.pdf
5. Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 № 997-XIV // Веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997-14>
6. **Кальченко О. М.** Кластеризація в туристичній галузі [Текст] / О. М. Кальченко // *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – № 39. – С. 186 – 195.
7. **Гузенко Г. М.** Інноваційний потенціал національної економіки та роль держави у його відтворенні в Україні / Г. М. Гузенко, В. В. Бабак // *Бізнес Інформ*. – 2009. – № 11 (2). – С. 31 – 32.
8. **Зінов'єв Ф. В.** Інноваційний підхід до розвитку туристичної галузі України [Текст] / Ф. В. Зінов'єв, О. В. Бартошук // *Інноваційна економіка*. – 2012. – № 4 (30). – С. 161 – 164.

9. Білоус С. В. Перспективи розвитку інноваційних процесів у туристичному бізнесі України в рамках інтеграції до Європейського Союзу [Текст] / С. В. Білоус // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 97 – 101.

REFERENCES

- Bilous, S. V. "Perspektyvy rozvytku innovatsiinykh protsesiv u turystychnomu biznesi Ukrainy v ramkakh intehratsii do IEvropeiskoho Soiuzu" [Prospects for the development of innovative processes in the tourism business in Ukraine's integration into the European Union]. *Visnyk KhNU*, no. 5 (2009): 97-101.
- Huzenko, H. M., and Babak, V. V. "Innovatsiinyi potentsial nationalnoi ekonomiky ta rol derzhavy u iohno vidtvorenni v Ukraini" [The innovative potential of the national economy and the state's role in his playing in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 11(2) (2009): 31-32.
- Kalchenko, O. M. "Klasteryzatsiia v turystychnii haluzi" [Clustering in the tourism industry]. *Visnyk ChDTU*, no. 39 (2009): 186-195.
- [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.
- Larina, R. R., Hrishyn, I. Yu., and Kosariiev, V. IE. "Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm pidtrymky molodizhnoho innovatsiinoho

pidpriemnytstva v Krymskomu rehioni" [Organizational-economic mechanism to support innovative youth entrepreneurship in the Crimea]. *Ekonomyka Kryma*, no. 3(40) (2012): 29-33.

Mykhailichenko, H. I. "Formuvannia innovatsiinykh turystychnykh klasteriv iak konkurentnoi perevahy rozvytku rehionu" [The formation of innovative clusters tourism as a competitive advantage for the region]. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2012_727/49.pdf

Panchenko, T. "Rozbudova turystychnoi ta kurortno-rekreatsiinoi infrastruktury – priorityetnyi napriam rehionalnoho rozvytku Ukrainy" [Development of tourism and recreation infrastructure – a priority for regional development in Ukraine]. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/dprmu/2008_14/6_Panchenko.pdf

Zinov'iev, F. V., and Bartoshuk, O. V. "Innovatsiinyi pidkhid do rozvytku turystychnoi haluzi Ukrainy" [An innovative approach to the development of tourism industry in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 4(30) (2012): 161-164.

Zhezhukha, V. I. "Stymuliuivannia innovatsiinoi diialnosti: ievropeyskyi dosvid" [Stimulating innovation: the European experience]. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/32.pdf

УДК 001.8:[658.15:330.341.1:640.43]

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

НАЙДЮК В. С.

УДК 001.8:[658.15:330.341.1:640.43]

Найдюк В. С. Методологічні засади управління інноваційним розвитком підприємств ресторанного господарства

Мета статті полягає у визначенні та подальшому розвитку методологічних засад управління інноваційним розвитком підприємств ресторанного господарства. Спираючись на дані критичного аналізу наявних наукових поглядів на трактування сутності поняття «управління інноваційним розвитком підприємства», проведено уточнення цієї дефініції. У результаті дослідження побудовано причинно-наслідкову діаграму вирішення проблеми забезпечення ефективного управління інноваційним розвитком підприємства ресторанного господарства. Розроблено концептуальну схему розробки та реалізації стратегії інноваційного розвитку на підприємстві ресторанного господарства. Експериментально підтверджено гіпотезу про наявність дуже сильної щільності зворотного зв'язку між опором інноваційним змінам і змінною часткою кваліфікованого персоналу, який має здібності до постійного розвитку (навчання) та генерації нових ідей, на підприємствах ресторанного господарства та побудовано модель залежності між ними. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі можуть стати наукові пошуки, спрямовані на розробку методичних підходів щодо визначення рівня інноваційного потенціалу та оцінювання ефективності управління інноваційним розвитком різних (за типом, класом, розміром тощо) підприємств ресторанного господарства.

Ключові слова: методологічні засади, управління, стратегія, інноваційний розвиток, підприємство, ресторанне господарство, опір інноваційним змінам.

Рис.: 2. **Формул:** 1. **Бібл.:** 30.

Найдюк Віталій Сергійович – фінансовий директор Луганського енергетичного об'єднання (вул. Котельникова, 1, Луганськ, 91055, Україна)

E-mail: vnaidiuk@mail.ru

УДК 001.8:[658.15:330.341.1:640.43]

Найдюк В. С. Методологические основы управления инновационным развитием предприятий ресторанного хозяйства

Цель статьи заключается в определении и последующем развитии методологических основ управления инновационным развитием предприятий ресторанного хозяйства. Опираясь на данные критического анализа существующих научных взглядов на трактовку сущности понятия «управление инновационным развитием предприятия», проведено уточнение этой дефиниции. В результате исследования построена причинно-следственная диаграмма решения проблемы обеспечения эффективного управления инновационным развитием предприятия ресторанного хозяйства. Разработана концептуальная схема разработки и реализации стратегии инновационного развития на предприятии ресторанного хозяйства. Экспериментально подтверждена гипотеза о наличии очень сильной плотности обратной связи между сопротивлением инновационным изменениям и переменной долей квалифицированного персонала, имеющего способности к постоянному развитию (обучению) и генерации новых идей, на предприятиях ресторанного хозяйства и построена модель зависимости между ними. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении могут стать научные изыскания, направленные на разработку методических подходов к определению уровня инновационного потенциала и оценки эффективности управления инновационным развитием различных (по типу, классу, размеру и т. п.) предприятий ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: методологические основы, управление, стратегия, инновационное развитие, предприятие, ресторанное хозяйство, сопротивление инновационным изменениям.

Рис.: 2. **Формул:** 1. **Библ.:** 30.

Найдюк Виталий Сергеевич – финансовый директор, Луганское энергетическое объединение (ул. Котельникова, 1, Луганск, 91055, Украина)

E-mail: vnaidiuk@mail.ru

UDC 001.8:[658.15:330.341.1:640.43]

Naidiuk V. S. Methodological Foundations of Innovation Development Management of Catering Trade' Enterprises

The goal of the article lies in identification and further development of methodological grounds of managing the innovation development of restaurants. Based on the data of the critical analysis of existing scientific views on interpretation of the essence of the "managing innovation development of an enterprise" notion, the article conducts clarification of this definition. In the result of the study the article builds up a cause-effect diagram of solution of the problem of ensuring efficient management of the innovation development of a restaurant. The article develops a conceptual scheme of development and realisation of the strategy of innovation development in a restaurant. It experimentally confirms the hypothesis of availability of a very strong density of the feedback between resistance to innovation changes and a variable share of qualified personnel that is capable of permanent development (learning) and generation of new ideas, in restaurants and builds a model of dependency between them. The prospects of further studies in this direction could become scientific studies directed at development of methodical approaches to identification of the level of innovation potential and assessment of efficiency of managing innovation development of different (by type, class, size, etc.) restaurants. The obtained data could also be used for development of a new or improvement of the existing tools of strategic management of innovation development at the micro-level.

Key words: methodological foundations, management, strategy, innovation development, enterprise, catering trade, resistance to innovative changes.

Pic.: 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 30.

Naidiuk Vitaliy S. – Financial Director, Lugansk Energy Association (vul. Kotyelnikova, 1, Luhansk, 91055, Ukraine)

E-mail: vnaidiuk@mail.ru

9. Білоус С. В. Перспективи розвитку інноваційних процесів у туристичному бізнесі України в рамках інтеграції до Європейського Союзу [Текст] / С. В. Білоус // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 97 – 101.

REFERENCES

- Bilous, S. V. "Perspektyvy rozvytku innovatsiinykh protsesiv u turystychnomu biznesi Ukrainy v ramkakh intehtratsii do IEvropeiskoho Soiuzu" [Prospects for the development of innovative processes in the tourism business in Ukraine's integration into the European Union]. *Visnyk KhNU*, no. 5 (2009): 97-101.
- Huzenko, H. M., and Babak, V. V. "Innovatsiinyi potentsial natsionalnoi ekonomiky ta rol derzhavy u iohno vidtvorenni v Ukraini" [The innovative potential of the national economy and the state's role in his playing in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 11(2) (2009): 31-32.
- Kalchenko, O. M. "Klasteryzatsiia v turystychnii haluzi" [Clustering in the tourism industry]. *Visnyk ChDTU*, no. 39 (2009): 186-195.
- [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.
- Larina, R. R., Hrishyn, I. Yu., and Kosariiev, V. IE. "Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm pidtrymky molodizhnoho innovatsiinoho

pidpriemnytstva v Krymskomu rehioni" [Organizational-economic mechanism to support innovative youth entrepreneurship in the Crimea]. *Ekonomyka Kryma*, no. 3(40) (2012): 29-33.

Mykhailichenko, H. I. "Formuvannia innovatsiinykh turystychnykh klasteriv iak konkurentnoi perevahy rozvytku rehionu" [The formation of innovative clusters tourism as a competitive advantage for the region]. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2012_727/49.pdf

Panchenko, T. "Rozbudova turystychnoi ta kurortno-rekreatsiinoi infrastruktury – priorytetnyi napriam rehionalnoho rozvytku Ukrainy" [Development of tourism and recreation infrastructure – a priority for regional development in Ukraine]. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/dprmu/2008_14/6_Panchenko.pdf

Zinov'iev, F. V., and Bartoshuk, O. V. "Innovatsiinyi pidkhid do rozvytku turystychnoi haluzi Ukrainy" [An innovative approach to the development of tourism industry in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 4(30) (2012): 161-164.

Zhezhukha, V. I. "Stymuliuivannia innovatsiinoi diialnosti: ievropeyskyi dosvid" [Stimulating innovation: the European experience]. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/32.pdf

УДК 001.8:[658.15:330.341.1:640.43]

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

НАЙДЮК В. С.

УДК 001.8:[658.15:330.341.1:640.43]

Найдюк В. С. Методологічні засади управління інноваційним розвитком підприємств ресторанного господарства

Мета статті полягає у визначенні та подальшому розвитку методологічних засад управління інноваційним розвитком підприємств ресторанного господарства. Спираючись на дані критичного аналізу наявних наукових поглядів на трактування сутності поняття «управління інноваційним розвитком підприємства», проведено уточнення цієї дефініції. У результаті дослідження побудовано причинно-наслідкову діаграму вирішення проблеми забезпечення ефективного управління інноваційним розвитком підприємства ресторанного господарства. Розроблено концептуальну схему розробки та реалізації стратегії інноваційного розвитку на підприємстві ресторанного господарства. Експериментально підтверджено гіпотезу про наявність дуже сильної щільності зворотного зв'язку між опором інноваційним змінам і змінною часткою кваліфікованого персоналу, який має здібності до постійного розвитку (навчання) та генерації нових ідей, на підприємствах ресторанного господарства та побудовано модель залежності між ними. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі можуть стати наукові пошуки, спрямовані на розробку методичних підходів щодо визначення рівня інноваційного потенціалу та оцінювання ефективності управління інноваційним розвитком різних (за типом, класом, розміром тощо) підприємств ресторанного господарства.

Ключові слова: методологічні засади, управління, стратегія, інноваційний розвиток, підприємство, ресторанне господарство, опір інноваційним змінам.

Рис.: 2. **Формул:** 1. **Бібл.:** 30.

Найдюк Віталій Сергійович – фінансовий директор Луганського енергетичного об'єднання (вул. Котельникова, 1, Луганськ, 91055, Україна)

E-mail: vnaidiuk@mail.ru

УДК 001.8:[658.15:330.341.1:640.43]

Найдюк В. С. Методологические основы управления инновационным развитием предприятий ресторанного хозяйства

Цель статьи заключается в определении и последующем развитии методологических основ управления инновационным развитием предприятий ресторанного хозяйства. Опираясь на данные критического анализа существующих научных взглядов на трактовку сущности понятия «управление инновационным развитием предприятия», проведено уточнение этой дефиниции. В результате исследования построена причинно-следственная диаграмма решения проблемы обеспечения эффективного управления инновационным развитием предприятия ресторанного хозяйства. Разработана концептуальная схема разработки и реализации стратегии инновационного развития на предприятии ресторанного хозяйства. Экспериментально подтверждена гипотеза о наличии очень сильной плотности обратной связи между сопротивлением инновационным изменениям и переменной долей квалифицированного персонала, имеющего способности к постоянному развитию (обучению) и генерации новых идей, на предприятиях ресторанного хозяйства и построена модель зависимости между ними. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении могут стать научные изыскания, направленные на разработку методических подходов к определению уровня инновационного потенциала и оценки эффективности управления инновационным развитием различных (по типу, классу, размеру и т. п.) предприятий ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: методологические основы, управление, стратегия, инновационное развитие, предприятие, ресторанное хозяйство, сопротивление инновационным изменениям.

Рис.: 2. **Формул:** 1. **Библ.:** 30.

Найдюк Виталий Сергеевич – финансовый директор, Луганское энергетическое объединение (ул. Котельникова, 1, Луганск, 91055, Украина)

E-mail: vnaidiuk@mail.ru

UDC 001.8:[658.15:330.341.1:640.43]

Naidiuk V. S. Methodological Foundations of Innovation Development Management of Catering Trade' Enterprises

The goal of the article lies in identification and further development of methodological grounds of managing the innovation development of restaurants. Based on the data of the critical analysis of existing scientific views on interpretation of the essence of the "managing innovation development of an enterprise" notion, the article conducts clarification of this definition. In the result of the study the article builds up a cause-effect diagram of solution of the problem of ensuring efficient management of the innovation development of a restaurant. The article develops a conceptual scheme of development and realisation of the strategy of innovation development in a restaurant. It experimentally confirms the hypothesis of availability of a very strong density of the feedback between resistance to innovation changes and a variable share of qualified personnel that is capable of permanent development (learning) and generation of new ideas, in restaurants and builds a model of dependency between them. The prospects of further studies in this direction could become scientific studies directed at development of methodical approaches to identification of the level of innovation potential and assessment of efficiency of managing innovation development of different (by type, class, size, etc.) restaurants. The obtained data could also be used for development of a new or improvement of the existing tools of strategic management of innovation development at the micro-level.

Key words: methodological foundations, management, strategy, innovation development, enterprise, catering trade, resistance to innovative changes.

Pic.: 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 30.

Naidiuk Vitaliy S. – Financial Director, Lugansk Energy Association (vul. Kotyelnikova, 1, Luhansk, 91055, Ukraine)

E-mail: vnaidiuk@mail.ru

У наш час з кожним роком усе більше уваги приділяється інноваційному розвитку окремих суб'єктів господарювання. Усвідомлення того, що однією з найбільш важливих складових загальноекономічного зростання є активна інноваційна діяльність, яка сприяє підвищенню ефективності виробництва, реалізації перспективних науково-дослідних розробок, обумовлює актуальність розвитку методологічних засад і пошуку на їх основі шляхів удосконалення процесу управління інноваційним розвитком первинних ланок усіх сфер і галузей національної економіки, у тому числі й ресторанного господарства (РГ). При цьому для інноваційно активних підприємств РГ здатність ефективно управляти інноваціями взагалі має бути динамічною організаційною здатністю, що дозволить їм формувати та розвивати стійкі конкурентні переваги, які забезпечуватимуть високий рівень життєстійкості цих підприємств навіть в умовах ринкової нестабільності.

Проблематика управління розвитком підприємств РГ (у тому числі пов'язана з інноваційними процесами на цих підприємствах) була предметом дослідження як іноземних, так і вітчизняних науковців [1 – 5 та ін.]. Вагомий внесок у формування методологічних засад управління інноваційним розвитком підприємств РГ останнім часом зробили такі науковці, як: Г. Т. П'ятницька та Н. О. П'ятницька [6; 7; 8 та ін.], Л. М. Яцун та О. В. Борисова [9; 10 та ін.]. Проте змінність зовнішніх умов господарювання, а також неоднорідність сфери РГ (через наявність різних типів, класів, форматів закладів РГ, появу на ринку уніфікованих і змішаних мереж РГ, зорієнтованість підприємств РГ на різні цільові аудиторії споживачів тощо) обумовлюють необхідність подальшого розвитку методологічних засад управління інноваційним розвитком цих підприємств. Підгрунтя для досліджень у вищезазначеному напрямі також створюють: нововведення у теорії організацій, стратегічному управлінні та управлінні інноваціями на підприємствах; нові прикладні розробки, пов'язані з управлінням інноваційним розвитком підприємств інших сфер економічної діяльності, що можуть бути адаптовані для підприємств РГ тощо.

Основними цілями цього дослідження є: 1) проведення критичного аналізу наявних наукових поглядів на трактування сутності поняття «управління інноваційним розвитком підприємства» та уточнення його дефініції; 2) чітке визначення та подальший розвиток методологічних засад управління інноваційним розвитком підприємств РГ.

Науковці, як показав проведений нами аналіз численних джерел з проблематики інноваційного управління [3; 6; 10; 13 – 24 та ін.], на сьогодні ще не мають єдиної чіткої точки зору щодо сутності поняття «управління інноваційним розвитком підприємства». Так, наприклад, С. М. Ілляшенко розкриває її через процес, що орієнтований «...на досягнення поставлених цілей (завоювання більшої частки ринку, збільшення прибутку в поточному періоді чи в перспективі, забезпечення високих темпів стійкого економічного розвитку і т. п.) в умовах конкурентного середовища, коли цілі інших суб'єктів господарювання можуть з ними не збігатися (і, як правило, не збігаються)» [14, с. 45]. У такій трактовці, на наш погляд, зовсім не акцентується увага на тому, що інноваційний розвиток підприємства, а отже і процес управління ним, пов'язаний з впровадженням різного роду інновацій. Фактично це визначення за своїм змістовим наповненням відповідає поняттю «процес управління підприємством в умовах конкуренції», що, звичайно, не можна вважати тотожним з поняттям «управ-

ління інноваційним розвитком підприємства» (тим більше, що управління інноваційним розвитком у сфері РГ, згідно з нашими попередніми дослідженнями [15], може відбуватися як в умовах конкуренції, так і за відсутності конкурентного суперництва).

Досліджуючи особливості управління інноваційним розвитком підприємств торгівлі, О. О. Бокунов і М. С. Рощка пропонують розглядати його «...як процес розробки, впровадження, комерціалізації інновацій, контролю й оцінки ефективності здійснених інноваційних процесів, які спрямовані на досягнення поставленої стратегічної мети ... підприємства» [16, с. 20]. У цілому вважаючи прийнятною таку дефініцію, усе ж зазначимо, що, по-перше, управління інноваційним розвитком може бути спрямовано на досягнення не тільки стратегічної мети, а і тактичних та оперативних цілей; по-друге, у цьому трактуванні недостатньо чітко визначено саме поняття «управління» (зокрема, не зрозуміло не тільки які специфічні, але й основні функції передбачає реалізація цього процесу на практиці).

Дуже спірним, на нашу думку, є розуміння сутності управління інноваційним розвитком підприємства у науковій публікації Л. М. Шульгіною та В. В. Юхименко [17], які чомусь пов'язують різні підходи до визначення поняття «стратегія» та погляди на те, що може сприяти формуванню ефективної стратегії в умовах конкуренції, виключно з інноваційним розвитком. У більшості праць, на які посилаються ці автори у своєму дослідженні, зовсім не йдеться про концепції стратегічного управління інноваційним розвитком, а розглядаються проблемні аспекти стратегічного управління організацією в умовах конкуренції та обґрунтовуються пропозиції щодо шляхів їх вирішення, які можуть як передбачати впровадження інновацій, так і не передбачати. Водночас деякі розробки, що згадуються у вищезазначеній публікації [17], прямо чи опосередковано стосуються процесу управління інноваційним розвитком в організаціях. Так, наприклад, у праці І. Нонака та Х. Такеучі [18] висвітлюються аспекти застосування теорії динамічного моделювання у процесі управління інноваціями та формування і розвитку знань в організації; у праці П. Сенджа [19] визначено п'ять дисциплін, що підтримують організаційне навчання, а отже, створюють передумови для забезпечення ефективного інноваційного розвитку, тощо.

А. Сидорова та О. Курносова [20], поділивши процеси інновації підприємств на два рівні (до першого віднесено технологічні, виробничо-збутові, кадрові, управлінські, фінансові та екологічні, а до другого – правові (регламентні), організаційно-економічні, інформаційно-сітьові та мегацільові, що пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю), обґрунтували, що управління інноваційним розвитком підприємств базується саме на цих інноваціях. За А. Сидоровою та О. Курносовою, «управління розвитком підприємства на основі процесових інновацій – це ітераційний процес, у задачі якого входить координація змін діяльності підприємства за всіма його напрямками, внаслідок чого досягається синергетичний ефект інновацій, який обумовлює тенденції довгострокового стійкого розвитку підприємства» [20, с. 30]. Поряд з цим, інші науковці [21 та ін.] пропонують акцентувати увагу в процесі інноваційного розвитку підприємства, передусім, на управлінні інноваційним розвитком його виробничого підрозділу та розуміють під цим управлінням процес постійного оновлення різних сторін інноваційної діяльності та удосконалення інноваційних про-

цесів у результаті впровадження та використання нових видів обладнання, технологій, управлінських інновацій тощо.

Підтримуючи думку вищезазначених вчених щодо важливості процесових інновацій та управління інноваційним розвитком виробництва, усе ж вважаємо, що у процесі управління інноваційним розвитком підприємства в цілому варто приділяти увагу і продуктовим інноваціям (оскільки саме на них у першу чергу реагують споживачі), і інноваційним змінам в інших підрозділах, а не тільки у виробничому (оскільки лише у цьому випадку можна очікувати на максимальний синергетичний ефект від впровадження інновацій).

Обґрунтованість саме такого підходу підтверджують і результати дослідження невід'ємних складових інноваційного розвитку організації, що висвітлені у публікації Г.Т. П'яницької [22]. При цьому, за даними проведених нею досліджень на діючих в Україні підприємствах, встановлено, «...якщо рішення щодо інновацій у процесі розвитку організації може прийматися на всіх рівнях управління (від корпоративного до операційного), то безпосереднє управління інноваційним процесом, як правило, відбувається на функціональному рівні (наприклад, у межах того підрозділу організації, що займається науково-дослідними розробками). Управління інноваційними проектами завжди пов'язане з реалізацією кількох інноваційних процесів та має міжфункціональний характер (коли до нього долучаються різні підрозділи організації) або здійснюється на бізнес-рівні (у випадку, коли йдеться про залучення до виконання інноваційного проекту певного квазіавтономного підрозділу диверсифікованої компанії). ...Управління інноваційною діяльністю організації відбувається або на бізнес-рівні, або на корпоративному рівні» [22, с. 79].

Наполягаючи на тому, що ефективність інноваційного розвитку на підприємстві у сучасних умовах господарювання залежить не тільки від ефективності діяльності самого підприємства, а і від того, як воно взаємодіє з громадськими інститутами та іншими елементами (підприємствами, організаціями, вузами) загальної системи створення та використання новітніх технологій, І. І. Шанін [23] рекомендує розглядати управління інноваційним розвитком підприємств як процес, який передбачає прискорений розвиток фінансово-господарської діяльності за рахунок збільшення кількості підприємств, що підключаються до відтворення інноваційних ресурсів (обладнання, інформації, комплектуючих тощо). Вважаючи слушною думку про необхідність постійного відтворення інноваційних ресурсів для забезпечення належного інноваційного розвитку на мікрорівні, усе ж схилиємося до позиції, що у процесі управління інноваційним розвитком підприємства це завдання не обов'язково повинно бути головним (тим більше, що малі за розміром підприємства взагалі можуть бути не спроможні підключитися до такого відтворення).

Найбільш вдалим, на наш погляд, є трактування поняття «управління інноваційним розвитком підприємства» тими науковцями [6; 24; 25 та ін.], які визначають його як комплекс заходів та управлінських рішень (пов'язаних з виконанням відповідних функцій), що викликають перетворення в організаційній системі, трудових відносинах, відносинах з постачальниками, споживачами продукції / послуг підприємства, тобто спрямовують розвиток підприємства на впровадження різного роду інноваційних змін. При цьому на підприємствах РГ існує тісний взаємозв'язок

між товарними, процесовими інноваціями та інноваціями засобів праці, вплив якого націлений, «... з одного боку, на максимізацію задоволення потреб споживачів у послугах з організованого харчування, а з іншого, – на максимізацію економічного та / або соціального ефекту від діяльності підприємства» [6, с. 295].

Провівши критичний аналіз різних поглядів на сутність поняття «управління інноваційним розвитком підприємства», перед остаточною уточненням його дефініції зупинимося більш детально на трактуванні поняття «управління». Зауважимо, що сьогодні науковці застосовують цілу низку підходів, коли характеризують процес управління: функціональний; предметний; процесний; ситуаційний та інші. З нашої точки зору, якщо досліджувати процес управління інноваційним розвитком підприємства та зважати на ймовірність виникнення опору інноваційним змінам і невизначеність остаточних результатів впровадження інновацій за умови змінності зовнішнього середовища та нестабільності внутрішнього потенціалу підприємства, найбільш прийнятним буде використання ситуаційного підходу, розробці якого присвячені праці П. Лоуренса і Дж. Лорша [26], Ф. Фідлера [27], Д. Міллера і М. Старра [28], П. Херсі й К. Бланшара [29] та ін.

Ситуаційний підхід до управління дозволяє менеджерам приймати рішення, ґрунтуючись на аналізі й розумінні ситуації, динаміки її зміни. Цей підхід, як свідчить практичний досвід, досить часто використовують у нестандартних і непередбачених ситуаціях, які, зокрема, є цілком звичним явищем у ході інноваційного розвитку. Управління, згідно з ситуаційним підходом, являє собою сукупність управлінських рішень та заходів щодо вибору пріоритетних методів управління за певної ситуації. Вихідним положенням ситуаційного підходу є таке твердження: через те, що існує безліч факторів як на самому підприємстві, так і у його зовнішньому середовищі, не існує єдиного «кращого» методу управління.

Таким чином, остаточно визначаючи сутність поняття «управління інноваційним розвитком підприємства», пропонуємо розглядати управління цим типом розвитку з позиції ситуаційного підходу, використовуючи обґрунтовану нами в одному з попередніх досліджень дефініцією поняття «інноваційний розвиток підприємства» [15, с. 256]. Тоді по суті його можна трактувати як сукупність управлінських рішень та заходів щодо вибору пріоритетних методів управління процесом спрямованої закономірної зміни стану підприємства, який залежить від інноваційного потенціалу цього підприємства та джерелом якого є інновації, що створюють якісно нові можливості для подальшої діяльності підприємства на ринку шляхом реалізації уміння знаходити нові рішення, ідеї та у результаті винаходів.

Умовою розвитку будь-якої науки (у т. ч. і науки про управління підприємством та його інноваційним розвитком) є її методологічна озброєність. Формування методологічних засад, згідно з різними джерелами [11; 12 та ін.], передбачає розробку системи методологічних категорій, що являються характеристиками того чи іншого дослідження: актуальність, об'єкт і предмет дослідження, його мета, задачі (або завдання), гіпотези тощо. Оскільки актуальність вивчення проблемних аспектів управління інноваційним розвитком підприємств РГ вже була нами визначена при постановці проблеми цього дослідження, то зупинимося на інших зазначених вище категоріях.

Об'єктом нашого дослідження є процес управління інноваційним розвитком підприємства, а предметом – науково-теоретичні й практичні підходи до управління інноваційним розвитком підприємств РГ. Мета статті полягає в розвитку теоретичних і методичних основ, удосконаленні інструментарію управління інноваційним розвитком підприємств РГ. Відповідно до мети має бути вирішена ціла низка завдань (наприклад, уточнений понятійно-категоріальний апарат (зокрема, удосконалена дефініція «управління інноваційним розвитком підприємства»), побудовано причинно-наслідкову діаграму вирішення проблеми забезпечення ефективного управління інноваційним розвитком підприємства РГ, створено концептуальну схему розробки і реалізації інноваційної стратегії тощо). Як гіпотезу, яку варто перевірити, пропонуємо розглянути таке припущення: чим менше на підприємстві РГ кваліфікованого персоналу, здібного до постійного розвитку (навчання) і генерації нових ідей, тим вище опір інноваційним змінам.

Щоб краще усвідомити, що саме впливає на забезпечення ефективного управління інноваційним розвитком підприємства РГ, скористаємося одним з найбільш відомих графічних способів дослідження та визначення суттєвих причинно-наслідкових взаємозв'язків – діаграмою К. Ішікави [30], яка вперше була розроблена та апробована з метою удосконалення контролю якості на японських підприємствах. Побудуємо причинно-наслідкову діаграму (рис. 1), де проблемою, яку необхідно вирішити, виступає забезпечення ефективного управління інноваційним розвитком підприємства РГ, відносно якої визначено сукупність факторів, що сприятимуть її вирішенню. Одним з них є ефективний інструментарій управління, серед якого керівники сучасних підприємств РГ особливо виділяють стратегію інноваційного розвитку.

Застосовуючи процесний підхід щодо визначення стратегії інноваційного розвитку, а також керуючись принципами цілеспрямованості, обмеженості ресурсів, системності, комплексності, альтернативності, оптимальності, послідовності, керованості, гнучкості та ефективності, побудуємо концептуальну схему розробки та реалізації стратегії інноваційного розвитку на підприємстві РГ (рис. 2).

Дуже важливу роль у процесі забезпечення ефективного управління інноваційним розвитком підприємства РГ відіграють і такі фактори, як кваліфікація, творчі здібності, схильність до навчання та генерації нових ідей персоналу підприємства РГ (див. рис. 1). Для підтвердження вищезазначеної думки та експериментальної перевірки гіпотези про наявність сильного взаємозв'язку між зменшенням частки кваліфікованого персоналу на підприємстві РГ, що має здібності до постійного розвитку (навчання) і генерації нових ідей, та зростанням опору інноваційним змінам на цьому підприємстві впродовж 2012 – 2013 рр. було проведено анкетне опитування керівників 37 діючих в Україні підприємств РГ, в яких періодично або на постійній основі впроваджуються інновації. Зібрані дані по вибірці підприємств РГ дозволили встановити, що коефіцієнт кореляції між вищезазначеними показниками дорівнює $-0,97$, який за шкалою Чеддока свідчить про дуже сильну (майже функціональну) щільність зворотного зв'язку. Таким чином, сформульована нами гіпотеза є доведеною. Це дозволяє нам зробити обґрунтований висновок про те, що за умови вибору та реалізації стратегії інноваційного розвитку на підприємстві РГ варто особливо увагу приділяти формуванню та розвитку його кадрового складу.

Ураховуючи все вищевикладене та застосувавши алгоритм регресійного аналізу, проведемо формалізацію залежності параметра опору інноваційним змінам на підприємствах РГ (y), що визначався за 10-бальною шкалою: 10 балів – максимальний опір, 1 бал – мінімальний, від змінної частки кваліфікованого персоналу на підприємствах РГ України, який має здібності до постійного розвитку та генерації нових ідей, (x) і отримуємо таку модель:

$$y = 10,1840 - 0,1024 \cdot x. \quad (1)$$

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження дозволили, по-перше, уточнити дефініцію поняття «управління інноваційним розвитком підприємства», в якій, на відміну від існуючих, запропоновано розглядати управління цим типом розвитку з позицій ситуаційного підходу, розуміючи під ним сукупність управлінських рішень та заходів щодо вибору пріоритетних методів управління процесом спрямованої закономірної зміни стану підприємства, який залежить від інноваційного потенціалу цього підприємства та джерелом якого є інновації, що створюють якісно нові можливості для подальшої діяльності підприємства на ринку шляхом реалізації уміння знаходити нові рішення, ідеї та у результаті винаходів. По-друге, набули подальшого розвитку методологічні засади управління інноваційним розвитком підприємств РГ, у межах чого (крім уточнення понятійного апарату) побудовано причинно-наслідкову діаграму вирішення проблеми забезпечення ефективного управління інноваційним розвитком підприємства РГ і концептуальну схему розробки та реалізації на ньому стратегії інноваційного розвитку, експериментально перевірено гіпотезу про наявність щільного зворотного зв'язку між опором інноваційним змінам на підприємстві РГ і часткою його кваліфікованого персоналу, який має здібності до постійного розвитку (навчання) та генерації нових ідей. Вважаємо, що використання вищезазначених причинно-наслідкової діаграми та концептуальної схеми, а також побудованої моделі залежності параметра опору інноваційним змінам від змінної частки кваліфікованого персоналу підприємства РГ сприятимуть удосконаленню процесу прийняття управлінських рішень на підприємствах РГ, які нині та в перспективі прагнуть досягти цільових установок свого інноваційного розвитку.

Отримані дані можуть бути також використані при проведенні подальших досліджень, спрямованих як на поглиблення загальних методологічних засад управління інноваційним розвитком підприємств РГ (зокрема, пов'язані з визначенням рівня інноваційного потенціалу та оцінюванням ефективності управління інноваційним розвитком конкретного підприємства РГ), так і на розробку / удосконалення інструментарію стратегічного управління цим типом розвитку на мікрорівні в цілому (незалежно від сфери економічної діяльності підприємства). ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Ninemeier J. D. Restaurant Operations Management: Principles and Practices / Jack D. Ninemeier, David K. Hayes. – Upper Saddle River, N. J.: Pearson Prentice Hall, 2006. – 736 p.
2. Ляндау Ю. В. Процессное управление и инновации в ресторанном бизнесе / Ю. В. Ляндау, М. А. Пономарев // Менеджмент сегодня. – 2011. – № 3. – С. 172 – 180.

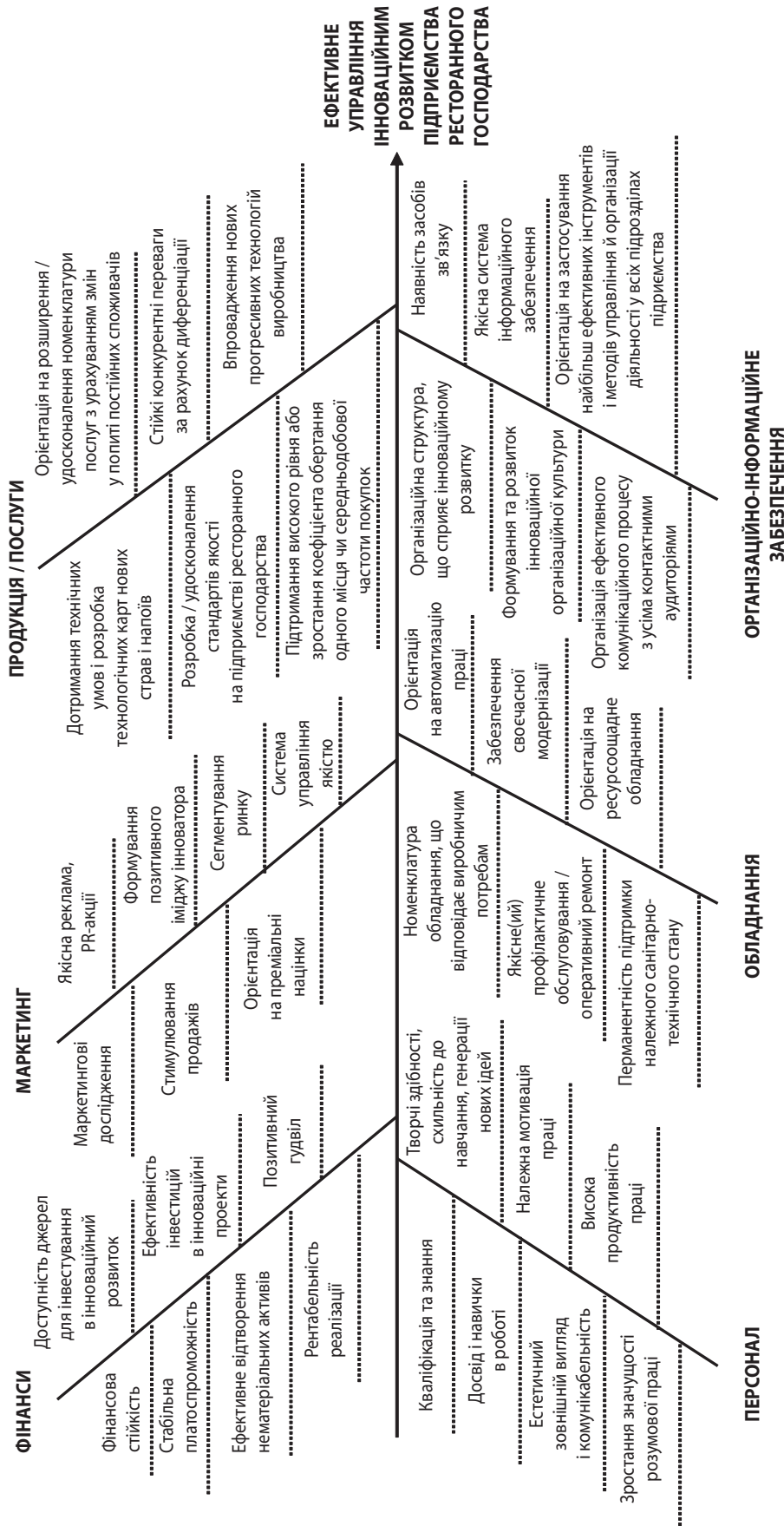


Рис. 1. Причинно-наслідкова діаграма забезпечення ефективного управління інноваційним розвитком підприємства ресторанного господарства



Рис. 2. Концептуальна схема розробки та реалізації стратегії інноваційного розвитку на підприємстві ресторанного господарства

3. П'ятницька Г. Сучасні проблеми інноваційного розвитку ресторанного господарства України / Г. П'ятницька, О. Григоренко // Вісник КНТЕУ. – 2005. – № 1. – С. 5 – 11.

4. П'ятницька Н. О. Автоматизована інформаційна система менеджменту громадського харчування : навч. посіб. / Н. О. П'ятницька, В. Т. Пятницький, О. М. Григоренко. – К. : КДТЕУ, 2000. – 139 с.

5. Антонова В. А. Ресторанный бизнес: механизм и эффективность управления стратегическим развитием : монография / В. А. Антонова. – Донецк : ДонНУЭТ, 2009. – 227 с.

6. П'ятницька Г. Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація : монографія / Г. Т. П'ятницька. – К. : КНТЕУ, 2007. – 465 с.

7. П'ятницька Г. Т. Вплив інноваційних змін на діяльність підприємств ресторанного господарства / Г. Т. П'ятницька, Н. О. П'ятницька // Економіка розвитку. – 2013. – № 1 (65). – С. 122 – 126.

8. П'ятницька Г. Т. Інноваційні ресторани технології: основи теорії : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Г. Т. П'ятницька, Н. О. П'ятницька. – К. : Кондор-Видавництво, 2013. – 250 с.

9. Яцун Л. М. Етапи життєвого циклу інновацій підприємств харчування / Л. М. Яцун, О. В. Борисова // Вісник ДонДУ-ЕТ. – Донецьк : ДонДУЕТ, 1999. – № 1. – С. 79 – 85.

10. Борисова О. В. Інноваційна політика у ресторанному господарстві: тенденції розвитку, напрями та оцінка ефективності / О. В. Борисова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. праць. – Харків : ХДУХТ. – 2010. – Вип. 1 (11). – С. 607 – 614.

11. Баскаков А. Я. Методология научного исследования: учеб. пособ. / А. Я. Баскаков, Н. В. Туленков. – 2-е изд., испр. – К. : МАУП, 2004. – 216 с.

12. Педагогіка вищої школи: навч. посіб. / За ред. З. Н. Курлянд; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2005. – 399 с.

13. Янсен Ф. Епоха інновацій / Ф. Ясен; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2002. – XII, 308 с.

14. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент : підручник / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2010. – 334 с.

15. Найдюк В. С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств / В. С. Найдюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 251 – 263.

16. Бокунов О. О. Концептуальний підхід до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства / О. О. Бокунов, М. С. Рошка // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5), Т. 2. – С. 19 – 25.

17. Шульгіна Л. М. Сучасні концепції стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства / Л. М. Шульгіна, В. В. Юхименко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3, Т. 2. – С. 79 – 84.

18. Nonaka I. The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation / Ikujiro Nonaka, Hiroataka Takeuchi. – USA : Oxford University Press, 1995. – 304 p.

19. Senge P. M. The Fifth Discipline: The Art & Practice of the Learning Organization / Peter M. Senge. – Crown Publishing Group, 2006. – 464 p.

20. Сидорова А. Процессные инновации в системе управления развитием предприятий // А. Сидорова, О. Курносова // Економіст. – 2008. – № 1. – С. 28 – 32.

21. Гуреева М. А. Управление инновационным развитием промышленного производства / М. А. Гуреева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rea.ru/Main.aspx?page=Upravlenie_innovacionnym_razvitiem_promyshlennogo_proizvodstva.

22. П'ятницька Г. Т. Інноваційний розвиток організацій: невід'ємні складові та чинники впливу / Г. Т. П'ятницька // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 76 – 91.

23. Шанин И. И. Управление инновационным развитием на промышленном предприятии / И. И. Шанин // Вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 4 (14). – С. 30 – 39.

24. Маснавиєва Г. Ф. Управление инновационным развитием предприятий / Г. Ф. Маснавиєва // Управление экономическими системами: Электронный науч. журнал. – 2011. – № 10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uecs.ru/uecs-34-342011/item/732-2011-10-29-06-27-06>

25. Трифилова А. А. Управление инновационным развитием предприятия / А. А. Трифилова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 176 с.

26. Lawrence P. R. Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration / Paul R. Lawrence, Jay W. Lorsch; Revised ed. – Harvard Business Review Press, 1986. – 279 p.

27. Fiedler F. E. A Theory of Leadership Effectiveness / Fred Edward Fiedler – New York: McGraw-Hill, 1967. – 310 p.

28. Miller D. W. Executive Decisions and Operations Research / David Wendell Miller, Martin Kenneth Starr; 1st ed. – Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1960. – 446 p.

29. Hersey P. Management of Organizational Behavior: Utilizing Human Resources / Paul Hersey, Kenneth H. Blanchard; 5th ed. – Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1988. – 474 p.

30. Ishikawa K. What is total quality control? The Japanese way / Kaoru Ishikawa. – Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1985. – 226 p.

REFERENCES

Antonova, V. A. *Restorannyy biznes: mekhanizm i effektivnost upravleniia strategicheskim razvitiem* [Catering: mechanism and efficiency of management of strategic development]. Donetsk: DonNUET, 2009.

Borysova, O. V. "Innovatsiina polityka u restorannomu hospodarstvi: tendentsii rozvytku, napriamy ta otsinka efektyvnosti" [Innovation policy in restaurant management: trends, directions and Evaluation]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 1(11) (2010): 607-614.

Baskakov, A. Ya., and Tulenkov, N. V. *Metodologiiia nauchnogo issledovaniia* [The methodology of scientific research]. Kyiv: MAUP, 2004.

Bokunov, O. O., and Roshka, M. S. "Kontseptualnyi pidkhid do upravlinnia innovatsiinym rozvytkom torhovelnogo pidpriemstva" [Conceptual approach to the development of innovative

commercial enterprise]. *Biuleten Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu*, vol. 2, no. 1(5) (2012): 19-25.

Fiedler, F. E. *A Theory of Leadership Effectiveness*. New York: McGraw-Hill, 1967.

Gureeva, M. A. "Upravlenie innovatsionnym razvitiem promyshlennogo proizvodstva" [Management of innovative development of industrial production]. http://www.rea.ru/Main.aspx?page=Upravlenie_innovacionnym_razvitiem_promyshlennogo_proizvodstva

Hersey, P., and Blanchard, K. H. *Management of Organizational Behavior: Utilizing Human Resources*. Englewood Cliffs; N.J.: Prentice Hall, 1988.

Iliashenko, S. M. *Innovatsiinyi menedzhment* [Innovation Management]. Sumy: Universytetska knyha, 2010.

Ishikawa, K. *What is total quality control? The Japanese way*. Englewood Cliffs; N.J.: Prentice-Hall, 1985.

Jack, D. Ninemeier, and David, K. Hayes. *Restaurant Operations Management: Principles and Practices*. Upper Saddle River; N. J.: Pearson Prentice Hall, 2006.

Liandau, Yu. V., and Ponomarev, M. A. "Protsessnoe upravlenie i innovatsii v restorannom biznese" [Process management and innovation in the restaurant business]. *Menedzhment segodnia*, no. 3 (2011): 172-180.

Masnavieva, G. F. "Upravlenie innovatsionnym razvitiem predpriatiy" [Management of innovative development companies]. <http://uecs.ru/uecs-34-342011/item/732-2011-10-29-06-27-06>

Miller, D. W., and Starr, M. K. *Executive Decisions and Operations Research*. Englewood Cliffs; N.J.: Prentice-Hall, 1960.

Naidiuk, V. S. "Sutnist ta peredumovy innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv" [The essence and background of innovative enterprises]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 3 (2013): 251-263.

Nonaka, I., and Takeuchi, H. *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. USA: Oxford University Press, 1995.

P'iatnytska, N. O., P'iatnytskyi, V. T., and Hryhorenko, O. M. *Avtomatyzovana informatsiina systema menedzhmentu hromadskoho kharchuvannia* [Automated information management system catering]. Kyiv: KDTEU, 2000.

P'iatnytska, H. T., and P'iatnytska, N. O. *Innovatsiini restoranni tekhnologii: osnovy teorii* [Innovative Restaurant Technology: Fundamentals of the theory]. Kyiv: Kondor-Vydavnytstvo, 2013.

Peter, M. Senge *The Fifth Discipline: The Art & Practice of the Learning Organization*: Crown Publishing Group, 2006.

P'iatnytska, H. T. *Restoranne hospodarstvo Ukrainy: rynkovi transformatsii, innovatsiinyi rozvytok, strukturna pereorientatsiia* [Restaurants Ukraine: market transformation, innovation development, structural reorientation]. Kyiv: KNTEU, 2007.

P'iatnytska, H. T. "Innovatsiinyi rozvytok orhanizatsii: nevid'iemni skladovi ta chynnyky vplyvu" [Innovative development organizations integral components and factors of influence]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 3 (2013): 76-91.

Pedahohika vyshchoi shkoly [Pedagogy of high school]. Kyiv: Znannia, 2005.

Paul, R. Lawrence, and Jay, W. Lorsch. *Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration*: Harvard Business Review Press, 1986.

P'iatnytska, H., and Hryhorenko, O. "Suchasni problemy innovatsiinoho rozvytku restorannoho hospodarstva Ukrainy" [Recent developments in the innovation of restaurants in Ukraine]. *Visnyk KNTEU*, no. 1 (2005): 5-11.

P'iatnytska, H. T., and P'iatnytska, N. O. "Vplyv innovatsiinych zmin na diialnist pidpriemstv restorannoho hospodarstva" [Impact of innovative changes on enterprises restaurants]. *Ekonomika rozvytku*, no. 1(65) (2013): 122-126.

Sydorova, A., and Kurnosova, O. "Protsessnye ynnovatsyy v systeme upravleniia razvytyem predpriatiy" [Process innovation

in the management of enterprise development]. *Ekonomist*, no. 1 (2008): 28-32.

Shanin, I. I. "Upravlenie innovatsionnym razvitiem na promyshlennom predpriatii" [Management of innovative development in an industrial plant]. *Voprosy innovatsionnoy ekonomiki*, no. 4(14) (2012): 30-39.

Shulhina, L. M., and Yukhymenko, V. V. "Suchasni kontseptsii stratehichnogo upravlinnia innovatsiynym rozvytkom pidpriemstva" [Modern concepts of strategic management of innovative

enterprise development]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, vol. 2, no. 3 (2011): 79-84.

Triflova, A. A. *Upravlenie innovatsionnym razvitiem predpriatii* [Management of innovative development of the enterprise]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Yansen, F. *Epokha innovatsiy* [Era of innovation]. Moscow: INFRA-M, 2002.

Yatsun, L. M., and Borysova, O. V. "Etapy zhyttievoho tsykladu innovatsii pidpriemstv kharchuvannia" [The stages of the life cycle of innovation catering]. *Visnyk DonDUET*, no. 1 (1999): 79-85.

УДК 331.103

МОТИВАЦІЙНИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПЛІННІСТЮ КАДРІВ

ДАРЧЕНКО Н. Д.

УДК 331.103

Дарченко Н. Д. Мотиваційний моніторинг як інструмент управління плінністю кадрів

Мета статті полягає в дослідженні можливості управління плінністю персоналу сучасного підприємства через застосування мотиваційного моніторингу та у визначенні деяких методичних аспектів формування системи моніторингу плінності персоналу. Розглянуто сутність, завданості та основні напрями мотиваційного моніторингу на підприємстві, запропоновано його класифікацію. Доведено актуальність проблеми плінності кадрів на підприємствах країни та можливість управління нею через застосування мотиваційного моніторингу. Запропоновано методичні засади моніторингу плінності персоналу підприємства. Наведено результати застосування мотиваційного моніторингу в управлінській практиці реального підприємства для аналізу та вивчення плінності кадрів, які свідчать, що моніторинг плінності кадрів, розробка і впровадження на цій основі програми управління плінністю кадрів, вдосконалення мотиваційного механізму управління підприємства дозволять підвищити ефективність бізнесу, впровадити проактивну політику відносно персоналу, стати привабливим працедавцем на ринку праці. Напрямок подальших досліджень – опрацювання та вдосконалення організаційно-технічних аспектів мотиваційного моніторингу і розробка рекомендацій щодо застосування його результатів з метою розвитку чинного мотиваційного механізму підприємства.

Ключові слова: мотивація, мотиваційний моніторинг, реальна та потенційна плінність кадрів, лояльність персоналу, моніторинг плінності персоналу.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Дарченко Наталія Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Донбаська державна машинобудівна академія (вул. Шкадінова, 72, Донецька обл., м. Краматорськ, 84313, Україна)

E-mail: darnd@ukr.net

УДК 331.103

Дарченко Н. Д. Мотивационный мониторинг как инструмент управления текучестью кадров

Цель статьи заключается в исследовании возможности управления текучестью персонала современного предприятия путем применения мотивационного мониторинга и в определении некоторых методических аспектов формирования системы мониторинга текучести персонала. Рассмотрена сущность, задачи и основные направления мотивационного мониторинга на предприятии, предложена его классификация. Доказана актуальность проблемы текучести кадров на предприятиях страны и возможность управления нею путем применения мотивационного мониторинга. Предложены методические принципы мониторинга текучести персонала предприятия. Приведены результаты применения мотивационного мониторинга в управленческой практике реального предприятия для анализа и изучения текучести кадров, которые показывают, что мониторинг текучести кадров, разработка и внедрение на этой основе программы управления текучестью кадров, совершенствование мотивационного механизма управления предприятием позволят повысить эффективность бизнеса, ввести проактивную политику по отношению к персоналу, стать более привлекательным работодателем на рынке труда. Направление дальнейших исследований – проработка и усовершенствование организационно-технических аспектов мотивационного мониторинга и разработка рекомендаций по применению его результатов с целью развития действующего на предприятии мотивационного механизма.

Ключевые слова: мотивация, мотивационный мониторинг, реальная и потенциальная текучесть кадров, лояльность персонала, мониторинг текучести персонала.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Дарченко Наталья Дмитриевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Донбасская государственная машиностроительная академия (ул. Шкадинова, 72, Донецкая обл., г. Краматорск, 84313, Украина)

E-mail: darnd@ukr.net

UDC 331.103

Darchenko N. D. Motivational Monitoring as a Tool of Managing Fluctuation of Personnel

The goal of the article lies in the study of a possibility to manage fluctuation of personnel at a modern enterprise through application of the motivational monitoring and in identification of some methodical aspects of formation of the system of monitoring the fluctuation of personnel. The article considers the essence, tasks and main directions of motivational monitoring at an enterprise and offers its classification. It proves urgency of the problem of fluctuation of personnel at enterprises of the country and a possibility of its management through application of the motivational monitoring. It offers methodical principles of monitoring of fluctuation of personnel of an enterprise. It provides results of application of the motivational monitoring in managerial practice of a real enterprise for analysis and study of fluctuation of personnel, which show that monitoring of fluctuation of personnel, development and introduction on its basis of the programme of management of fluctuation of personnel, improvement of the motivational mechanism of management of an enterprise would allow increase of business efficiency, introduce the proactive practice with respect to the personnel, and become a more attractive employer in the labour market. The direction of further studies is development and improvement of organisational and technical aspects of the motivational monitoring and development of recommendations on application of its results with the aim of development of the motivational mechanism that exists at an enterprise.

Key words: motivation, motivational monitoring, real and potential fluctuation of personnel, loyalty of personnel, monitoring of fluctuation of personnel.

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

Darchenko Nataliya D. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Business Economics, Donbass State Academy of Machine Building (vul. Shkadinova, 72, Donetskaya obl., Kramatorsk, 84313, Ukraine)

E-mail: darnd@ukr.net

in the management of enterprise development]. *Ekonomist*, no. 1 (2008): 28-32.

Shanin, I. I. "Upravlenie innovatsionnym razvitiem na promyshlennom predpriatii" [Management of innovative development in an industrial plant]. *Voprosy innovatsionnoy ekonomiki*, no. 4(14) (2012): 30-39.

Shulhina, L. M., and Yukhymenko, V. V. "Suchasni kontseptsii stratehichnogo upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpriiemstva" [Modern concepts of strategic management of innovative

enterprise development]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, vol. 2, no. 3 (2011): 79-84.

Triflova, A. A. *Upravlenie innovatsionnym razvitiem predpriatii* [Management of innovative development of the enterprise]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Yansen, F. *Epokha innovatsiy* [Era of innovation]. Moscow: INFRA-M, 2002.

Yatsun, L. M., and Borysova, O. V. "Etapy zhyttievoho tsykladu innovatsii pidpriiemstv kharchuvannia" [The stages of the life cycle of innovation catering]. *Visnyk DonDUET*, no. 1 (1999): 79-85.

УДК 331.103

МОТИВАЦІЙНИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПЛІННІСТЮ КАДРІВ

ДАРЧЕНКО Н. Д.

УДК 331.103

Дарченко Н. Д. Мотиваційний моніторинг як інструмент управління плінністю кадрів

Мета статті полягає в дослідженні можливості управління плінністю персоналу сучасного підприємства через застосування мотиваційного моніторингу та у визначенні деяких методичних аспектів формування системи моніторингу плінності персоналу. Розглянуто сутність, завданості та основні напрями мотиваційного моніторингу на підприємстві, запропоновано його класифікацію. Доведено актуальність проблеми плінності кадрів на підприємствах країни та можливість управління нею через застосування мотиваційного моніторингу. Запропоновано методичні засади моніторингу плінності персоналу підприємства. Наведено результати застосування мотиваційного моніторингу в управлінській практиці реального підприємства для аналізу та вивчення плінності кадрів, які свідчать, що моніторинг плінності кадрів, розробка і впровадження на цій основі програми управління плінністю кадрів, вдосконалення мотиваційного механізму управління підприємства дозволять підвищити ефективність бізнесу, впровадити проактивну політику відносно персоналу, стати привабливим працедавцем на ринку праці. Напрямами подальших досліджень – опрацювання та вдосконалення організаційно-технічних аспектів мотиваційного моніторингу і розробка рекомендацій щодо застосування його результатів з метою розвитку чинного мотиваційного механізму підприємства.

Ключові слова: мотивація, мотиваційний моніторинг, реальна та потенційна плінність кадрів, лояльність персоналу, моніторинг плінності персоналу.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Дарченко Наталія Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Донбаська державна машинобудівна академія (вул. Шкадінова, 72, Донецька обл., м. Краматорськ, 84313, Україна)

E-mail: darnd@ukr.net

УДК 331.103

Дарченко Н. Д. Мотивационный мониторинг как инструмент управления текучестью кадров

Цель статьи заключается в исследовании возможности управления текучестью персонала современного предприятия путем применения мотивационного мониторинга и в определении некоторых методических аспектов формирования системы мониторинга текучести персонала. Рассмотрена сущность, задачи и основные направления мотивационного мониторинга на предприятии, предложена его классификация. Доказана актуальность проблемы текучести кадров на предприятиях страны и возможность управления нею путем применения мотивационного мониторинга. Предложены методические принципы мониторинга текучести персонала предприятия. Приведены результаты применения мотивационного мониторинга в управленческой практике реального предприятия для анализа и изучения текучести кадров, которые показывают, что мониторинг текучести кадров, разработка и внедрение на этой основе программы управления текучестью кадров, совершенствование мотивационного механизма управления предприятием позволят повысить эффективность бизнеса, ввести проактивную политику по отношению к персоналу, стать более привлекательным работодателем на рынке труда. Направлением дальнейших исследований – проработка и усовершенствование организационно-технических аспектов мотивационного мониторинга и разработка рекомендаций по применению его результатов с целью развития действующего на предприятии мотивационного механизма.

Ключевые слова: мотивация, мотивационный мониторинг, реальная и потенциальная текучесть кадров, лояльность персонала, мониторинг текучести персонала.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Дарченко Наталья Дмитриевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Донбасская государственная машиностроительная академия (ул. Шкадинова, 72, Донецкая обл., г. Краматорск, 84313, Украина)

E-mail: darnd@ukr.net

UDC 331.103

Darchenko N. D. Motivational Monitoring as a Tool of Managing Fluctuation of Personnel

The goal of the article lies in the study of a possibility to manage fluctuation of personnel at a modern enterprise through application of the motivational monitoring and in identification of some methodical aspects of formation of the system of monitoring the fluctuation of personnel. The article considers the essence, tasks and main directions of motivational monitoring at an enterprise and offers its classification. It proves urgency of the problem of fluctuation of personnel at enterprises of the country and a possibility of its management through application of the motivational monitoring. It offers methodical principles of monitoring of fluctuation of personnel of an enterprise. It provides results of application of the motivational monitoring in managerial practice of a real enterprise for analysis and study of fluctuation of personnel, which show that monitoring of fluctuation of personnel, development and introduction on its basis of the programme of management of fluctuation of personnel, improvement of the motivational mechanism of management of an enterprise would allow increase of business efficiency, introduce the proactive practice with respect to the personnel, and become a more attractive employer in the labour market. The direction of further studies is development and improvement of organisational and technical aspects of the motivational monitoring and development of recommendations on application of its results with the aim of development of the motivational mechanism that exists at an enterprise.

Key words: motivation, motivational monitoring, real and potential fluctuation of personnel, loyalty of personnel, monitoring of fluctuation of personnel.

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

Darchenko Nataliya D. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Business Economics, Donbass State Academy of Machine Building (vul. Shkadinova, 72, Donetskaya obl., Kramatorsk, 84313, Ukraine)

E-mail: darnd@ukr.net

За ринкової системи господарювання підприємства, що функціонують у конкурентному середовищі, мають знаходити і розширювати свою «нішу» на ринку товарів і послуг, опанувати новий тип економічної поведінки, постійно підтверджувати свою конкурентоспроможність. У зв'язку з цим повсякденно потребує збільшення внесок кожного працівника в досягнення цілей підприємства, а одним з головних завдань кожного суб'єкта господарювання стає пошук ефективних способів управління працею, тобто способів, що забезпечують активізацію людського чинника. При цьому наявність працівників належної професійної підготовки, навичок, досвіду ще не гарантує високу ефективність праці. Двигом активної трудової діяльності є мотивація.

Однак ринкова економіка, створюючи передумови для підвищення мотивації трудової активності, автоматично її не забезпечує. Шлях до ефективного управління людиною пролягає через розуміння її потреб, мотиваційних настанов. Тільки знаючи те, що спонукає людину до дії, які мотиви покладено в основу її діяльності, можна розробити ефективну систему форм і методів управління нею. Отже, використання найефективніших способів впливу на поведінку людини, її трудову активність є функцією сучасного менеджменту.

Проблеми мотивації трудової діяльності розглядаються в роботах науковців і практиків-економістів під різними кутами зору. Зокрема, соціально-трудова відносина та їх вплив на формування мотивації трудової діяльності висвітлено в роботах Б. Генкіна, В. Адамчука, А. Колота [1], В. Петюха, С. Мочерного, Д. Богини, особливості сучасного мотиваційного механізму в перехідній економіці розглядаються в працях В. Абрамова, В. Гончарова, С. Дорогунцова, Л. Червінської, В. Данюка, проблеми матеріального стимулювання трудової діяльності розглянуто в працях Е. Лібанової, О. Бугуцького, П. Саблука, І. Сороки. У західній економічній і соціологічній літературі значний вклад в дослідження моделі людини, механізму мотивації трудової діяльності зробили такі економісти, соціологи, психологи, фахівці з менеджменту і маркетингу, як Х. Альберт [2], Г. Беккер, Дж. К. Гелбрейт, Ф. Герцберг, Дж. Грейсон, П. Друкер [3], Я. Корнаї, Л. Ланг, А. Маслоу, В. Майер, Д. Мактрегор, Е. Мейо, К. А. Макконнелл, А. Файоль, З. Фрейд, Г. Емерсон.

Але, незважаючи на достатньо широке коло досліджень, швидко змінюване сучасне економічне середовище потребує науково обгрунтованих управлінських рішень у галузі менеджменту персоналу, що неможливе без дослідження мотиваційних аспектів трудової поведінки людини.

Теорія і практика мотивації персоналу сучасного підприємства спирається на поняття мотиваційного механізму управління підприємством (персоналом), який розглядається як механізм дії на мотиваційні спрямування працівників підприємства як за допомогою матеріального і соціального стимулювання, так і через систему корпоративних (організаційних) цінностей для забезпечення найбільш ефективного результату його діяльності [4]. На думку українських експертів [5], для ухвалення кваліфікованих управлінських рішень щодо створення та розвитку ефективного мотиваційного механізму необхідно застосовувати мотиваційний моніторинг, тобто систему постійного спостереження і контролю за станом мотивації зусиль робітників.

Мета статті – вивчення можливості управління плінністю персоналу сучасного підприємства через застосування мотиваційного моніторингу та визначення деяких

методичних аспектів формування системи моніторингу плінності персоналу.

Мотиваційний моніторинг розглядається як складова соціально-економічного моніторингу – функції сучасного менеджменту, що охоплює сферу збору і накопичення інформації, аналізу і найближчого прогнозування. У складі соціально-економічного моніторингу як концепції традиційні функції збору, обробки і аналізу інформації певним чином змінюються. Відмінність соціально-економічного моніторингу від традиційного для вітчизняної аналітичної школи аналізу господарської діяльності підприємств полягає в предметі, цілях і методах вивчення. Для економічного аналізу це економічні і фінансові аспекти діяльності об'єкта, тоді як при соціально-економічному моніторингу огляд охоплює також соціальні процеси в колективі й виходить за їх межі, враховуючи взаємозв'язок соціально-економічних і психологічних процесів. Соціально-економічний моніторинг націлений на завдання ухвалення рішень, оскільки в сучасних умовах у міру свого розвитку довкілля вимагає регулярного спостереження, поповнення досвіду оцінки того, що відбувається [6].

На наш погляд, особливу увагу при дослідженні мотиваційних процесів підприємства слід приділити розвитку соціально-економічного моніторингу і на його основі виділити моніторинг мотиваційних процесів при управлінні підприємством, тобто мотиваційний моніторинг. Головною метою мотиваційного моніторингу є збір, вивчення і підготовка інформації для прийняття і аналізу рішень по здійсненню мотивації персоналу на різних рівнях управління підприємством. Першим завданням мотиваційного моніторингу є початкова і поточна ідентифікація мотиваційного процесу. Отже, моніторинг повинен базуватися на системній класифікації мотиваційних процесів. Оскільки характеристики мотиваційних процесів змінюються, моніторинг дає можливість переглядати і коригувати цю класифікацію. Друге завдання мотиваційного моніторингу – аналіз взаємозв'язків явних і прихованих мотиваційних процесів і виявлення круга керованих чинників мотивації, що визначають їх течію. Мотиваційні процеси, що динамічно розвиваються, як правило, характеризуються не лише характеристиками, що кількісно змінюються, але і переліком чинників мотивації, які змінюються якісно. Це ускладнює управління мотивацією і єдиною можливістю, що підвищує ефективність в цій сфері, виступає накопичення показників, що відбивають вплив тих або інших чинників на процес, що розглядається. Виходячи з цього, основні напрями мотиваційного моніторингу на підприємстві повинні охоплювати: винагороду за результати праці (економічний аспект); демографічні процеси і суспільну свідомість (соціальний); індивідуальну свідомість (психологічний). Виділення видів мотиваційного моніторингу дозволяє правильно підібрати відповідні методи збору і аналізу інформації. Можливе виділення кількох класифікацій мотиваційного моніторингу, що дозволяють систематизувати накопичені про нього знання (табл. 1). Запропонована класифікація дозволяє раціонально організувати мотиваційний моніторинг на підприємстві, дає можливість структурувати напрями його здійснення, розробити систему методів збору і аналізу інформації, чітко розподілити і ефективно використати наявні ресурси підприємства для проведення мотиваційного моніторингу.

Класифікація мотиваційного моніторингу

Класифікаційна		Зміст класифікаційної групи
ознака	група	
Вид мотивації	Економічний	Зарплата, премія, надбавка до зарплати
	Соціальний	Вік, освіта, соціальний клас
	Психологічний	Темперамент, сприйняття, інтерес
Мотиваційний чинник	Індивідуальний	Характеристики особистості: цінності, цілі, вік, темперамент, кваліфікація
	Внутрішній	Кадрова політика, організаційна структура, неформальне лідерство
	Зовнішній	Політичний лад, рівень життя населення, інфраструктура ринкового сегмента
Етап мотиваційного циклу	Потреб	Матеріальні, соціальні, творчі
	Мотивів	За силою, за причиною виникнення
	Цілей	Особисті, колективні
	Результатів	Досягнення мети, підвищення ефективності
Масштаб проведення	Локальний	Неповне охоплення об'єкта дослідження
	Суцільний	Повне охоплення об'єкта дослідження
Періодичність проведення	Разовий	1-2 рази за звітний період
	Поточний	Постійне збирання й оброблення інформації
	Прогресивний	Зростання чи зниження частоти проведення

Таким чином, мотивація ефективних зусиль працівників займає одно з ключових місць в системі внутрішньо-фірмового управління. Вона доповнює адміністративне управління, що полягає в створенні й виконанні планових завдань, посадових і інших інструкцій, методичних вказівок і положень, наказів, розпоряджень тощо, і являє собою непряме, опосередковане управління через інтереси робітників з використанням особливих форм і методів забезпечення їх моральної і матеріальної зацікавленості в досягненні високих результатів діяльності.

За таких умов мотиваційний моніторинг як цілісна система безперервного спостереження, аналізу і короткострокового прогнозування ходу основних мотиваційних процесів може стати необхідною ланкою при підготовці, прийнятті та контролі рішень у структурах управління мотивацією. У зв'язку з цим доцільно організувати на підприємствах моніторингові підрозділи, що узагальнюватимуть соціально-економічну інформацію. При цьому можливе створення нестандартних (спеціальних) видів моніторингу, орієнтованих на конкретну проблемно-цільову область ухвалення мотиваційних рішень.

Зупинимось на можливості та процедурі застосування мотиваційного моніторингу в процесі управління плинністю персоналу. За даними Державної служби статистики України, плинність кадрів у 2012 р. складала 26,3% [7]. При цьому плинність на підприємствах промисловості становила 22,8% (для порівняння: сільське господарство – 57,6%, освіта – 12,6%). За територіальною ознакою найбільша плинність кадрів у 2012 р. спостерігалась на підприємствах Криму (34,6%), найнижча – в Івано-Франківській області (17,0%). У 1 півріччі поточного року, незважаючи на деяке зниження, рівень плинності залишається високим: по країні в цілому 12,0%, на підприємствах промисловості 10,6%, сільського господарства – 18,9% [8]. Враховуючи, що нормальним вважається рівень плинності кадрів до 5 – 7% середньооблікової чисельності персоналу підприємства, зазначені цифри доводять досить високу актуальність проблеми плинності на підприємствах країни.

У межах дослідження було проведено моніторинг плинності на одному з підприємств м. Краматорська з метою розробки заходів щодо мотивації лояльності персоналу. Виконання цієї роботи, узагальнення та аналіз набутого досвіду дозволяють сформулювати такі методичні рекомендації щодо моніторингу плинності персоналу для розробки системи мотивації.

На першому етапі побудови і впровадження системи мотивації в компанії бажано провести аналіз чинників плинності, щоб ліквідувати «слабкі ланки» в роботі з персоналом.

У теорії термін «плинність персоналу» застосовуються в двох випадках. Перший – для позначення змін у складі співробітників, в ході яких одні люди звільняються, а на місця, що звільнилися, приходять нові фахівці; другий – для позначення процесу звільнення співробітників як за власним бажанням, так і в примусовому порядку, за рішенням адміністрації.

Крім того, звільнення за власним бажанням можна розділити на дві категорії – це функціональна і дисфункціональна плинність персоналу. До першої групи належать добровільні звільнення співробітників, проти «розлучення» з якими компанія не заперечує (зазвичай, це конфліктні люди і співробітники з низькою кваліфікацією). До другої, дисфункціональної, групи відносяться звільнення за власним бажанням ключових, незамінних фахівців, які були в компанії на високому рахунку [9].

Оцінка плинності персоналу може проводитися по двох групах показників: кількісних і якісних. Кількісні показники відбивають конкретну кількість фахівців, що звільнилися за власним бажанням. Якісні показники відбивають структуру звільнень за власним бажанням: з яких підрозділів і які фахівці йдуть з компанії; з яких причин вони звільняються. Слід зазначити, що показники плинності персоналу є відносними і залежать від багатьох зовнішніх і внутрішніх чинників бізнесу: особливостей регіону і конкретної компанії, наявності вільних фахівців на ринку, їх затребуваності в даний момент тощо.

Аналіз чинників плинності персоналу створює реальні можливості для розробки і оптимізації системи мотивації з метою підвищення ефективності та стабілізації людей в компанії. Це особливо важливо, якщо в компанії або в її підрозділах підвищується дисфункціональна плинність і добровільно звільняються цінні і досвідчені професіонали.

Для накопичення інформації за якісними показниками плинності персоналу доцільно проводити співбесіду із співробітниками, що добровільно звільняються з компанії. Завдяки спостереженням можна отримати інформацію по «больових точках» компанії, після чого в систему мотивації співробітників включають заходи з нейтралізації або ліквідації чинників, що провокують дисфункціональну плинність.

Таким чином, при вихідному інтерв'ю проводиться збір інформації по чотирьох основних чинниках, які виступають демотиваторами для співробітника в період пошуку нового місця роботи: стосунки з керівником; стосунки з колегами; перспективи зростання, можливості побудови кар'єри; умови для досягнення успіхів. Якщо в ході моніторингу плинності персоналу виділяються одні і ті ж самі чинники, слід змінити умови роботи, пов'язані з підвищенням числа звільнень. Наприклад, це можуть бути напружені, конфліктні стосунки з керівником. Причини виникнення такої ситуації нерідко дуже різні: негативний неформальний лідер у колективі, що налаштує людей на критику на адресу керівника; неефективний стиль управління керівника; занадто висока інтенсивність роботи на цій ділянці бізнесу. З кожною з причин необхідно працювати. У першому випадку це можуть бути спеціальні бесіди керівника і менеджера по персоналу з неформальним лідером або його переведення в інший підрозділ (філія, регіон). У другому випадку керівникові рекомендується попрацювати над формуванням ефективного стилю управління. У третьому – правильно спланувати роботу людей, намагаючись уникати авралів і перевантажень. У результаті дій з коригування чинників плинності співробітники будуть стабілізовані в компанії, і це обов'язково позначиться на підвищенні ефективності персоналу і, зрештою, бізнесу в цілому.

Треба враховувати також не лише реальну, але і потенційну плинність. Реальна плинність – це фактичне звільнення співробітників, а потенційна плинність протікає в прихованій формі, коли люди ще працюють в компанії,

але планують піти і займаються активним пошуком нового місця роботи. Такий пошук може тривати від кількох місяців до півтора і більше років, тому часу для профілактики плинності, стабілізації і мотивації потенційно «плинних» співробітників цілком достатньо.

Моніторинг потенційної плинності персоналу дозволяє своєчасно і регулярно проводити профілактичні заходи по стабілізації і мотивації співробітників компанії. У основу системи такої профілактики пропонується покласти два чинники: міра задоволеності співробітників і наявність (чи відсутність) ними пошуку нової роботи. Виділення чотирьох груп співробітників за принципом лояльності (рис. 1) здійснюється за допомогою анонімного анкетування, яке проводиться співробітниками служби персоналу.

Першу, стабільну, групу складають співробітники, задоволені роботою в компанії і такі, що не роблять спроб пошуку нового місця роботи. Якщо в цій групі знаходяться ключові співробітники і їх чисельність досить висока, то можна говорити про те, що в компанії розроблена ефективна система мотивації персоналу.

Співробітники другої групи належать до категорії нестабільних, хоча в цілому вони задоволені роботою в компанії. Причинами пошуку нової роботи для них можуть бути переїзд в інший район або інше місто за сімейними обставинами, хворобу родича та ін. Подібні причини плинності персоналу не пов'язані з діяльністю компанії і тому не можуть бути усунені в ході коригування системи мотивації персоналу. Крім того, одна з типових причин зниження лояльності співробітників цієї групи пов'язана з отриманням дипломів про вищу або другу вищу освіту, підвищенням вимог до об'єктивної оцінки результатів їх роботи і наявністю перспектив зростання в компанії.

Третя група, незважаючи на свою стабільність, не завжди виступає в компанії цінним кадровим ресурсом, її нерідко називають «баластом». Сюди входять незадоволені співробітники, які не шукають нової роботи з причин низької кваліфікації і незатребуваності на ринку праці, невпевненості в собі, мають «комплекси» з приводу віку, страху змін тощо. До цієї групи можуть також входити «нейтралі» – співробітники, чий основні інтереси обумовлені цінностями особистого життя, сім'ї, виховання дітей, хобі і захоплень.

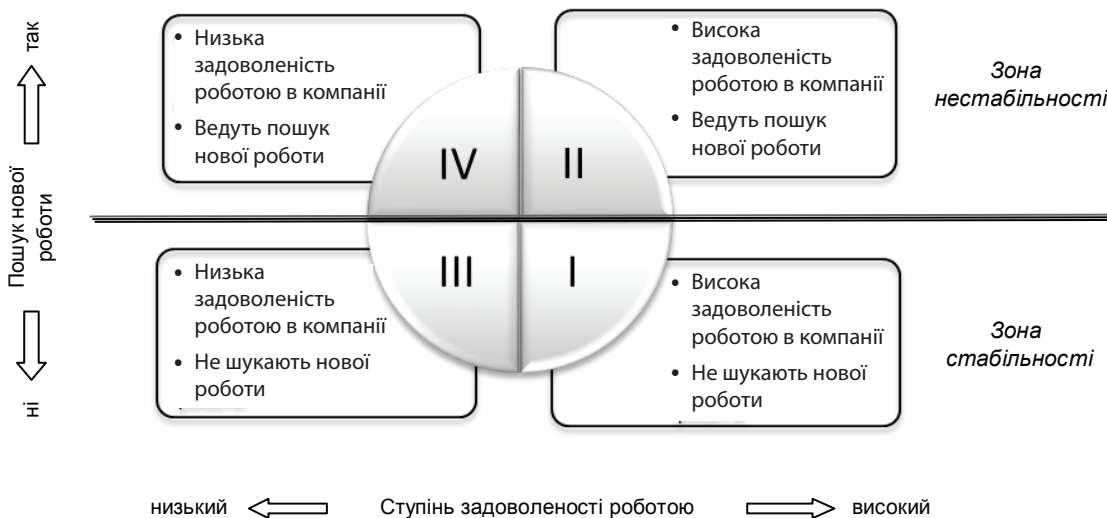


Рис. 1. Структура персоналу за оцінкою лояльності

Четверта, нестабільна, група складається із співробітників, незадоволених роботою в компанії і таких, що прикладають активні зусилля з пошуку нового місця роботи. Найчастіше це освічені й упевнені в собі фахівці, затребувані на ринку. З цієї групи, звичайно, звільняються не усі, а тільки ті, хто знайшов роботу. Але потенційний ризик «втратити» цих компетентних фахівців досить великий, і система мотиваторів має бути спрямована, у першу чергу, на їх стабілізацію.

Аналіз результатів анкетування оформлюється у вигляді звіту служби персоналу керівництву компанії. У звіті описується структура персоналу за рівнем лояльності та виділяються чинники потенційної плинності кожної групи. Окрім аналізу структури потенційної плинності по групах співробітників, у результаті анкетування мають бути виявлені чинники задоволеності та незадоволеності опитаних людей. Саме ця інформація може бути покладена в основу розробки й оптимізації системи мотивації персоналу в компанії (другий етап роботи). По чинниках потенційної плинності необхідно розробити мотивуючі заходи, спрямовані на підвищення лояльності і стабілізацію персоналу.

Після проведення анкетування і розробки стабілізуючих і мотивуючих заходів дуже важливо врахувати дві умови. По-перше, не пізніше, ніж через тиждень після опитування треба дати зворотний зв'язок співробітникам за результатами анкетування, тобто має бути опублікований короткий звіт з аналізом отриманих результатів і пропонувані стабілізуючі заходи. При цьому негативна інформація, наприклад, про обсяг потенційної плинності, може бути виключена з такого відкритого звіту, щоб не спровокувати підвищення реальної плинності кадрів. Проте інформація про стабілізуючі заходи має бути озвучена, оскільки це підтримує інтерес співробітників до подальших опитувань і сприятиме їх залученню до розробки ефективної системи мотивації. По-друге, і це головне, не можна обмежитися тільки написанням і опублікуванням звіту по результатах анкетування – важливо своєчасно, без затримок, почати реалізацію умов, що мають стабілізуюче і мотиваційне значення для співробітників і відповідають рамкам наявного бюджету компанії.

Результати анкетування на базовому підприємстві дозволили зробити такі висновки відносно рівня мотивації персоналу компанії. Групу стабільних і задоволених співробітників склали 44% усіх опитаних. Задоволених, але шукаючих роботу – 12%. Групу незадоволених співробітників, що не займаються пошуком роботи, склали 18% усіх опитаних. Групу мобільних співробітників, незадоволених роботою в компанії і зайнятих активним пошуком нової роботи, – 26% числа опитаних.

Слід зазначити, що чисельність стабільних і лояльних співробітників з першої групи складає більше 40% загальної чисельності персоналу компанії. Цей показник є позитивним для розвитку бізнесу. Чисельність другої групи складає дещо більше 10% загальної чисельності співробітників, що не критично для успішної діяльності компанії. При цьому не можна визнати оптимістичним два останні показники. Так, число «баластних» співробітників з третьої групи перевищує допустимий рівень в 10%, що свідчить про зниження їх ефективності, розвитку у них демотивованого настрою, що негативно впливає на інших працюючих фахівців. Тривожним показником виступає чисельність потенційно плинних

співробітників з четвертої групи. Їх кількість складає значно більше 20% загальної чисельності персоналу, цей показник перевищує середній рекомендаційний рівень плинності для стабільних підприємств (5 – 7%).

Співробітники з першої, стабільної і лояльної, групи відмітили такі умови роботи в компанії (список наводиться з урахуванням пріоритетів, виділених в анкетуванні): позитивні стосунки в колективі (52% опитаних у цій групі); турбота керівництва про співробітників (18% опитаних); цікава робота (12%); стабільність компанії (8%). Співробітники з другої, лояльної і нестабільної, групи, відмітили умови, що знижують їх стабільність: це відсутність перспектив зростання в компанії (48% опитаних в цій групі) і відсутність об'єктивних методів оцінки роботи (18% опитаних). Співробітники з третьої, нелояльної і стабільної групи, відмітили умови, що знижують їх лояльність: немає регламентованого робочого дня, доводиться часто залишатися після закінчення роботи (36%); відсутня можливість запрошувати членів сім'ї на корпоративні свята і заходи (18%). Нарешті, співробітники з четвертої, нелояльної і нестабільної, групи, відмітили такі чинники потенційної плинності: нецікава робота, багато рутинних завдань (30% опитаних); відсутність перспектив зростання в компанії (28%); відсутність регулярного навчання співробітників компанії (26%); незадовільні стосунки з керівником (12%); конфлікти в колективі (10% опитаних).

Оскільки наявність і зміцнення позитивних стосунків у колективі важливі для співробітників першої групи, у компанії рекомендовано проводити регулярні тренінги з командоутворення, корпоративні семінари з нової проблематики, зустрічі співробітників по робочих і позаробочих приводах. Особливу увагу слід приділяти підтримці корпоративних традицій, спрямованих на зміцнення корпоративних і сімейних цінностей. Для збору додаткової інформації по можливих формах прояву турботи керівництва про колектив рекомендовано провести інтерв'ю з ключовими співробітниками. У результаті цього, цілком можливо, можна буде намітити шляхи і способи корекції для них компенсаційного пакету. Має сенс провести опитування співробітників на предмет пошуку нових напрямів і креативних завдань у роботі, оскільки бажання зробити роботу цікавішою виявили більше 10% опитаних. Для співробітників з другої групи, що потребують об'єктивних методів оцінки їх роботи і перспектив зростання, рекомендовано провести додаткову співбесіду і намітити напрями розвитку їх кар'єри в компанії. Співробітники з третьої групи потребують регламентації робочого дня, тому рекомендовано провести оцінку їх компетенцій, а для перспективних фахівців чіткіше позначити робочі завдання і регламенти роботи. Крім того, якщо це узгоджується з корпоративними стандартами компанії, є сенс розробити пропозиції щодо організації і відвідування корпоративних вечірок не лише співробітниками компанії, але і членами їх сімей (наприклад, за рахунок сімейного бюджету). Для співробітників четвертої, потенційно мобільної, групи в компанії мають бути розроблені спеціальні мотивуючі і стабілізуючі умови. Нагадаємо, що на першому місці за значимістю в цій групі стоїть чинник незадоволення змістом роботи і наявністю монотонних, одноманітних завдань. Для співробітників четвертої групи рекомендовано організувати систему об'єктивної оцінки їх компетенцій і результатів праці, щоб запропонувати цікаві для них шляхи кар'єрного зростання.

Мотивуючою є пропозиція по проведенню тренінгів командоутворення і консолідуючих корпоративних заходів для оптимізації стосунків з керівництвом і зниження рівня конфліктності в підрозділах підприємства.

ВИСНОВКИ

Теорія і практика мотивації персоналу сучасного підприємства спирається на поняття мотиваційного механізму управління підприємством (персоналом), який розглядається як механізм дії на мотиваційні спрямування працівників підприємства як за допомогою матеріального і соціального стимулювання, так і через систему корпоративних цінностей для забезпечення найбільш ефективного результату їх діяльності. Основою для ухвалення рішень у сфері вдосконалення мотиваційного механізму є інформація для прийняття і аналізу рішень по здійсненню мотивації персоналу на різних рівнях управління підприємством. Сучасним інструментом збору, вивчення і підготовки такої інформації є моніторинг мотиваційних процесів при управлінні підприємством – мотиваційний моніторинг.

Застосування мотиваційного моніторингу на базовому підприємстві з метою аналізу та вивчення плінності кадрів дозволило виділити у складі компанії 4 групи персоналу: групу стабільних і задоволених співробітників склали 44% усіх опитаних; задоволених, але шукаючих роботу – 12%, групу незадоволених співробітників, що не займаються пошуком роботи, склали 18% усіх опитаних, а групу мобільних співробітників, незадоволених роботою в компанії і зайнятих активним пошуком нової роботи, – 26% кількості опитаних. З урахуванням виявлених демотивуючих чинників кожної групи сформовані напрями розвитку мотиваційного механізму, спрямовані на зниження потенційної плінності кадрів. Проведене дослідження довело, що моніторинг плінності кадрів, розробка і впровадження на цій основі програми управління плінністю кадрів і вдосконалення мотиваційного механізму управлінням підприємством дозволять підвищити ефективність бізнесу, впровадити проактивну політику відносно персоналу, стати привабливішим працедавцем на ринку праці.

Напрямок подальших досліджень – опрацювання та удосконалення організаційно-технічних аспектів мотиваційного моніторингу та розробка рекомендацій щодо застосування його результатів з метою розвитку чинного мотиваційного механізму підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Колот А. М. Социально-трудовые отношения : теория и практика регулирования : монография / А. М. Колот. – К. : КНЭУ, 2009. – 230 с.
2. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. - М. : Дело, 2002. – 704 с.
3. Друкер Питер Ф. Практика менеджмента / Питер Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 398 с.
4. Маковеев П. С. Мотиваційний механізм управління персоналом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/articles/18.html>
5. Шевяков А. Ю. Социально-экономический мониторинг: концепция, проблемы, перспективы / А. Ю. Шевяков, Г. Б. Клейнер // Экономика и математические методы. – 2009. – Т. 29. Вып. 1.
6. Саенко В. Г. Экономико-информационные аспекты моделей мониторинга / В. Г. Саенко, О. А. Левченко, Н. В. Кока-

рев. – Луганск : Изд-во Восточноукраинского гос. ун-та, 2008. – 148 с.

7. Рух кадрів та використання робочого часу найманих працівників у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2013/02_13/34.zip

8. Рух кадрів та використання робочого часу найманих працівників у 1 півріччі 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2013/08_13/226_.zip

9. Текучесть кадров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://balans.ru/ru/library/8/article_39.html

REFERENCES

Druker, Peter F. *Praktika menedzhmenta* [Practice of Management]. Moscow: Viliams, 2003.

Kolot, A. M. *Sotsialno-trudovye otnosheniia: teoriia i praktika regulirovaniia* [Labor Relations: Theory and practice of regulation]. Kyiv: KNEU, 2009.

Meskon, M. Kh., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 2002.

Makoveiev, P. S. "Motyvatsiinyi mekhanizm upravlinnia personalom" [Motivation Mechanism of Personnel Management]. <http://www.nbu.gov.ua/articles/18.html>

"Rukh kadriv ta vykorystannia robochoho chasu naimanykh pratsivnykiv u 2012 rotsi" [Movement of personnel and working time of employees in 2012]. http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2013/02_13/34.zip

"Rukh kadriv ta vykorystannia robochoho chasu naimanykh pratsivnykiv u 1 pivrichchi 2013 roku" [Movement of personnel and working time of employees in the 1st half of 2013]. http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2013/08_13/226_.zip

Sheviakov, A. Yu., and Kleyner, G. B. "Sotsialno-ekonomicheskiy monitoring: kontseptsii, problemy, perspektivy" [Socio-economic monitoring: concept, problems and prospects]. *Ekonomika i matematicheskie metody*, vol. 29, no. 1 (2009).

Saenko, V. G., Levchenko, O. A., and Kokarev, N. V. *Ekonomiko-informatsionnye aspekty modeley monitoringa* [Economic and informational aspects of monitoring models]. Lugansk: VostNU, 2008.

"Tekuchest kadrov" [Turnover]. http://balans.ru/ru/library/8/article_39.htm

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

КРЮКОВА О. М., ЧЕРКАШИНА Т. С.

УДК 658.3:331.101.3

Крюкова О. М., Черкашина Т. С. Проблемы социального развития найманных работников на предприятиях легкой промышленности

Статтю присвячено проблемам соціального розвитку найманих працівників у галузі легкої промисловості. На основі вивчення фахової економічної літератури і власних наукових пошуків авторами запропоновано методичний підхід до оцінки соціального розвитку персоналу промислових підприємств. Даний підхід було реалізовано на підприємствах легкої промисловості, що розташовані у Харківському і Луганському регіонах, у декілька етапів: сформовано сукупність показників, які характеризують умови і стан роботи об'єктів соціальної інфраструктури; зібрано дані по визначених показниках; визначено питому вагу кожного з показників; розраховано узагальнюючі показники по кожному з підприємств. На цій основі надано методичні рекомендації щодо вдосконалення соціальної політики на аналізованих підприємствах.

Ключові слова: оцінка, соціальний розвиток, персонал, наймані працівники, узагальнюючий показник, легка промисловість

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 1. **Бібл.:** 8.

Крюкова Ольга Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Черкашина Тетяна Сергіївна – кандидат економічних наук, викладач, кафедра політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: t.cherkashina@hotmail.com

УДК 658.3:331.101.3

UDC 658.3:331.101.3

Крюкова О. Н., Черкашина Т. С. Проблемы социального развития наемных работников на предприятиях легкой промышленности

Kryukova O. M., Cherkashyna T. S. Problems of Social Development of Wage Earners at Light Industry Enterprises

Статья посвящена проблемам социального развития наемных работников, занятых в отрасли легкой промышленности. На основе изучения специальной экономической литературы и собственных научных поисков авторами предложен методический подход к оценке уровня социального развития персонала промышленных предприятий. Данный подход был реализован на предприятиях легкой промышленности, которые расположены в Харьковском и Луганском регионах, в несколько этапов: сформирована совокупность показателей, которая характеризует условия и состояние работы объектов социальной инфраструктуры; собраны данные по этим показателям; определен удельный вес каждого из показателей; рассчитаны обобщенные показатели по каждому из предприятий. На этой основе представлены методические рекомендации по усовершенствованию социальной политики на анализируемых предприятиях.

The article is devoted to the problems of social development of wage earners engaged in the light industry. On the basis of the study of special economic literature and own scientific searches, the authors offer a methodical approach to assessment of the level of social development of personnel of industrial enterprises. This approach was realised at light industry enterprises located in Kharkiv and Lugansk regions in several stages: an aggregate of indicators that characterises conditions and state of operation of objects of social infrastructure was formed; data on these indicators were collected; specific weight of each indicator is determined; and generalised indicators by each enterprise are calculated. On this basis the article gives methodical recommendations on improvement of social policy at analysed enterprises.

Key words: assessment, social development, personnel, wage earners, resumptive indicator, light industry.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

Ключевые слова: оценка, социальное развитие, персонал, наемные работники, обобщающий показатель, легкая промышленность.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 1. **Библ.:** 8.

Крюкова Ольга Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра политической экономики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Kryukova Olga M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Черкашина Татьяна Сергеевна – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра политической экономики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
E-mail: t.cherkashina@hotmail.com

Cherkashyna Tetyana S. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)
E-mail: t.cherkashina@hotmail.com

Легка промисловість є однією зі стратегічних галузей української економіки. Однак за роки ринкових перетворень ця галузь опинилася у складному становищі: скоротилися обсяги виробництва і реалізації продукції, зростає кількість збиткових і нерентабельних підприємств, зменшилася чисельність зайнятих у цьому секторі. У цих умовах легка промисловість України потребує швидких, обґрунтованих та ефективних дій. Вирішальну роль у пошуку і реалізації стратегічних антикризових кроків відіграють творчі висококваліфіковані працівники. Тому актуальним науково-практичним завданням є підвищення зацікавленості найманих працівників у результатах своєї

роботи. На нашу думку, першочергового значення у цьому процесі набуває вдосконалення соціальної політики.

Проблеми соціального захисту найманих працівників на промислових підприємствах докладно висвітлені у роботах С. Альдерфера, Ф. Герцберга, Д. Мак-Грегора, Д. МакКлеланда, А. Маслоу, Е. Мейо, Ф. Ротлісбергера, Д. Сульє, В. Теллі, Дж. Хекмана, Л. Фестінгера, В. Бочарова [2], Б. Генкіна, Ю. Гончарова, І. Гнибіденко, А. Гречана, В. Гриньової, М. Дороніної, О. Ястремської та ін. Однак оцінка соціального розвитку найманих працівників є недостатньо вивченою і потребує подальшого наукового опрацювання.

Метою даної статті є розробка і розрахунок узагальнюючих показників соціального розвитку найманих працівників галузі легкої промисловості та надання рекомендацій щодо подальших дій у вдосконаленні соціальної політики на аналізованих підприємствах.

Узагальнення робіт вчених, які займаються різними аспектами мотивації трудової діяльності взагалі й управлінської зокрема, показало, що теоретичні положення мотивації управлінського персоналу промислових підприємств є недостатньо розробленими, у тому числі у частині категоріального апарату. Розвиваючи наукове положення [2] про те, що мотивація трудової діяльності включає власне мотивацію праці, мотивацію зайнятості, мотивацію до оволодіння засобами виробництва, мотивацію підготовки до трудового процесу, мотивацію до розвитку конкурентоспроможності працівника, автором виділено й обґрунтовано ще одну складову – мотивацію розвитку [3, с. 6]. Вона є сукупністю внутрішніх і зовнішніх факторів, які спонукають працівника до розвитку відмітних за внутрішньою природою складових: соціального розвитку (через підвищення якості трудового життя, покращення роботи об'єктів соціальної інфраструктури, підвищення розмірів соціальних виплат), професійного розвитку (через розвиток знань, вмінь, навичок і компетенцій управлінців), інтелектуального розвитку (через процеси активізації процесів мислення, підвищення рівня загальної ерудиції, інтелекту, широти кругозору, здатність до абстрактного мислення і наукової діяльності) і духовного розвитку (через оптимальне співвідношення матеріального і нематеріального у системі ціннісних орієнтирів, толерантність у ділових стосунках, розуміння діалектичного зв'язку між якістю і кількістю). Враховуючи проблеми розшарування і ускладнення ринкової соціалізації українського населення, вдосконалення соціальної політики на сучасних промислових підприємствах набуває особливого значення.

Огляд фахової наукової літератури [2] показав, що соціальний розвиток персоналу на сучасних підприємствах передбачає системний розвиток трьох складових: соціальної сфери, самих працівників, а також форм оплати праці. Синтезуючи існуючі наукові позиції, ми під соціальним розвитком найманих працівників промислових підприємств

розуміємо економічний процес, спрямований на реалізацію їх освітнього, професійного і інтелектуального потенціалу, забезпечення гідного матеріального рівня та надання більшої автономії в управлінні виробництвом. Складність і багатоаспектність соціального розвитку як економічного процесу актуалізує проблему визначення його вимірників.

В економічній науці ще не створено єдиної цілісної та узагальненої характеристики соціального розвитку найманих працівників. На думку автора, для оцінки рівня соціального розвитку найманих працівників підприємств легкої промисловості потрібен узагальнюючий показник, що характеризуватиме умови і стан роботи об'єктів соціальної інфраструктури (рис. 1). Розраховані значення такого показника розглядатимуться як латентні для вдосконалення соціальної політики на промислових підприємствах.

На основі вивчення спеціальної економічної літератури [2, с. 39 – 46] і власних наукових пошуків [3] автором відібрано показники, що характеризують соціальний розвиток найманих працівників у галузі легкої промисловості (табл. 1). Джерелами отримання інформації за цими показниками є форми офіційної статистичної звітності промислових підприємств (форма № 1 «Баланс», форма № 2 «Звіт про фінансові результати», форма № 1 «Звіт про основні показники діяльності підприємства» – підприємництво, форма № 6 – ПВ «Звіт про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання»), дані відділів управління персоналом (розвитком персоналу, соціального розвитку), відділів інформатизації і комп'ютеризації досліджуваних підприємств.

Перевагами представленої у табл. 1 сукупності показників є те, що вона забезпечує формалізацію, взаємопов'язаність, односпрямованість та порівнянність показників, їх груп і системи в цілому; враховує вплив швидкозмінюваних умов зовнішнього середовища; дає можливість регулювати рівень соціального розвитку найманого персоналу залежно від витрачених ресурсів та ефективності результату; дозволяє отримувати прогнозні значення щодо рівня складових соціальної політики на підприємстві. Зрозуміло, що перелік таких показників може змінюватися для різних підприємств, оскільки для діагностики рівня соціального розвитку найманих працівників необхідний більш докладний аналіз змісту виконуваних підприємством робіт і виділення конкретних факторів, властивих будь-якому виду трудової діяльності.

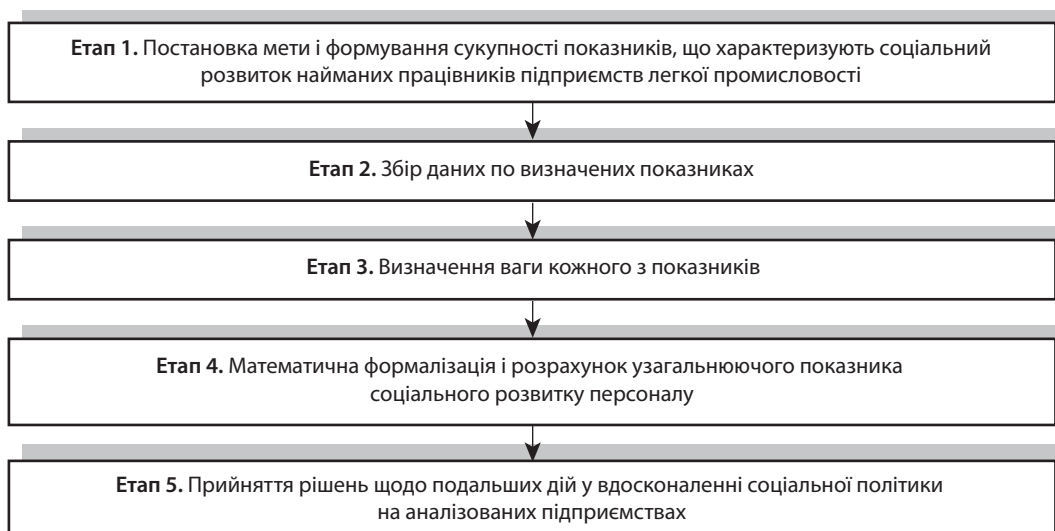


Рис. 1. Послідовність етапів оцінки соціального розвитку найманих працівників промислових підприємств

Формули для розрахунку показників, що характеризують рівень соціального розвитку найманих працівників у галузі легкої промисловості

Показник	Формула розрахунку
Питома вага нерозподіленого прибутку у балансі підприємства, %	$\frac{\text{Нерозподілений прибуток підприємства}}{\text{Баланс підприємства}}$
Середньомісячна заробітна плата працівників, грн	Дані відділу управління персоналом (розвитком персоналу, соціальним розвитком)
Співвідношення середньомісячної заробітної плати по підприємству із середньогалузевими	$\frac{\text{Середньомісячна заробітна плата на підприємстві}}{\text{Середньомісячна заробітна плата у промисловості}}$
Співвідношення середньомісячної заробітної плати по підприємству із прожитковим мінімумом	$\frac{\text{Середньомісячна заробітна плата на підприємстві}}{\text{Прожитковий мінімум у країні}}$
Сума заборгованості із заробітної плати управлінському персоналу, тис. грн	Статистична звітність підприємства
Питома вага премій у структурі оплати праці, %	$\frac{\text{Сума премій найманим працівникам на підприємстві}}{\text{Сума витрат на оплату праці підприємства}}$
Питома вага витрат на соціальні заходи в операційних витратах підприємства, %	Дані відділу управління персоналом (розвитком персоналу, соціальним розвитком)
Кількість об'єктів соціальної інфраструктури	Дані відділу управління персоналом (розвитком персоналу, соціальним розвитком)
Сума витрат на утримання об'єктів соціальної інфраструктури, тис. грн	Дані відділу управління персоналом (розвитком персоналу, соціальним розвитком)

Після збору і обробки статистичної інформації за 7 років (з 2006 р. по 2012 р.) по підприємствах легкої промисловості, що розташовані у Харківському та Луганському регіонах [4] (ВАТ «Швейна фабрика ім. Тіякова», ВАТ «Вовчанська взуттєва фабрика», ВАТ «Фабрика театрального реквізиту», ВАТ «Кіровська швейна фабрика «Кіфадо», ВАТ «Полоснянська швейна фабрика «Еlegant», ХФ «ТК-Текстиль», ВАТ «Фірма «Стиль», ЗАТ «Первомайська взуттєва фабрика») були проведені розрахунки за формулою:

$$УП = \sum_{j=1}^n HZ_{ji} \cdot B_{ji}, \quad (1)$$

де HZ_{ji} – нормоване значення j -того показника для i -того підприємства;

B_{ji} – вага j -того показника для i -того підприємства;
 n – кількість показників;

$\sum_{j=1}^n (HP_{ji} \cdot B_{ji})$ – сума добуток балів часткових показників та їх ваги.

З формули (1) видно, що рівень соціального розвитку працівників легкої промисловості (узагальнюючий показник – УП) є відносним і знаходиться в межах [0; 1]. Часткові показники входять до нього з певною вагою, оскільки мають різну значущість у вдосконаленні соціальної політики на підприємствах легкої промисловості. Вагові коефіцієнти (B_{ji}) визначаються експертним шляхом. Нормована величина (HZ_{ji}) визначається як співвідношення значення самого показника до його еталонного значення серед усіх підприємств – максимального для показників-стимуляторів (усі часткові показники, за винятком суми заборгованості із заробітної плати працівникам).

Результати проведених розрахунків представлені на рис. 2.

З рис. 2 видно, що розраховані узагальнюючі показники соціального розвитку найманого персоналу відображають економічну ситуацію у країні. Впродовж 2006 – 2007 рр. спостерігалася істотне поживлення української промисловості, у тому числі і легкої. Відповідно підприємства цієї галузі мали достатні фінансові ресурси для підвищення заробітних плат, ліквідації заборгованості по них, поліпшення умов праці, активізації соціально-культурних заходів. Це позначилося і на значенні узагальнюючого показника соціального розвитку найманих працівників: він зростав. Однак світова економічна криза, що розпочалася у другій половині 2008 р., ускладнила роботу легкої промисловості. На фоні загального сповільнення темпів виробництва промислової продукції вона серйозно послабила позиції підприємств галузі й поставила під загрозу виживання вітчизняного виробника. Почали скорочуватися витрати на оплату праці, зменшуватися доходи найманих працівників. У результаті узагальнюючий показник соціального розвитку найманого персоналу суттєво знизився. Ситуація стабілізувалася лише наприкінці 2009 р. Сприятливішим виявилася зовнішнє середовище роботи аналізованих підприємств: майже ліквідувалася заборгованість із заробітних плат, більш активно почали застосовуватися механізми отримання премій, надбавок, фінансових бонусів, дивідендів. Як наслідок, узагальнюючий показник соціального розвитку найманих працівників повернувся до рівня 2006 – 2007 рр. Впродовж 2010 – 2011 рр. ситуація на досліджуваних підприємствах практично не змінилася: незначними темпами зростало виробництво і реанімувалися програми соціально-культурних заходів. Відповідно майже на усіх з досліджуваних підприємств спостерігаємо сталу тенденцію зниження рівня соціального розвитку найманого персоналу.

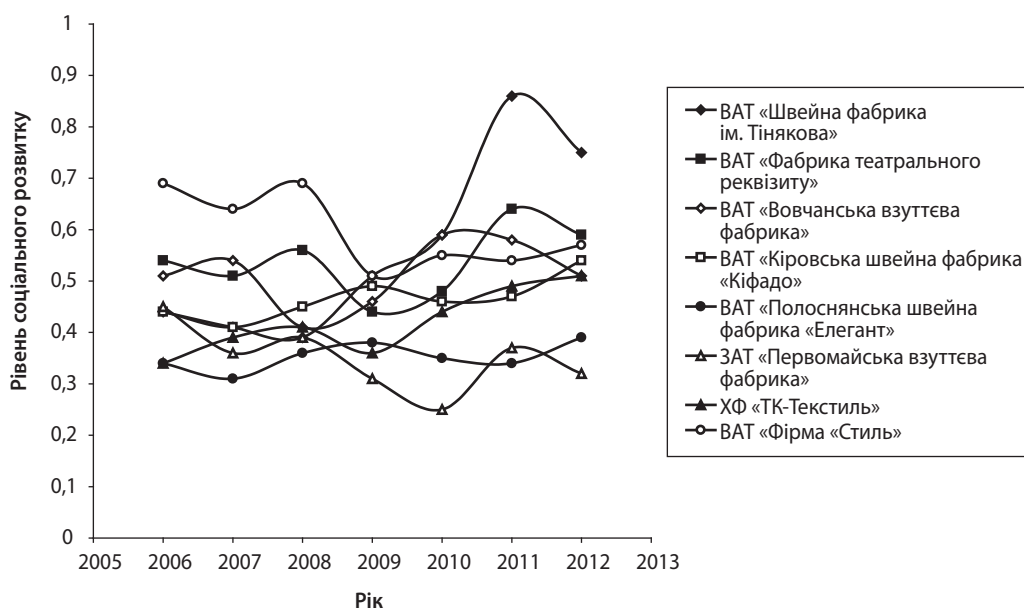


Рис. 2. Динаміка узагальнюючого показника соціального розвитку найманого персоналу досліджуваних підприємств

Інтерпретація отриманих результатів передбачає побудову змістовної шкали оцінок. З цією метою автором використано правила трьох сигм теорії ймовірностей і статистичного аналізу [1, с. 86], відповідно до якого, за умови нормального розподілу 99,7% значень всіх спостережень належить до інтервалу $(x - 3\sigma; x + 3\sigma)$, де x – середнє значення показника характеристики, що досліджується; σ – середньоквадратичне відхилення. Цей інтервал має довжину $(6 \cdot \sigma)$, яку можна розподілити на відповідну кількість видів змістовних оцінок. Дотримуючись загальноприйнятої класифікації кількісних оцінок (високий, середній, низький), був здійснений розподіл $(x - 3\sigma; x + 3\sigma)$ на три частини, кожна з яких має довжину $(6 \cdot \sigma \div 2 = 3\sigma)$. Отже, були визначені три інтервали $(x - 3\sigma; x + 3\sigma)$, $(x - \sigma; x + \sigma)$; $(x - \sigma; x + 3\sigma)$, за якими були встановлені градації рівнів соціального розвитку найманих працівників. За даними обчислених значень узагальнюючих показників встановлено їх підпорядкованість нормальному закону розподілу і отримано $x = 0,38$ – середнє значення інтегрального показника, $\sigma = 0,009$ – середньоквадратичне відхилення. Виходячи з викладеного вище, межі інтервалів ідентифікації рівня соціального розвитку найманого персоналу матиме вигляд: $x - 3\sigma; x + 3\sigma$, або $(0,00 - 0,3)$ – низький рівень; $x - \sigma; x + \sigma$, або $(0,31 - 0,54)$ – середній рівень; $x - \sigma; x + 3\sigma$, або $(0,55 - 1,00)$ – високий рівень (табл. 2).

Далі з урахуванням побудованої шкали ідентифікації були сформовані узагальнюючі оцінки соціального розвитку найманого персоналу аналізованих підприємств (табл. 3).

З табл. 3 видно, що VAT «Фірма «Стиль» – єдине підприємство, яке має високе значення узагальнюючого показника соціального розвитку найманих працівників. На наш

погляд, значною мірою це обумовлено тим, що дане підприємство є лідером серед досліджуваних підприємств за витратами на соціальний розвиток персоналу (зокрема, за показником середньомісячної заробітної плати в аналізований період). Тому можна говорити про високу здатність працівників цього підприємства до відновлення і розвитку творчого потенціалу. Середній рівень соціального розвитку найманих працівників має друга група підприємств. До речі, вона є найчисленнішою. Це пояснюється наявністю на цих підприємствах об'єктів соціальної інфраструктури і значними витратами на їх утримання. Тому працівники VAT «Швейна фабрика ім. Тінякова», VAT «Фабрика театрального реквізиту», ХФ «ТК-Текстиль», VAT «Кіровоцька швейна фабрика «Кіфадо» і VAT «Вовчанська взуттєва фабрика» мають певний потенціал для вдосконалення, але для його активізації потрібні додаткові матеріальні і статусні мотиватори. Найнижчі значення рівня соціального розвитку найманих працівників притаманні VAT «Первомайська взуттєва фабрика» і VAT «Полоснянська швейна фабрика «Елегант». Зауважимо, що ці підприємства мають найнижчі показники премій у структурі оплати праці, найвищі – за рівнем заборгованості із заробітної плати. Як наслідок, у найманих працівників цих підприємств спостерігається слабка зацікавленість у постійному саморозвитку і самореалізації, чітко визначена тенденція до зменшення рівня соціального розвитку у 2007 – 2009 рр., хоча VAT «Первомайська взуттєва фабрика» у 2010 – 2011 рр. і переломило негативну ситуацію. Водночас у 2012 р. ситуація була вкрай неоднорідною. Відразу на декількох підприємствах (VAT «Швейна фабрика ім. Тінякова», VAT «Фабрика теа-

Таблиця 2

Шкали ідентифікації рівнів соціального розвитку найманих працівників підприємств легкої промисловості

Змістовний опис градацій	Характеристика підприємства
Низький (0,00 – 0,3)	Слабка зацікавленість найманих працівників у постійному саморозвитку і самореалізації
Середній (0,31 – 0,54)	У найманих працівників є потенціал для вдосконалення, але для його активізації необхідні додаткові заходи з боку підприємства
Високий (0,55 – 1,00)	Висока здатність найманих працівників до відновлення і розвитку свого особистісного потенціалу

Результати оцінки соціального розвитку найманих працівників на досліджуваних підприємствах

Рівень соціального розвитку	Підприємства, що мають даний рівень соціальний розвитку	Середнє значення по групі
Високий	ВАТ «Фірма «Стиль»	0,55
Середній	ВАТ «Швейна фабрика ім. Тінякова»	0,38
	ВАТ «Фабрика театрального реквізиту»	
	ХФ «ТК-Текстиль»	
	ВАТ «Кіровська швейна фабрика «Кіфадо»	
	ВАТ «Вовчанська взуттєва фабрика»	
Низький	ВАТ «Первомайська взуттєва фабрика»	0,31
	ВАТ «Полоснянська швейна фабрика «Елегант»	

трального реквізиту», ХФ «ТК-Текстиль») рівень соціального розвитку найманих працівників знизився приблизно на 7 – 9%, натомість ВАТ «Полоснянська швейна фабрика «Елегант», ВАТ «Кіровська швейна фабрика «Кіфадо» і ХФ «ТК-Текстиль» спромоглися покращити умови і стан роботи об'єктів соціальної інфраструктури на 5 – 6%.

ВИСНОВКИ

На основі вивчення спеціальної економічної літератури і власних наукових пошуків автором відібрано дев'ять показників, що характеризують соціальний розвиток висококваліфікованих працівників у галузі легкої промисловості. Вони стали основою формування узагальнюючого показника соціального розвитку працівників галузі легкої промисловості (як суми добутків балів часткових показників та їх ваги). Проведені розрахунки показали, що серед досліджуваних підприємств лише ВАТ «Фірма «Стиль» має високий рівень соціального розвитку найманих працівників і тому має великі шанси зайняти у майбутньому ключові позиції на галузевому ринку. Переважна більшість підприємств увійшла до групи із середнім рівнем соціального розвитку найманих працівників, тому вони мають потенціал для вдосконалення, але для його активізації необхідні додаткові матеріальні і статусні мотиватори. Низький рівень соціального розвитку найманого персоналу притаманний ВАТ «Первомайська взуттєва фабрика» і ВАТ «Полоснянська швейна фабрика «Елегант». Ці підприємства у майбутньому можуть стати аутсайдерами на галузевому промисловому ринку, їм слід застосовувати методіку бенчмаркетингу. Тому подальші наукові пошуки автора будуть спрямовані в бік розробки методик оплати праці творчих працівників як найбільш актуальної складової соціальної політики сучасних промислових підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бардасов С. А.** Эконометрика : учебное пособие / С. А. Бардасов. – Тюмень : Издательство ТГУ, 2010. – 263 с.
2. **Борисова Н. М.** Трудовая деятельность в условиях владения интеллектуальной собственностью : монография / Н. М. Борисова, Н. Ю. Изюмских. – Томск : ТГУ, 2010. – 148 с.
3. **Бочаров В. Ю.** Социальный институт наемного труда в современной России : монография / В. Ю. Бочаров. – Самара : СГУ, 2010. – 638 с.
4. **Куриляк В. Є.** Заробітна плата на промислових підприємствах : методичні та організаційні аспекти / В. Є. Куриляк, В. С. Мазур. – Тернопіль, 2011. – 304 с.

5. **Тютюнина С. Г.** Экономический интерес наемного работника и заработная плата как основная форма его реализации / С. Г. Тютюнина. – Киров : КГТА, 2010. – 223 с.

6. **Blanchard O. R.** The crisis : Basic mechanisms and appropriate policies / O. R. Blanchard // IMF Working Paper. – 2009. – Volume 8. – P. 13.

7. **Woltron K. S.** Die Perestroika des Kapitalismus : Eih Aufruf zum System-wechsel / K. S. Woltron. – Zalzburg : Residenz, 2009. – 205 s.

8. www.smida.gov.ua

REFERENCES

- www.smida.gov.ua.
- Borisova, N. M., and Iziumskikh, N. Yu. *Trudovaia deiatelnost v usloviakh vladeniia intellektualnoy sobstvennostiu* [Work activities in terms of ownership of intellectual property]. Tomsk: TGUU, 2010.
- Bocharov, V. Yu. *Sotsialnyy institut naemnogo truda v sovremennoy Rossii* [Social institution of wage labor in modern Russia]. Samara: SGU, 2010.
- Blanchard, O. R. "The crisis : Basic mechanisms and appropriate policies". *IMF Working Paper*, vol. 8 (2009): 13-.
- Bardasov, S. A. *Ekonometrika* [Econometrics]. Tiumen: TGU, 2010.
- Kuryliak, V. Ie., and Mazur, V. S. *Zarobitna plata na promyslovykh pidpriemstvakh: metodychni ta orhanizatsiini aspekty* [Salaries in industrial enterprises: methodological and organizational aspects]. Ternopil, 2011.
- Tiutiunina, S. G. *Ekonomicheskii interes naemnogo rabotnika i zarabotnaia plata kak osnovnaia forma ego realizatsii* [Economic interest of employees and wages as the main form of its implementation]. Kirov: KGTA, 2010.
- Woltron, K. S. *Die Perestroika des Kapitalismus: Eih Aufruf zum System-wechsel*. Zalzburg: Residenz, 2009.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОБЛЕМИ З ТОЧКИ ЗОРУ ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

МАЛАХОВА Л. В.

УДК 339.9:338.439.05-044.372]:331.522.4

Малахова Л. В. Економічний зміст глобальної продовольчої проблеми з точки зору відтворення робочої сили

У роботі розглянуто концепції економічної сутності заробітної плати, проаналізовано види доходів, за рахунок яких забезпечується харчування населення, систематизовано фактори, які впливають на частку доходів, що витрачається на продукти харчування. Виявлено, що значною мірою глобальна продовольча проблема залежить від розвитку трудових відносин. Недостатнє харчування погіршує працездатність людини і, як наслідок, уповільнює економічний розвиток слаборозвинених країн.

Ключові слова: глобальна продовольча проблема, доходи, заробітна плата, працездатність

Рис.: 1. **Бібл.:** 21.

Малахова Лариса Володимирівна – аспірант, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: larisa_2007@list.ru

УДК 339.9:338.439.05-044.372]:331.522.4

UDC 339.9:338.439.05-044.372]:331.522.4

Малахова Л. В. Экономическое содержание глобальной продовольственной проблемы с точки зрения воспроизводства рабочей силы

В работе рассмотрены концепции экономической сущности заработной платы, проанализированы виды доходов, за счет которых обеспечивается питание населения, систематизированы факторы, влияющие на часть доходов, которая затрачивается на продукты питания. Выявлено, что в значительной степени глобальная продовольственная проблема зависит от развития трудовых отношений. Недостаточное питание ухудшает работоспособность человека и, как следствие, замедляет экономическое развитие слаборазвитых стран.

Ключевые слова: глобальная продовольственная проблема, доходы, заработная плата, работоспособность.

Рис.: 1. **Библ.:** 21.

Малахова Лариса Владимировна – аспирантка, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: larisa_2007@list.ru

Malakhova L. V. Economic Content of the Global Food Problem in the Context of Reproduction of Labour

The article considers concepts of economic essence of wages, analyses types of income, by means of which population gets food, systemises factors that influence some income, which is spent for food products. It shows that the global food problem significantly depends on development of labour relations. Insufficient catering reduces working capacity of a person and, as a consequence, slows down economic development of under-developed countries.

Key words: global production problem, income, wages, working capacity.

Pic.: 1. **Bibl.:** 21.

Malakhova Larisa V. – Postgraduate Student, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: larisa_2007@list.ru

Праця є головним чинником будь-якої виробничої діяльності. В умовах ринкових економічних відносин наймана праця стає товаром, який продається і купується на специфічному ринку праці. На цьому ринку продається і купується не сама праця, а здатність людини до майбутньої діяльності, яка називається робочою силою. Ціна праці є формою прояву вартості робочої сили. Ціна найманої робочої сили на ринку праці виступає у формі заробітної плати [1, с. 187]. Саме від того, на якому рівні оплачується робоча сила, залежить здатність робітника задовольняти свої потреби, а іноді і своєї родини, у першу чергу, харчові. Більшість найманих робітників у країнах, що розвиваються, не отримують належну заробітну плату, що великою мірою загострює глобальну продовольчу проблему. Саме тому визначення економічного змісту продовольчої проблеми з точки зору відтворення робочої сили несе як теоретичне, так і практичне значення.

З питання економічної сутності заробітної плати існує дві принципово різні концепції, так звані «західна» та «марксистська».

Згідно із «західною» концепцією заробітна плата – це ціна праці, тобто еквівалент внеску найманого працівника у формування вартості кінцевого продукту підприємства [1, с. 188]. Теоретичні основи цієї концепції були розроблені А. Смітом [2, с. 234]. У рамках цієї концепції велика увага приділяється теорії «мінімуму засобів існування», яка бере

свій початок у працях Д. Рікардо, Т. Мальтуса, А. Ж. Тюро та Ф. Лассаля [3 – 6]. Наукові розробки у цьому напрямку продовжили французький економіст Ж.Б. Сей, англійський економіст У. Джевонс, американський економіст Дж.Б. Кларк і шотландські економісти Дж. Мілль, Дж. Р. Мак-Куллох [5, 7, 8].

На нашу думку, проаналізувавши роботи вищезгаданих учених, можна сказати, що згідно із «західною концепцією» робітники, отримуючи заробітну плату, еквівалентну їх зусиллям, повинні мати змогу забезпечувати свої харчові потреби повною мірою для відтворення їх робочої сили.

Серед представників іншої концепції слід відзначити швейцарського економіста Ж.-Ш. Сімонді, австрійського економіста Ойген фон Бем-Баверк, французького економіста П. Ж. Прудон, а також видатного економіста К. Маркса, який найбільш докладно розвив цю концепцію [9 – 11].

Проаналізувавши погляди представників «марксистської» концепції, можна сказати, що робітники не отримують оплату за весь витрачений ними робочий час, а це, у свою чергу, призводить до того, що використана ними робоча сила не може бути відтворена повною мірою. Наймані працівники не задовольняють свої фізіологічні потреби через малу заробітну платню та змушені працювати більше оплачуваного робочого часу, що може призводити до зниження продуктивності праці.

На нашу думку, в обох концепціях існує схожа риса, яка полягає в тому, що при зростанні кількості безробітних

людей (приріст населення) середня заробітна плата зменшується. Тобто, коли пропозиція на ринку праці перевищує попит, рівень заробітної плати зменшується та може досягати рівня, нижчого за ціну робочої сили. Це, у свою чергу, знижує продовольчу безпеку населення.

Зауважимо, що в реальній економіці можна знайти достатньо вагомі аргументи як на користь західного варіанту суті зарплати, так і на користь марксистської концепції зарплати як вартості робочої сили.

Проте роботи вищезгаданих учених були присвячені дослідженню задоволення усіх першочергових потреб людини за рахунок заробітної плати, у тому числі й потреби в харчуванні, а в даному дослідженні необхідність в щоденному харчуванні виділяється окремо, як пріоритетна, серед найбільш важливих потреб для підтримки життєдіяльності та працездатності людини.

Мета статті полягає у виявленні економічного змісту продовольчої проблеми з точки зору відтворення робочої сили.

Аналізуючи заробітну плату з точки зору функції відтворення робочої сили, слід зазначити, що існують два її види: номінальна та реальна. Номінальна заробітна плата є заробітна плата, виражена в грошах. Номінальна заробітна плата сама по собі не дає уявлення про фактичний рівень оплати робітника. Наприклад, номінальна заробітна плата може залишитися без зміни, але якщо водночас ціни на предмети споживання і податки зростуть, фактична заробітна плата робітника знизиться, а отже, зменшаться витрати на харчування, погіршиться його якість. Номінальна заробітна плата може навіть зрости, але якщо дорожнеча життя за той же період часу підвищиться в більшому ступені, чим зросла номінальна заробітна плата, то фактична заробітна плата знизиться [12, с. 64].

Реальна заробітна плата є заробітна плата, виражена в засобах існування робітника; вона показує, скільки, і яких предметів споживання і послуг може купити робітник на свою грошову заробітну плату. Щоб визначити реальну заробітну плату робітника, необхідно враховувати величину номінальної заробітної плати, рівень цін на предмети споживання, розмір квартирної плати, тягар податків, сплачуваних робітником, тривалість робочого дня, ступінь інтенсивності праці, наявність неоплачуваних днів при скороченому робочому тижні, кількість безробітних і напівбезробітних, які утримуються за рахунок робочого класу [10].

Подорожчання вартості життя і пов'язане з цим падіння рівня реальної заробітної плати обумовлюються насамперед систематичним зростанням цін на предмети масового споживання. Так, індекс цін на продовольство в період з 2000 р. до 2011 р. зріс з 90 пунктів до 231, що призвело до погіршення раціону харчування малозабезпеченого населення та зростання масштабів голоду [13]. Таке стрімке зростання цін найбільш підірвало продовольчу безпеку населення країн, що розвиваються, а також малозабезпечених жителів розвинутих держав.

Для роботодавця сума заробітної плати, яку він виплачує працівникам поряд з іншими витратами, пов'язаними з наймом персоналу (соціальні виплати, підготовка кадрів і т. ін.) утворюють вартість робочої сили – один з елементів виробничих витрат. У той час як працівники цікавляться насамперед сумою одержуваних ними грошей і тим, що вони можуть на них придбати, роботодавець розглядає оплату праці під іншим кутом зору. До вартості

робочої сили він додає вартість сировини, палива, інші виробничі витрати, з тим, щоб визначити собівартість продукції, а потім її ціну продажу. У кінцевому підсумку розмір заробітної плати впливає на розмір прибутку, який отримує роботодавець [14, с. 54]. Кожен роботодавець прагне отримати найбільший прибуток, через це можливе зниження заробітної плати найманих працівників, особливо в країнах, що розвиваються.

У сучасному суспільстві заробітна плата не є стійким і надійним джерелом існування робітника і його сім'ї. Ціна робочої сили, як і будь-якого іншого товару, схильна до постійних коливань стихії ринку. Періоди зайнятості робочого у виробництві змінюються періодами його повного або часткового безробіття, коли робочий або зовсім позбавляється заробітної плати, або рівень її різко знижується, через що продовольча безпека домогосподарства погіршується та виникає загроза недоїдання, або навіть голоду.

Окрім заробітної плати населення, може отримувати інші доходи такі, як:

- ✦ підприємницький дохід;
- ✦ доходи від власності;
- ✦ трансфертні доходи [15, с. 92].

Усі вищезгадані доходи становлять бюджет домашнього господарства, який використовують для придбання товарів, послуг і для накопичення (у формі майна або грошових вкладів). Ці доходи, які отримують окремі особи сім'ї або домашні господарства внаслідок персонального розподілу доходів домашнього господарства та сукупного доходу суспільства. Таким чином формується рівень життя в суспільстві – ступінь добробуту, матеріально-побутового забезпечення індивіда, сім'ї, населення, який безпосередньо залежить від рівня реальних доходів, всієї системи життєдіяльності людини. Ринок не передбачає забезпечення всім громадянам суспільства однакового рівня життя і його основи – рівня доходів [16].

Диференціація доходів спостерігається як серед населення країн, так і на міждержавному рівні. На сучасному етапі визначилася тенденція так званих «двох третин». Це означає, що пропорція між багатими і незаможними верствами населення країни, як правило, така: третина населення живе гірше двох третин. Певна річ, добробут третини населення розвинутих країн і тих, що розвиваються, – величини не порівнювані: кількість і якість споживаних продуктів, послуг, інформації різко відрізняються. Таке становище зумовлене різним рівнем суспільного поділу праці, сукупністю матеріальних і соціальних умов життя людства [17, с. 139].

Харчові потреби стоять на першому місці в ієрархії індивідуального споживання. З харчовими потребами також пов'язані витрати домогосподарств на побутову техніку, за допомогою якої відбувається зберігання та приготування їжі. Харчове споживання напряму залежить від величини доходів індивідуального господарства. Частка доходів, що витрачається на харчування, прямо залежить від цін на продукти харчування, які, у свою чергу, пов'язані з об'ємом наявної пропозиції. Величина пропозиції залежить від таких факторів:

- ✦ вартість одиниці товару;
- ✦ потреба в даному товарі на ринку в певний період часу;
- ✦ рівень конкуренції в даній галузі;
- ✦ рентабельність товару;

- ★ податкова політика та політика торгових агентів [18, с. 25].

Закон пропозиції свідчить: якщо ціна на продукцію знижується, то кількість товару, що ввозиться на ринок, скорочується. Для ринку продовольчих товарів це не є безумовним, оскільки сільськогосподарське виробництво залежить від ґрунтово-кліматичних і метеорологічних умов, які, у свою чергу, обумовлюються сонячною активністю. Сонячна активність найбільш стабільно впливає на розвиток зернових культур через зміну вологості й температури. Максимальній сонячній активності відповідає зростання температури землі, зниження вологості повітря і відносно високе виробництво зернових культур. Сонячна активність має свої цикли, що обумовлює певні врожаї кожного року [19, с. 3 – 4].

Фактори, які впливають на частку доходів, що витрачається на продукти харчування, представлені на *рис. 1*.

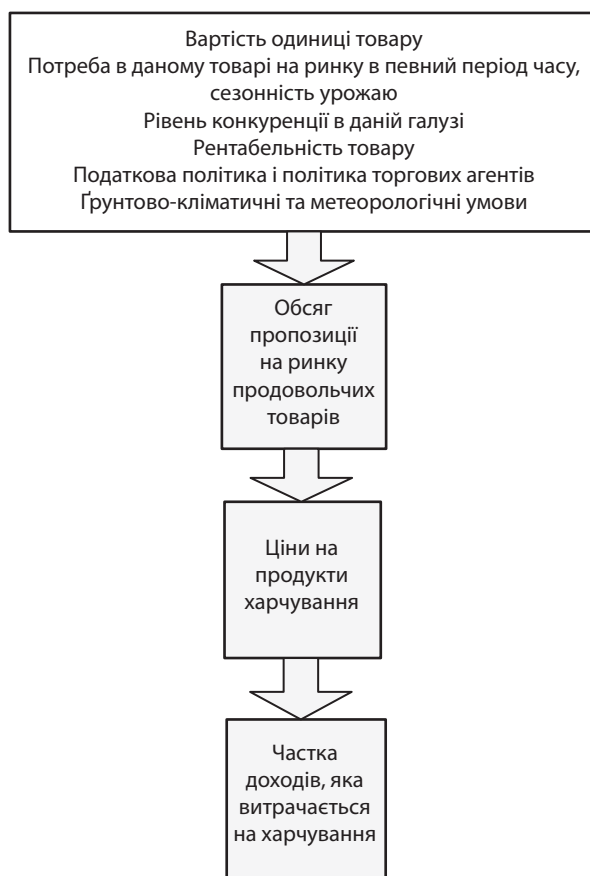


Рис. 1. Фактори, що впливають на частку доходів, що витрачається на харчування

Складено автором за матеріалами [18, 19].

У країнах з розвинутою економікою харчові витрати складають менше 20 – 30% від загального обсягу витрат, у багатьох країнах, що розвиваються, ці показники досягають позначки 60 відсотків і більше [20, с. 18]. Тобто, найбільш бідніше населення країн, що розвиваються, змушене витрачати майже весь свій дохід на продукти харчування, але і в такій ситуації не забезпечується повноцінне харчування через постійно зростаючі ціни на продовольство.

Кризи і періоди промислового застою розоряють дрібних виробників, які поповнюють армію безробітних і збільшують залежність найманої праці від капіталу, що веде до відносного, а іноді й до абсолютного погіршення становища робітничого класу, яке, зокрема, характеризу-

ється скороченням обсягу споживання і погіршенням його структури. Тобто, однією з головних причин голоду та недоїдання стає бідність, яка не дає можливості купувати та споживати достатню кількість продуктів.

На сучасному етапі проблема нестачі продовольства, як вважає більшість вчених, повинна вирішуватися не за допомогою поставок продовольства за низькими цінами, які практикувалися останні десятиліття, а шляхом усунення основних факторів бідності. У слаборозвинених країнах у першу чергу голодують селяни. Причиною голоду в Африці є те, що більшість сільськогосподарського населення не має доступу до технічних і фінансових засобів для збільшення продуктивності земель [1, с. 695].

Відсутність належного матеріального забезпечення значно погіршує раціон харчування, вміст калорій, вітамінів, мікроелементів якого є дуже низьким, що має негативний вплив на здоров'я людини.

Науково доведено, що нестача продовольства має безліч побічних наслідків: люди, що недоїдають, гірше працюють, погано вчаться, частіше хворіють та ін. За оцінками Всесвітньої Організації Охорони Здоров'я, хронічна нестача їжі призводить до передчасної смерті або інвалідності кожного третього, що недоїдає або голодує. Особливо вразливі діти: їх організми серйозно ослаблені голодом, тому їх часто вбивають хвороби, які не були б смертельними у звичайних обставинах [21].

Тобто, робітники, що не отримують достатньої кількості грошей для забезпечення життєдіяльності, поступово втрачають свою працездатність. Таким чином, утворюється замкнуте коло протиріч. У людини, що погано харчується через малий дохід, спостерігається зниження фізичної та розумової активності, що, у свою чергу, не дає працівнику плідно працювати та отримувати більше грошей. Працівник не в змозі повною мірою застосовувати свою робочу силу, тобто, сукупність своїх фізичних, розумових і організаторських здібностей, набутих знань і досвіду. А отже, погане харчування призводить до зниження ефективності праці, що, у свою чергу, уповільнює економічний розвиток слаборозвинених країн.

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зробити висновок, що великою мірою глобальна продовольча проблема залежить від розвитку ринкових відносин. Для купівлі продуктів харчування необхідні гроші, які частіше за все представляють собою заробітну плату, тобто, перетворену форму вартості та ціни робочої сили. У більшості країн, що розвиваються, велика частина населення не отримує достатню кількість коштів для підтримки своєї життєдіяльності. Основними причинами цього стає великий рівень безробіття, що дає змогу роботодавцям сплачувати мізерну заробітну плату через велику конкуренцію на ринку праці. Через погане харчування знижується ефективність та продуктивність праці, що в цілому знижує економічний розвиток країн «периферії». Можна констатувати, що для боротьби з голодом необхідне забезпечення всіх працездатних людей роботою з достойною оплатою. Від влади голодуючих країн потрібне проведення політики, що забезпечує доступ до землі як засобу виробництва та забезпечення стабільних доходів всіх верств населення. Тобто, в основі глобальної продовольчої проблеми лежить економічна основа розвитку трудових відносин. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Хисамутдинов И. А.** Основы экономики и теории рынка : учеб. пособ. / И. А. Хисамутдинов. – Уфа : Изд-во УГНТУ, 2010 – 734 с.
2. Экономическая теория / Под ред. А. И. Попова. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 544 с.
3. **Рикардо Д.** Начало политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо; [Пер. с англ.; предисл. П. Н. Ключкина]. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
4. **Мальтус Т. Р.** Опыт о законе народонаселения / Т. Р. Мальтус. – Петрозаводск : Петроком, 1993. – 139 с.
5. **Трунин С. Н.** Экономика труда / С. Н. Трунин. – М. : Экономика, 2009. – 496 с.
6. **Фалькнер С. А.** Происхождение железного закона заработной платы: социальные проблемы в экономической литературе XVII-го и XVIII-го вв. / С. А. Фалькнер. – М. : 3-я Государственная типография, 1920. – С. 121 – 126.
7. **Борисов Е. Ф.** Экономическая теория : учебник / Е. Ф. Борисов – М. : Юристъ, 1997. – 568 с.
8. **Загуляев Д. С.** Организация отплаты труда рабочих на техническом обслуживании оборудования промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Д. С. Загуляев. – Ижевск, 2007. – С. 31.
9. Історія економічних учень : навч. посіб. / В. Д. Базилевич, Н. І. Гражевська, Т. В. Гайдай, П. М. Леоненко, А. П. Нестеренко. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.
10. **Бём-Баверк О.** Избранные труды о ценности, проценте и капитале / Ойген фон Бём-Баверк. – М. : Эксмо, 2009. – 912 с.
11. **Бём-Баверк О.** Критика теории Маркса / Ойген фон Бём-Баверк. – М. : Социум, 2002. – 284 с.
12. Економіка праці та соціально-трудоі відносини : навч.-метод. посібник / За заг. ред. проф. Качана Є. П. – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – 373 с.
13. Офіційний сайт Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/>
14. **Фролова Т. А.** Экономика предприятия / Т. А. Фролова. – Таганрог : ТРТУ, 2005. – 112 с.
15. Политика доходов и заработной платы : учебник / Под ред. П. В. Савченко и Ю. П. Кокина. – М. : Юристъ, 2000. – 456 с.
16. **Воробьев Е. М.** Экономическая теория. Курс лекций / Е. М. Воробьев, А. А. Гриценко, М. Н. Ким, В. Н. Лисовицкий. – Х. : ФОП Чиженко С. Ю., 2006. – 396 с.
17. Основи економічної теорії / В. О. Рибалкін, М. О. Хмельевський, Т. І. Біленко та ін. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. – 351 с.
18. **Власова О. В.** Рынок продовольственных товаров / О. В. Власова, Е. Н. Киселева, Е. Б. Коннова. – М. : Вузовский учебник, 2009 – 144 с.
19. **Трухачев В. И.** Сезонные и циклические закономерности зернового производства / В. И. Трухачев, А. Н. Байдаков, Е. Г. Никитенко // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – № 75(01). – С. 3 – 4.
20. Global Wage Report 2008-09 / International Labour Office. – Geneva, 2008. – 120 p.
21. Офіційний сайт Всесвітньої Організації Охорони Здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.who.int/ru/

REFERENCES

Borisov, E. F. *Ekonomicheskaja teoriia* [Economic theory]. Moscow: Yurist, 1997.

Bazylevych, V. D., Hrazhevska, N. I., and Haidai, T. V. *Istoriia ekonomichnykh uchen* [History of economic doctrines]. Kyiv: Znan-
nia, 2004.

Bem-Baverk, O. *Izbrannye trudy o tsennosti, protsente i kapitali* [Selected works of the value, and the percentage of capital]. Moscow: Eksmo, 2009.

Bem-Baverk, O. *Kritika teorii Marksa* [Criticism of Marx's theory]. Moscow: Sotsium, 2002.

Ekonomicheskaja teoriia [Economic theory]. St. Petersburg: Piter, 2009.

Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny [Labor Economics and Labor Relations]. Ternopil: TDEU, 2006.

Falkner, S. A. *Proiskhozhdenie zhelezного zakona zarabotnoy platy: sotsialnye problemy v ekonomicheskoy literature XVII-go i XVIII-go vv.* [Origin of iron law of wages: social problems in the economic literature XVII-th and XVIII-th century]. Moscow: 3-ia Gosudarstvennaia tipografiia, 1920.

Frolova, T. A. *Ekonomika predpriatiia* [Enterprise Economics]. Taganrog: TRTU, 2005.

Global Wage Report 2008-09. Geneva: International Labour Office, 2008.

Khislamutdinov, I. A. *Osnovy ekonomiki i teorii rynka* [Fundamentals of the economy and market theory]. Ufa: UGNTU, 2010 – 734 s.

Maltus, T. R. *Opyt o zakone narodonaseleniia* [Essay on the Principle of Population]. Petrozavodsk: Petrokom, 1993.

Ofitsiinyi sait Prodovolchoi i silskohospodarskoi orhanizatsii OON (FAO). <http://www.fao.org/>

Ofitsiinyi sait Vsesvitnoi Orhanizatsii Okhorony Zdorov'ia. www.who.int/ru/

Politika dokhodov i zarabotnoy platy [Incomes policy and wages]. Moscow: Yurist, 2000.

Rikardo, D. *Nachalo politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniia* [Principles of Political Economy and Taxation]. Moscow: Eksmo, 2007.

Rybalkin, V. O., Khmelevskiy, M. O., and Bilenko, T. I. *Osnovy ekonomichnoi teorii* [Basic economic theory]. Kyiv: Akademiia, 2002.

Trukhachev, V. I., Baydakov, A. N., and Nikitenko, E. G. "Sezonnye i tsiklicheskie zakonomernosti zernovogo proizvodstva" [Seasonal and cyclical patterns of grain production]. *Nauchnyy zhurnal KubGAU*, no. 75(01) (2012): 3-4.

Trunin, S. N. *Ekonomika truda* [Labor Economics]. Moscow: Ekonomika, 2009.

Vorobev, E. M., Gritsenko, A. A., and Kim, M. N. *Ekonomicheskaja teoriia* [Economic theory]. Kharkiv: Chizhenko S. Yu., 2006.

Vlasova, O. V., Kiseleva, E. N., and Konnova, E. B. *Rynok proizvodstvennykh tovarov* [Food market]. Moscow: Vuzovskiy uchebnyk, 2009.

Zaguliaev, D. S. "Organizatsiia otplaty truda rabochikh na tekhnicheskome obsluzhivaniie oborudovaniia promyshlennykh predpriatii" [Organization of workers to repay the maintenance of equipment of industrial enterprises]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.05*, 2007.

ПРОЕКТУВАННЯ ОСНОВНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: АНАЛІЗ ПІДХОДІВ

ЦИМБАЛЮК С. О.

УДК 331.221.123

Цимбалюк С. О. Проектування основної заробітної плати на українських підприємствах: аналіз підходів

Метою статті є дослідження та обґрунтування найприйнятніших підходів до проектування основної заробітної плати на українських підприємствах. Обґрунтовано складності формування груп з оплати праці на основі традиційної процедури тарифікації праці. Сформульовано дефініції понять «грейд» і «грейдування». Виокремлено особливості проектування основної заробітної плати з використанням процедури грейдування. Досліджено підходи до проектування основної заробітної плати, що використовуються на українських підприємствах. Установлено, що найпоширенішим залишається традиційний підхід до розроблення тарифних умов оплати праці. Обґрунтовано, що проектування основної заробітної плати з використанням процедури грейдування дає змогу підвищити справедливість в оплаті праці, посилити індивідуалізацію заробітної плати завдяки тому, що у процесі визначення розміру винагороди враховуються цінність посади (роботи), рівень розвитку професійно значущих компетенцій у працівника та індивідуальні результати праці. Подальші дослідження мають бути спрямовані на розроблення науково-методичних рекомендацій щодо проектування основної заробітної плати з використанням аналітичних методів оцінювання посад і робіт.

Ключові слова: компенсації, основна заробітна плата, тарифні умови оплати праці, тарифікація праці, грейд, грейдування.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

Цимбалюк Світлана Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: cymso@ukr.net

УДК 331.221.123

Цимбалюк С. А. Проектирование основной заработной платы на украинских предприятиях: анализ подходов

Целью статьи являются исследование и обоснование наиболее приемлемых подходов к проектированию основной заработной платы на украинских предприятиях. Обоснованы сложности формирования групп по оплате труда на основе традиционной процедуры тарификации труда. Сформулированы дефиниции понятий «грейд» и «грейдувание». Выделены особенности проектирования основной заработной платы с использованием процедуры грейдувания. Исследованы подходы к проектированию основной заработной платы, используемые на украинских предприятиях. Установлено, что наиболее распространенным остается традиционный подход к разработке тарифных условий оплаты труда. Обосновано, что проектирование основной заработной платы с использованием процедуры грейдувания позволяет повысить справедливость в оплате труда, усилить индивидуализацию заработной платы вследствие того, что в процессе определения размера вознаграждения учитываются ценность должности (работы), уровень развития у работника профессионально значимых компетенций и индивидуальные результаты труда. Дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку научно-методических рекомендаций по проектированию основной заработной платы с использованием аналитических методов оценивания должностей и работ.

Ключевые слова: компенсации, основная заработная плата, тарифные условия оплаты труда, тарификация труда, грейд, грейдувание.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

Цимбалюк Светлана Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра управления персоналом и экономики труда, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: cymso@ukr.net

UDC 331.221.123

Tsybalyuk S. A. Planning Basic Wages at Ukrainian Enterprises: Analysis of Approaches

The goal of the article is the study and justification of the most acceptable approaches to planning the basic wage at Ukrainian enterprises. The article justifies difficulties of formation of groups by payment for labour on the basis of the traditional procedure of labour tariffication. It formulates "grade" and "grading" definitions. It specifies specific features of planning basic wage with the use of the grading procedure. It studies approaches to planning the basic wage used at Ukrainian enterprises. It establishes that the most widely used is the traditional approach to development of tariff conditions of payment for labour. It justifies that planning the basic wage with the use of the grading procedure allows increase fairness in payment for labour, increase individualisation of wages due to the fact that the process of identification of size of remuneration takes into account value of the position (work), level of the worker's professionally significant competences and individual results of labour. Further studies should be directed at development of scientific and methodical recommendations on planning the basic wage with the use of analytical methods of assessing positions and work.

Key words: remuneration, basic wages, tariff wage conditions, labour tariffication, grade, grading.

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 9.

Tsybalyuk Svitlana A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Human Resource Management and Labour Economics, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: cymso@ukr.net

Неможливо досягати поставлених цілей без забезпечення підприємства кваліфікованими, компетентними і мотивованими працівниками, а також створення належних умов для ефективного їхньої роботи. Рівень мотивації залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів. Серед зовнішніх факторів важливе місце посідає виплата гідного рівня винагороди, забезпечення справедливої оплати праці, надання конкурентного компенсаційного пакета з урахуванням потреб та інтересів найманих працівників. Лише за таких умов можна розраховувати на підвищення мотивації працівників і відповідно на поліпшення результатів праці.

Проблеми оплати праці є одними з найгостріших для України. З-поміж таких проблем: низький рівень винагороди за працю, порушення підприємствами законодавства у сфері оплати праці, незадовільна диференціація, неузгодженість винагороди зі складністю функцій і обов'язків, рівнем кваліфікації працівників і результатами праці тощо.

Питанням оплати праці, винагороди за працю та компенсаційного пакета присвячено чимало праць. З-поміж зарубіжних авторів, які займалися дослідженням теоретичних і прикладних аспектів формування систем винагород, треба виокремити М. Армстронга, Дж. Мілковича, Е. Лоу-

лер, Дж. Ньюман, Т. Стівенс, Дж. Тропмена, Р. Хендерсона, М. Хемел, Р. Хенімена та ін.

Різні теоретичні та прикладні аспекти матеріальної мотивації та оплати праці викладено в працях вітчизняних вчених: О. Грیشнової, В. Данюка, Т. Кир'ян, А. Колода, Г. Кулікова, В. Лагутіна, Е. Лібанової, Н. Лук'янченко, О. Новікової, І. Петрової та ін. Ці проблеми досліджували також російські вчені: А. Абалкін, І. Алієв, А. Бабініна, В. Бобков, Н. Волгін, Б. Генкін, В. Гімпельсон, Н. Горелов, Ю. Кокін, Р. Колосова, Б. Мазманова, Ю. Одегов, А. Рофе, М. Сорокіна, Р. Яковлев та ін. Прикладним питанням формування компенсаційної політики присвячені праці російських вчених і практиків: С. Бабіна, Л. Бабініної, О. Бодрової, І. Поварича, А. Соснового, А. Федченко та ін.

Разом з тим бракує системних досліджень практики формування компенсаційного пакета на українських підприємствах, а також рівня задоволення найманих працівників винагородою, що її одержують у результаті реалізації своєї здатності до праці. Залишається також не достатньо обґрунтованою доцільність використання різних підходів до проектування різноманітних складових компенсаційного пакета, зокрема і основної заробітної плати.

Метою роботи є дослідження та обґрунтування найприйнятніших підходів до проектування основної заробітної плати на українських підприємствах.

Основна заробітна плата для більшості професійних груп працівників займає найбільшу частку в заробітній платі, а для деяких і в компенсаційному пакеті, і, на відміну від решти виплат і винагород, має переважно постійний характер. У зв'язку з цим чільне місце у формуванні компенсаційної політики займає процедура формування основної заробітної плати. Згідно зі ст. 96 КЗпП України *основою організації заробітної плати є тарифна система*. Остання є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати. Виходячи з основних положень чинного КЗпП України проектування основної заробітної плати має ґрунтуватися на тарифній системі.

Згідно зі згаданою ст. 96 КЗпП України тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Розподіл робіт за розрядами тарифної сітки (посад за групами з оплати праці схеми посадових окладів) залежно від їх складності здійснюється у процесі тарифікації праці. На основі тарифікації визначається складність виконуваних робіт. Тарифікація робіт і присвоєння тарифних розрядів здійснюється на підставі Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників [2] (ДКХПП). Формально ДКХПП є елементом тарифних умов оплати праці. Зокрема, у «Вступі» до Випуску 1 ДКХПП зазначено, що він застосовується як базовий елемент організації заробітної плати разом зі схемами посадових окладів, тарифними сітками, тарифними розрядами, тарифними ставками та коефіцієнтами (міжкваліфікаційними співвідношеннями) [2].

Разом з тим фактично на підставі ДКХПП можна провести тарифікацію робіт і присвоїти тарифні розряди лише робітникам. Щодо решти категорій (керівників, професіоналів, фахівців і технічних службовців), то *на підставі ДКХПП практично не можливо провести тарифікацію і визначити складність робіт і обов'язків, котрі вони виконують*.

У зв'язку з цим питання формування груп з оплати праці, насамперед керівників, професіоналів, фахівців і

технічних службовців, і розроблення міжкваліфікаційних співвідношень в оплаті праці є одним з найскладніших під час розроблення компенсаційної політики на підприємстві. Треба з'ясувати, *чому формування груп з оплати праці на основі традиційної процедури тарифікації праці у більшості випадків не лише не відповідає вимогам сьогодення, а й взагалі неможливе*.

По-перше, в Україні робота з розроблення кваліфікаційних характеристик професій працівників ще триває, окремі випуски ДКХПП лише плануються до видання. Кваліфікаційні характеристики для багатьох професій і посад лише розробляються і ще не опубліковані або потребують розроблення. Тому в чинному Класифікаторі професій [3] відсутні посилання на випуски ДКХПП. У зв'язку з цим підприємства самостійно мають розробляти для певних посад перелік завдань і обов'язків, кваліфікаційні вимоги і вимоги до рівня знань.

По-друге, чинні кваліфікаційні характеристики майже не адаптовані до використання в умовах сьогодення. Порівняльний аналіз їх із кваліфікаційними характеристиками, чинними за Радянського Союзу, показав, що вони дуже схожі, особливо в частині завдань і обов'язків, а також вимог до знань.

По-третьє, чинні кваліфікаційні характеристики є типовими, не ураховують специфіку підприємства, його розміри, кількість рівнів управління і цінність посад.

По-четверте, Класифікатором професій [3] передбачено також утворення похідних назв професій від базових. Похідні посади, назви яких утворено за допомогою додаткових ознак, як-то «заступник», «змінний», «старший», «перший», «помічник» тощо, мають такі ж кваліфікаційні характеристики, що й базові. Хоча насправді перелік завдань і обов'язків за цими посадами, повноваження, відповідальність, цінність посад суттєво різнитимуться. Для таких професій і посад неможливо провести стандартну процедуру тарифікації робіт.

По-п'яте, глобалізаційні процеси, інноваційні тенденції, розвиток управлінських технологій зумовляють виникнення не лише нових видів робіт, не передбачених типовими кваліфікаційними характеристиками певних професій, а й нових професій і посад, які на практиці з'являються раніше, ніж вносяться зміни і доповнення до Класифікатора професій [3] і випусків ДКХПП.

На підставі інформації, що міститься у кваліфікаційних характеристиках керівників, професіоналів, фахівців і технічних службовців, (а в окремих випадках і робітників), можна сформувати лише укрупнені кваліфікаційні групи за критеріями «рівень кваліфікації». У зв'язку з цим *традиційні процедури тарифікації праці не дають змоги у більшості випадків забезпечити об'єктивну диференціацію основної заробітної плати навіть залежно від основних тарифоутворювальних чинників: складності праці, значущості, кваліфікації працівника, не кажучи вже про цінність посади*.

Поряд з використанням традиційних тарифікаційних процедур формування груп з оплати праці і розроблення міжкваліфікаційних співвідношень (диференціація основної заробітної плати) можуть (і в більшості випадків мають) здійснюватися *за результатами оцінювання посад і робочих місць*. Практичним інструментом, який дає змогу оцінити посади і робочі місця і на їх основі сформувати групи з оплати праці, є *процедура ґрейдування*.

Наведено підходи різних авторів до визначення понять «грейд» і «грейдування».

Грейд – зарплатний рівень; група близьких посад з однаковим рівнем заробітної плати [7].

Грейд – група робіт/посад, які мають однакову цінність для роботодавця. Система грейдів – управлінський механізм, який є ієрархічною системою груп робіт/посад, структурованою з метою управління монетарною винагородою, системою соціальних виплат, ефективністю роботи та нематеріальної мотивації персоналу [1, с. 9].

Система грейдів – це різновид матеріальної мотивації персоналу, яка ґрунтується на оцінці відносної цінності посад в компанії, створенні ієрархії посад з відповідними окладами [4].

Грейдинг (авт.– грейдування) – групування посад згідно з певною методикою (визначення «ваги» (авт.– оцінювання посад), класифікація тощо) з метою стандартизації оплати праці в організації [9, с. 16].

Грейдування – створення ієрархії рангів, універсальної для всього персоналу [5].

Грейдування – позиціонування посад, тобто розподіл їх в ієрархічній структурі підприємства згідно з цінністю для підприємства [6].

З усіх визначень можна зробити кілька важливих висновків.

По-перше, до грейду належить група посад і робіт, які мають однакову значущість (цінність) для підприємства.

По-друге, головний критерій віднесення посади/роботи до відповідного грейду – їх цінність для підприємства.

По-третьє, грейди формують за результатами оцінювання посад і робіт за низкою специфічних для підприємства факторів.

По-четверте, для посад/робіт, які належать до одного грейду, встановлюється однаковий діапазон посадових окладів/окладів.

Отже, *грейд* – це група посад/робіт, які сформовані за результатами їх оцінювання за низкою специфічних для підприємства факторів, мають однакову цінність для підприємства і відповідно однаковий діапазон посадових окладів/окладів. *Грейдування* – процедура формування грейдів (об'єднання посад/робіт у групи) згідно з їх цінністю для підприємства, визначеною за результатами оцінювання за низкою специфічних для підприємства факторів, і встановлення діапазону посадових окладів/окладів.

Підходи до проектування основної заробітної плати, що використовуються на українських підприємствах, нами вивчено у процесі соціологічного дослідження практики формування компенсаційної політики. Дослідження проводилося з використанням методу опитування. Опитування було здійснено автором упродовж 2011 – 2013 рр. Генеральна сукупність – найменші працівники, що обіймають посади, які належать до категорій керівників і професіоналів, мають повну вищу освіту й навчаються в системі післядипломної освіти, зокрема здобувають другу вищу освіту у вищих навчальних закладах III і IV рівнів акредитації м. Києва. Кількість респондентів – 193 особи.

Результати дослідження підходів до проектування основної заробітної плати, які використовуються на підприємствах, на яких працюють респонденти, наведено на рис. 1.

Як свідчать результати проведеного нами дослідження, найпоширенішим на вітчизняних підприємствах залишається традиційний підхід до проектування основної

заробітної плати (див. рис. 1). Традиційний підхід передбачає проектування тарифних сіток для оплати праці робітників і схем посадових окладів – для керівників, професіоналів, фахівців і технічних службовців. За традиційного підходу до формування тарифних умов оплати праці кожного розряду (професії) робітників, посади керівників, професіоналів, фахівців, технічних службовців *присвоюються стабільні тарифні ставки, оклади та посадові оклади.*

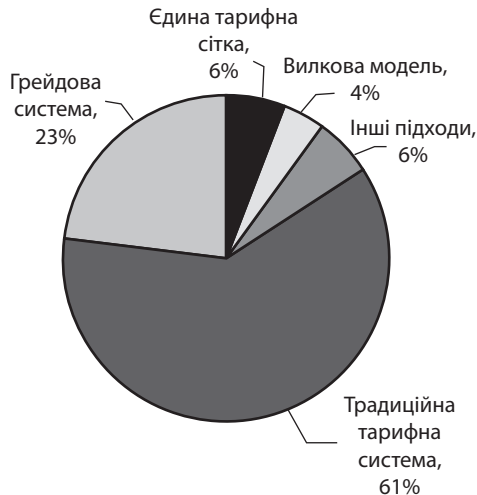


Рис. 1. Підходи до проектування основної заробітної плати на підприємствах, на яких працюють респонденти

Джерело: складено автором за результатами опитування.

У разі використання традиційного підходу до розроблення тарифних умов оплати праці тарифні ставки та посадові оклади переглядаються у випадку:

- ✦ підвищення мінімальної тарифної ставки (окладу) у зв'язку з підвищенням мінімальних державних гарантій, мінімальних гарантій, передбачених генеральною, галузевою чи територіальною угодами;
- ✦ за власною ініціативою роботодавця у разі поліпшення фінансово-економічного стану на підприємстві або ж за ініціативою виборного органу первинної профспілкової організації;
- ✦ зміни тарифних коефіцієнтів (співвідношень), встановлених для певних розрядів, професій і посад, наприклад, зміни діапазону тарифної сітки чи схеми посадових окладів.

Якщо тарифні ставки і посадові оклади на підприємстві не переглядаються, основна заробітна плата працівника може збільшитися лише за умов підвищення розряду для робітників, кваліфікаційної категорії для професіоналів і фахівців, зміни посади, тобто переведення на вище оплачувану посаду чи підвищення у посаді. У разі, якщо на підприємстві обмежені можливості кар'єрного зростання, основна заробітна плата залишатиметься незмінною впродовж тривалого періоду часу.

Оскільки тарифна частина, як ми зазначали, складає значну частку компенсації працівників, то така «стабільність» або незначні зміни в основній заробітній платі, можуть спричинити зниження мотивації у висококваліфікованих, досвідчених і компетентних працівників, їхньої зацікавленості в докладанні більших трудових зусиль і поліпшенні результатів праці.

У вітчизняній практиці одержали *інші підходи, відмінні від традиційного*, насамперед, тим, що основна заробітна плата диференціюється залежно не лише від складнос-

ті праці, кваліфікації, значущості певного виду діяльності, а й інших чинників, які традиційно не є тарифоутворювальними. Такими чинниками можуть бути: індивідуальні та колективні результати праці; стаж роботи; професійно значущі компетенції тощо. З-поміж таких підходів: *грейдовий* (23%) і *вилковий* (4%).

Треба відзначити, що у практиці вітчизняних підприємств одержує поширення проектування основної заробітної плати з використанням процедури грейдування. Однією з причин поширення грейдового підходу до оцінювання посад і формування груп з оплати праці є *недосконалість традиційної процедури тарифікації праці*, про яку вже йшлося.

Треба зазначити, що 3 особи в пункті «інші» виокремили притаманну вітчизняним підприємствам систему «за домовленістю з власником» й 2 особи зазначили, що система оплати праці встановлюється власником на власний розсуд.

Для обґрунтування вибору відповідного підходу до проектування основної заробітної плати *порівнюємо рівень задоволення працівників системою оплати праці на підприємствах, де використовуються різні моделі оплати праці*. Для порівняння візьмемо три найпоширеніші підходи до проектування основної заробітної плати, що використовуються на підприємствах: традиційний підхід, грейдову модель та єдину тарифну сітку (ЄТС).

Порівняльний аналіз відповідей респондентів щодо рівня задоволення системою оплати праці на підприємствах, де використовуються різні підходи до проектування основної заробітної плати, наведено в *табл. 1*.

Дані табл. 1 свідчать про те, що у разі використання грейдового підходу до оцінювання посад і формування квалі-

фікаційних груп підвищується рівень сприйняття найманими працівниками системи оплати праці як справедливої порівняно з традиційним підходом до проектування основної заробітної плати та застосуванням ЄТС. Це пояснюється тим, що процедура грейдування дає змогу підвищити об'єктивність диференціації заробітної плати за рахунок використання аналітичних методів оцінювання посад і робіт за низкою специфічних для підприємства факторів, що визначають цінність посад і робіт для певного підприємства.

Хоча використання грейдового підходу до оцінювання посад і формування кваліфікаційних груп і дає змогу підвищити рівень сприйняття найманими працівниками системи оплати праці як справедливої, проте не гарантує, що у разі використання даного підходу працівники будуть цілком задоволені системою оплати праці й відповідно мотивовані та лояльні до підприємства. Це пов'язано з тим, що основна заробітна плата, хоча і посідає важливе місце в компенсаційному пакеті, проте неналежна увага до інших складових сукупної винагороди може спричинити невдоволення найманих працівників системою оплати праці.

Крім того, важливу роль у сприйнятті найманими працівниками системи оплати праці як справедливої відіграє співставність винагороди, що одержують наймані працівники, з винагородами інших працівників, які виконують подібні роботи. Як зазначає Р. Хендерсон, проектувальники компенсаційних систем мають розуміти, що люди приймають рішення про прийнятну заробітну плату, порівнюючи себе з іншими. Ці порівняння унікальним чином зважуються кожним індивідом. Результати порівнянь, у свою чергу, впливають на рішення найманих працівників, залишитися чи покинути роботу, працювати краще чи саботувати вигоди організації [8, с. 139].

Таблиця 1

Розподіл відповідей респондентів щодо рівня задоволення системою оплати праці на підприємствах, де використовуються різні підходи до проектування основної заробітної плати

Характеристики системи оплати праці/відповіді респондентів	Підходи					
	Традиційний		Грейдовий		ЄТС	
	Осіб	% до загальної кількості	Осіб	% до загальної кількості	Осіб	% до загальної кількості
Задоволеність розміром заробітної плати						
Так	39	33,1	18	40,0	2	16,7
Ні	51	43,2	22	48,9	8	66,6
Важко відповісти	28	23,7	5	11,1	2	16,7
Усього	118	100	45	100	12	100
Справедливість системи оплати праці						
Так	44	37,3	23	51,1	2	16,7
Ні	63	53,4	15	33,3	8	66,6
Важко відповісти	11	9,3	7	15,6	2	16,7
Усього	118	100	45	100	12	100
Прозорість системи оплати праці						
Так	66	55,9	30	66,7	9	75,0
Ні	45	38,1	5	11,1	1	8,3
Важко відповісти	7	5,9	10	22,2	2	16,7
Усього	118	100	45	100	12	100

Джерело: складено автором за результатами опитування.

У разі проектування основної заробітної плати з використанням процедури грейдування підвищується також рівень задоволення найманих працівників розміром заробітної плати (див. табл. 1), оскільки даний підхід передбачає узгодження основної заробітної плати працівників з ринковими значеннями посадових окладів (тарифних ставок, окладів) представників відповідних професійно-кваліфікаційних груп.

Що стосується прозорості системи оплати праці, то за цією характеристикою найбільший відсоток позитивних відповідей респондентів одержано щодо підприємств, на яких використовується ЄТС, і відповідно найменший відсоток – на підприємствах, які додержуються традиційного підходу до проектування основної заробітної плати (див. табл. 1). Високий рівень прозорості системи оплати праці на підприємствах, де застосовуються ЄТС, пояснюється тим, що такі підприємства належать до бюджетного сектора економіки. На таких підприємствах порядок виплати та розміри різних складових заробітної плати чітко регламентований і доведений до найманих працівників.

Порівняємо також залежність розміру заробітної плати від тарифоутворювальних чинників, компетенцій працівника та результатів праці на підприємствах, де використовуються різні підходи до проектування основної заробітної плати (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, найбільший відсоток респондентів, котрі зазначили, що розмір заробітної плати залежить від складності робіт, обов'язків, що виконує працівник, і рівня кваліфікації, простежується на підприємствах, де використовується ЄТС.

Щодо підприємств, на яких проектування заробітної плати здійснюється з використанням процедури грейдування, то менший відсоток респондентів, що відзначили вплив на розмір заробітної плати складності праці та рівня кваліфікації працівників, пояснюється тим, що *під час використання процедури грейдування урахується не стільки складність робіт і обов'язків, які виконує працівник, скільки цінність його роботи (посади) для компанії [остання залежить не лише від складності робіт], й не стільки кваліфікація працівника, скільки рівень розвитку професійно значущих компетенцій*. Це підтверджують результати опитування, оскільки *саме на підприємствах, де використовується грейдовий підхід до оцінювання посад і формування кваліфікаційних груп, на розмір заробітної плати найбільшою мірою впливають компетенції працівника* (див. табл. 2). Також на підприємствах, де застосовується процедура грейдування, простежується найбільша узгодженість винагороди, яку одержує працівник, з індивідуальними результатами праці (див. табл. 2).

Під час соціологічного дослідження нами було з'ясовано думку респондентів щодо необхідності зміни системи оплати праці (рис. 2).

Таблиця 2

Розподіл відповідей респондентів щодо залежності розміру заробітної плати від різних чинників на підприємствах, де використовуються різні підходи до проектування основної заробітної плати

Чинники, які впливають на розмір заробітної плати/ відповіді респондентів	Підходи					
	Традиційний		Грейдовий		ЄТС	
	Осіб	% до загальної кількості	Осіб	% до загальної кількості	Осіб	% до загальної кількості
Складність робіт, обов'язків, що виконує працівник						
Так	62	52,5	27	60,0	9	75,0
Ні	37	31,4	14	31,1	2	16,7
Важко відповісти	19	16,1	4	8,9	1	8,3
Усього	118	100	45	100	12	100
Кваліфікація працівника						
Так	66	55,9	23	51,1	10	83,3
Ні	39	33,1	16	35,6	1	8,3
Важко відповісти	13	11,0	6	13,3	1	8,3
Усього	118	100	45	100	12	100
Компетенції працівника						
Так	70	59,3	28	62,2	4	33,3
Ні	33	28,0	4	8,9	4	33,3
Важко відповісти	15	12,7	13	28,9	4	33,3
Усього	118	100	45	100	12	100
Індивідуальні результати праці працівника						
Так	60	50,8	27	60,0	2	16,7
Ні	45	38,1	11	24,4	8	66,7
Важко відповісти	13	11,0	7	15,6	2	16,7
Усього	118	100	45	100	12	100

Джерело: складено автором за результатами опитування.

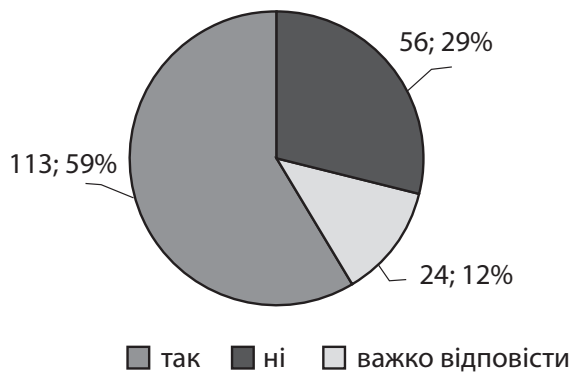


Рис. 2. Розподіл відповідей респондентів на запитання «Чи вважаєте Ви, що систему оплати праці, яка використовується у компанії, в якій Ви працюєте, потрібно змінювати?»

Джерело: складено автором за результатами опитування.

Щодо складових компенсаційного пакета, які потрібно змінювати, то на запитання «У порядку визначення якої частини заробітної плати (компенсаційного пакета) потрібно вносити зміни?» 67% від кількості респондентів, що відзначили необхідність внесення змін до системи оплати праці, зазначили, що потрібно вносити зміни до порядку визначення основної заробітної плати.

Результати соціологічного дослідження засвідчили також, що відрізняються позиції респондентів щодо необхідності внесення змін до системи оплати праці, що використовується у компанії, у разі використання різних підходів до проектування основної заробітної плати (рис. 3). Як свідчать результати дослідження, частка респондентів, що вказали на необхідність внесення змін до системи оплати праці, на підприємствах, де використовується процедура грейдування для проектування основної заробітної плати, найменша.

Крім того, треба зазначити, що 22,2% респондентів, які працюють на підприємствах, де використовується процедура грейдування, відзначила, що потрібно вносити зміни до проектування основної заробітної плати. Частка

таких респондентів, що працюють на підприємствах з традиційним підходом до розроблення тарифних умов оплати праці, склала 44,1% й на підприємствах, де застосовується ЄТС – 41,7%.

ВИСНОВКИ

Результати дослідження підходів до проектування основної заробітної плати підтвердили необхідність використання аналітичних методів під час проведення тарифікаційних робіт з метою формування груп з оплати праці та розроблення міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень в оплаті праці. Проектування основної заробітної плати з використанням процедури грейдування дає змогу підвищити справедливість в оплаті праці, посилити індивідуалізацію заробітної плати завдяки урахуванню рівня розвитку у працівника професійно значущих компетенцій та індивідуальних результатів праці, що є важливим для формування ефективної компенсаційної політики, посилення мотивації працівників, а відтак і поліпшення результатів діяльності на підприємстві. Подальші дослідження мають бути спрямовані на розроблення науково-методичних рекомендацій щодо проектування основної заробітної плати з використанням аналітичних методів оцінювання посад і робіт з урахуванням специфіки, розмірів підприємств і організацій, їхньої належності до відповідного виду економічної діяльності, професійно-кваліфікаційної структури персоналу та ін. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бодрова О. А. Оптимизация оплаты труда на основе системы грейдов : автореф. дис. кан. экон. наук : спец. 08.00.05 / О. А. Бодрова. – М. : Рос. гос. ун-т туризма и сервиса, 2008. – 27 с.
2. Довідник кваліфікаційних характеристик працівників. Випуск 1. Професії працівників, які є загальними для всіх видів економічної діяльності. Розділ 1. Професії керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців, які є загальними для всіх видів економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1152.606.0>. – Дата відвідування: 30.09.2013.

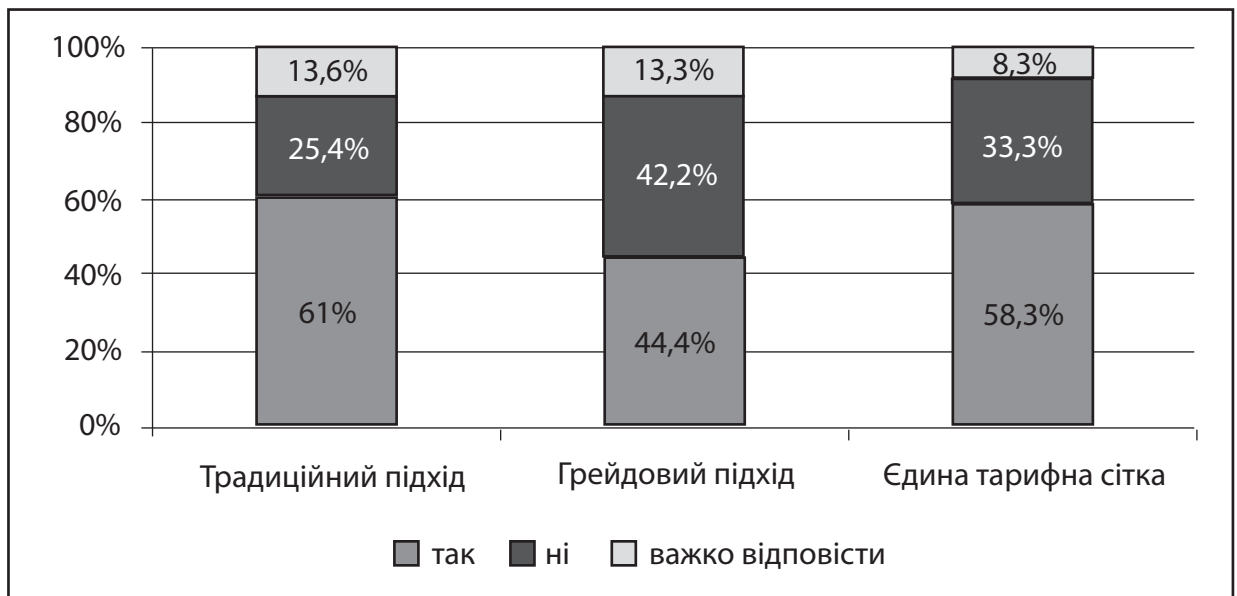


Рис. 3. Розподіл відповідей респондентів на запитання «Чи вважаєте Ви, що систему оплати праці, яка використовується у компанії потрібно змінювати?» залежно від використання різних підходів до проектування основної заробітної плати

Джерело: складено автором за результатами опитування.

3. Національний Класифікатор України ДК 003:2010 «Класифікатор професій». – К. : Соцінформ, 2010. – 746 с.

4. **Попова О.** 7 шагов к успешному проекту. Система грейдов для вашей компании / О. Попова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.crn.ru/numbers/reg-numbers/detail.php?ID=45860>. – Дата обращения: 30.09.2013.

5. **Рутицкая В.** Модель оплаты труда: грейды / В. Рутицкая [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hr-portal.ru/article/model-oplaty-truda-greidy>. – Дата обращения: 30.09.2013.

6. **Слипачук С.** Система грейдов. Методика определения должностных окладов / С. Слипачук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.strategies.com.ua/statti_greid.html. – Дата обращения: 30.09.2013.

7. Словарь менеджера по персоналу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.promanov.ru/Dictionary.html>. – Дата обращения: 30.09.2013.

8. **Хендерсон Р.** Компенсационный менеджмент. Стратегия и тактика формирования заработной платы и других выплат / Р. Хендерсон. – СПб. : Питер, 2004. – 880 с.

9. **Чермеков В. П.** Грейдинг: технология построения системы управления персоналом / В. П. Чермеков. – М. : Вершина, 2007. – 208 с.

REFERENCES

Bodrova, O. A. "Optimizatsiia oplaty truda na osnove sistemy greydov" [Optimization based pay grade system]. *Avtoref. dis. kan. ekon. nauk : spets. 08.00.05*, 2008.

Chermekov, V. P. *Greyding: tekhnologiya postroeniia sistemy upravleniia personalom* [Grading: technology of the personnel management system]. Moscow: Vershina, 2007.

"Dovidnyk kvalifikatsiinykh kharakterystyk pratsivnykiv" [Directory of job descriptions of employees]. <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1152.606.0>

Khenderson, R. *Kompensatsionnyy menedzhment. Strategii i taktika formirovaniia zarabotnoy platy i drugikh vyplat* [Compensation management. Strategy and tactics of wage formation and other payments]. St. Petersburg: Piter, 2004.

Natsionalnyi Klyasyfikator Ukrainy DK 003:2010 «Klyasyfikator profesii» [National Classifier of Ukraine DK 003:2010 "classifier of professions"]. Kyiv: Sotsinform, 2010.

Popova, O. "7 shagov k uspesnomu proektu. Sistema greydov dlia vashey kompanii" [7 Steps to a successful project. Grading system for your company]. <http://www.crn.ru/numbers/reg-numbers/detail.php?ID=45860>

Rutitskaia, V. "Model oplaty truda: greidy" [Model wage: Grady]. <http://www.hr-portal.ru/article/model-oplaty-truda-greidy>

Slipachuk, S. "Sistema greydov. Metodika opredeleniia dolzhnostnykh okladov" [Grading system. Methodology for determining salaries]. http://www.strategies.com.ua/statti_greid.html

"Slovar menedzhera po personalu" [Dictionary personnel manager]. <http://www.promanov.ru/Dictionary.html>

УДК 378 : 314.15 (477)

КОГНІТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

РОМАШОВА Я. В.

УДК 378 : 314.15 (477)

Ромашова Я. В. Когнітивні технології як засіб дослідження та регулювання освітньої міграції в Україні

Метою статті є вдосконалення системи управління міграційними процесами на основі використання когнітивних технологій як новітнього засобу дослідження та регулювання освітньої міграції в Україні. Обґрунтовано ефективність застосування когнітивних технологій для побудови сценаріїв розвитку міграційних процесів у системі вищої освіти. Побудовано когнітивну модель дослідження та регулювання освітньої міграції в Україні з урахуванням усієї сукупності причинно-наслідкових зв'язків під впливом множини факторів, що виникають на різних рівнях управління (державному, регіональному, рівні ВНЗ), що дає змогу визначити можливі варіанти розвитку ситуації (системи), знаходження шляхів і механізмів впливу на ситуацію з метою досягнення бажаних результатів, уникнення небажаних наслідків і розробки комплексу заходів впливу на ситуацію.

Ключові слова: освітня міграція, когнітивна модель, фактори, алгоритм, управлінські рішення, сценарій розвитку, іноземні студенти

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 14.

Ромашова Яніна Володимирівна – заступник начальника навчального відділу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: yanina.romashova@gmail.com

УДК 378 : 314.15 (477)

UDC 378 : 314.15 (477)

Ромашова Я. В. Когнитивные технологии как средство исследования и регулирования образовательной миграции в Украине

Romashova Y. V. Cognitive technologies as means of study and regulation of educational migration in Ukraine

Целью статьи является совершенствование системы управления миграционными процессами на основе использования когнитивных технологий как нового средства исследования и регулирования образовательной миграции в Украине. Обоснована эффективность применения когнитивных технологий для построения сценариев развития миграционных процессов в системе высшего образования. Построена когнитивная модель исследования и регулирования образовательной миграции в Украине с учетом всей совокупности причинно-следственных связей под влиянием множества факторов, возникающих на различных уровнях управления (государственном, региональном, уровне вуза), что позволяет определить возможные варианты развития ситуации (системы), нахождения путей и механизмов влияния на ситуацию с целью достижения желаемых результатов, избегания нежелательных последствий и разработки комплекса мер воздействия на ситуацию.

The goal of the article is improvement of the system of management of migration processes on the basis of use of cognitive technologies as a new means of study and regulation of educational migration in Ukraine. The article justifies efficiency of application of cognitive technologies for developing scenarios of development of migration processes in the system of higher education. It builds a cognitive model of study and regulation of educational migration in Ukraine with consideration of the whole totality of cause-effect relations under influence of many factors that appear at various levels of management (state, regional, organisational), which allows determination of possible variants of development of a situation (system), finding ways and mechanisms of influencing the situation with the aim of achieving desired results, avoiding undesirable consequences and development of a set of measures of influencing the situation.

Ключевые слова: образовательная миграция, когнитивная модель, факторы, алгоритм, управленческие решения, сценарий развития, иностранные студенты.

Key words: educational migration, cognitive model, factors, algorithm, managerial decisions, development scenario, foreign students.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

Ромашова Яніна Володимирівна – заступник начальника, учебный отдел, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Romashova Yanina V. – Deputy Head of the Department, Study Department, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: yanina.romashova@gmail.com

E-mail: yanina.romashova@gmail.com

3. Національний Класифікатор України ДК 003:2010 «Класифікатор професій». – К. : Соцінформ, 2010. – 746 с.

4. **Попова О.** 7 шагов к успешному проекту. Система грейдов для вашей компании / О. Попова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.crn.ru/numbers/reg-numbers/detail.php?ID=45860>. – Дата обращения: 30.09.2013.

5. **Рутицкая В.** Модель оплаты труда: грейды / В. Рутицкая [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hr-portal.ru/article/model-oplaty-truda-greidy>. – Дата обращения: 30.09.2013.

6. **Слипачук С.** Система грейдов. Методика определения должностных окладов / С. Слипачук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.strategies.com.ua/statti_greid.html. – Дата обращения: 30.09.2013.

7. Словарь менеджера по персоналу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.promanov.ru/Dictionary.html>. – Дата обращения: 30.09.2013.

8. **Хендерсон Р.** Компенсационный менеджмент. Стратегия и тактика формирования заработной платы и других выплат / Р. Хендерсон. – СПб. : Питер, 2004. – 880 с.

9. **Чермеков В. П.** Грейдинг: технология построения системы управления персоналом / В. П. Чермеков. – М. : Вершина, 2007. – 208 с.

REFERENCES

Bodrova, O. A. "Optimizatsiia oplaty truda na osnove sistemy greydov" [Optimization based pay grade system]. *Avtoref. dis. kan. ekon. nauk : spets. 08.00.05*, 2008.

Chermekov, V. P. *Greyding: tekhnologiya postroeniia sistemy upravleniia personalom* [Grading: technology of the personnel management system]. Moscow: Vershina, 2007.

"Dovidnyk kvalifikatsiinykh kharakterystyk pratsivnykiv" [Directory of job descriptions of employees]. <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1152.606.0>

Khenderson, R. *Kompensatsionnyy menedzhment. Strategii i taktika formirovaniia zarabotnoy platy i drugikh vyplat* [Compensation management. Strategy and tactics of wage formation and other payments]. St. Petersburg: Piter, 2004.

Natsionalnyi Klyasyfikator Ukrainy DK 003:2010 «Klyasyfikator profesii» [National Classifier of Ukraine DK 003:2010 "classifier of professions"]. Kyiv: Sotsinform, 2010.

Popova, O. "7 shagov k uspesnomu proektu. Sistema greydov dlia vashey kompanii" [7 Steps to a successful project. Grading system for your company]. <http://www.crn.ru/numbers/reg-numbers/detail.php?ID=45860>

Rutitskaia, V. "Model oplaty truda: greydy" [Model wage: Grady]. <http://www.hr-portal.ru/article/model-oplaty-truda-greidy>

Slipachuk, S. "Sistema greydov. Metodika opredeleniia dolzhnostnykh okladov" [Grading system. Methodology for determining salaries]. http://www.strategies.com.ua/statti_greid.html

"Slovar menedzhera po personalu" [Dictionary personnel manager]. <http://www.promanov.ru/Dictionary.html>

УДК 378 : 314.15 (477)

КОГНІТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

РОМАШОВА Я. В.

УДК 378 : 314.15 (477)

Ромашова Я. В. Когнітивні технології як засіб дослідження та регулювання освітньої міграції в Україні

Метою статті є вдосконалення системи управління міграційними процесами на основі використання когнітивних технологій як новітнього засобу дослідження та регулювання освітньої міграції в Україні. Обґрунтовано ефективність застосування когнітивних технологій для побудови сценаріїв розвитку міграційних процесів у системі вищої освіти. Побудовано когнітивну модель дослідження та регулювання освітньої міграції в Україні з урахуванням усієї сукупності причинно-наслідкових зв'язків під впливом множини факторів, що виникають на різних рівнях управління (державному, регіональному, рівні ВНЗ), що дає змогу визначити можливі варіанти розвитку ситуації (системи), знаходження шляхів і механізмів впливу на ситуацію з метою досягнення бажаних результатів, уникнення небажаних наслідків і розробки комплексу заходів впливу на ситуацію.

Ключові слова: освітня міграція, когнітивна модель, фактори, алгоритм, управлінські рішення, сценарій розвитку, іноземні студенти

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 14.

Ромашова Яніна Володимирівна – заступник начальника навчального відділу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: yanina.romashova@gmail.com

УДК 378 : 314.15 (477)

UDC 378 : 314.15 (477)

Ромашова Я. В. Когнитивные технологии как средство исследования и регулирования образовательной миграции в Украине

Romashova Y. V. Cognitive technologies as means of study and regulation of educational migration in Ukraine

Целью статьи является совершенствование системы управления миграционными процессами на основе использования когнитивных технологий как нового средства исследования и регулирования образовательной миграции в Украине. Обоснована эффективность применения когнитивных технологий для построения сценариев развития миграционных процессов в системе высшего образования. Построена когнитивная модель исследования и регулирования образовательной миграции в Украине с учетом всей совокупности причинно-следственных связей под влиянием множества факторов, возникающих на различных уровнях управления (государственном, региональном, уровне вуза), что позволяет определить возможные варианты развития ситуации (системы), нахождения путей и механизмов влияния на ситуацию с целью достижения желаемых результатов, избегания нежелательных последствий и разработки комплекса мер воздействия на ситуацию.

The goal of the article is improvement of the system of management of migration processes on the basis of use of cognitive technologies as a new means of study and regulation of educational migration in Ukraine. The article justifies efficiency of application of cognitive technologies for developing scenarios of development of migration processes in the system of higher education. It builds a cognitive model of study and regulation of educational migration in Ukraine with consideration of the whole totality of cause-effect relations under influence of many factors that appear at various levels of management (state, regional, organisational), which allows determination of possible variants of development of a situation (system), finding ways and mechanisms of influencing the situation with the aim of achieving desired results, avoiding undesirable consequences and development of a set of measures of influencing the situation.

Ключевые слова: образовательная миграция, когнитивная модель, факторы, алгоритм, управленческие решения, сценарий развития, иностранные студенты.

Key words: educational migration, cognitive model, factors, algorithm, managerial decisions, development scenario, foreign students.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

Ромашова Яніна Володимирівна – заступитель начальника, учебный отдел, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Romashova Yanina V. – Deputy Head of the Department, Study Department, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: yanina.romashova@gmail.com

E-mail: yanina.romashova@gmail.com

Сучасний етап цивілізаційного розвитку відбувається під впливом глобалізаційних тенденцій, невід'ємною складовою яких є міграція населення. Міграційні процеси створюють мозаїчну картину в системі розміщення народонаселення по території Землі та здійснюють все більший вплив на всі сторони життя людей. Україна в цьому процесі займає місце в групі країн-лідерів, де міграційна активність далеко перевершує середні значення. З усіх видів міграції найбільш актуальними для України є трудова і освітня. Трудова міграція набула зараз поширеного масштабу, оскільки рівень життя в різних країнах все більше диференціюється, а ринок праці знаходиться під впливом глобального перерозподілу зайнятості і заробітної плати. Освітня міграція розглядається як суттєвий позитив, вона генерує інтелектуальний капітал і приносить Україні суттєву частину доходу [4, 11]. Освітня міграція іноземців в Україну обумовлена, з одного боку, наявністю розвинутої системи освітніх закладів, а з іншого боку – вона підвищує престиж України серед інших країн світової освітньої системи вищого рівня [14].

Проведений аналіз доводить, що на даний час Україна ще зберегла привабливість для іноземних студентів, є позитивна динаміка приросту іноземних студентів [13], але гостро стоїть завдання завдяки системі цільових заходів у сфері якості освіти і якості життя в Україні зберегти та поліпшити цю ситуацію, удосконалити управління процесом міграції та підсилити економічний вплив вищої освіти на результати діяльності суб'єктів господарювання [12]. Дослідження динаміки підтверджує, що Україна в останні роки збільшує приток іноземців на навчання, чим викликає потребу дослідження особливостей освітньої міграції та її впливу на соціально-економічне середовище національного простору.

Проблеми міграційних процесів є досить актуальними, чим підтверджується значна кількість публікацій та досліджень за різними напрямками даної тематики. Так, у дослідження сутності міграції вагомих вклад внесли відомі вчені Г. Беккер, Б. Бенедікт, Й. Ліхман, Е. Хаммер, Д. Массей, Г. Хьюго, А. Рибаківський, В. Іонцев, Т. Зайончковська, Т. Заславська, В. Мукомеля, налізу понять «міграція», «міграційний процес», «освітня міграція» присвятили свої праці О. Малиновська, М. Романюк, О. Хомра, соціально-економічні аспекти міграції досліджували М. Денисенко, Е. Лібанова, В. Переведенцев, С. Сассен, М. Абелла, О. Позняк, О. Шиманська. Аспекти освітньої міграції в контексті розвитку освітньої системи України досліджували: А. Гриненко, В. Журавський, М. Згуровський, А. Колесник, В. Куценко, А. Курій, А. Семів, А. Федосов, Г. Чуйко та інші. Але не зважаючи на досить значну кількість наукових досліджень міграційних процесів, у сучасній літературі приділяється недостатньо уваги проблемі регулювання освітніх міграційних потоків на різних рівнях, недостатньо висвітлені питання збалансованого управління на всіх рівнях ієрархії, не досить повно розкриті фактори впливу на освітню міграцію економічного і соціально-політичного характеру, а також обмеженість використання сучасного економіко-математичного інструментарію та аналітичних досліджень.

Тому в роботі пропонується удосконалення системи управління міграційними процесами на основі використання когнітивних технологій [9, 10] як новітнього засобу дослідження та регулювання освітньої міграції в Україні.

Розглянемо основні особливості та переваги даного інструментарію. У сучасних умовах підвищення ролі окремих соціально-економічних систем у загальнонаціональ-

них і світогосподарських процесах, формуванні інформаційного суспільства та розвитку комп'ютерних технологій зростає науково-практичний інтерес до засобів когнітивного моделювання. Його застосування дозволяє за допомогою зручних програмних засобів в умовах недостатньої інформації проводити імітаційні експерименти, розробляти сценарії розвитку ситуації та швидко реагувати на зміни в економічній системі варіювання певних параметрів побудованих моделей, що без сумніву значно підвищує ефективність вирішення задач з управління цими системами [7]. Багатоспрямованість когнітивного моделювання та його багатоплановість у застосуванні посилює зацікавленість вчених. Дослідженню соціально-економічних процесів і явищ з використанням апарату когнітивного аналізу присвячено багато праць переважно російських вчених: А. А. Кулініча [5], В. І. Максимова [7, 8], С. В. Качаева [6], Г. В. Горелової, Е. Н. Захарової [3]. Когнітивне моделювання розвитку соціально-економічної системи передбачає здійснення ряду дій аналітичного характеру, а також розрахунково-обчислювальних операцій відповідно до заданого алгоритму (табл. 1), що включає декілька етапів дослідження, згрупованих у три блоки процедур [1, 7, 8].

Когнітивний аналіз інформації і здійснення моделювання розвитку об'єкта як такого в результаті дає змогу побудувати сценарій розвитку аналізованого об'єкта на найближчу перспективу. При цьому сценарій може моделюватися за такими двома основними напрямками [6]:

1) сценарій некерованого розвитку об'єкта, тобто саморозвитку як такого – встановлення розвитку аналізованого об'єкта без якої-небудь дії чинників на процеси, що відбуваються [7];

2) сценарій керованого розвитку об'єкта, що розвивається, за двома напрямками:

- ✦ розвиток аналізованого об'єкта при реалізації комплексу встановлених заходів, спрямованих на його стимулювання, досягнення кращих результатів – сценарій розвитку об'єкта за прямим завданням: на основі впровадження заходів;
- ✦ розробка заходів, механізмів управління розвитком аналізованого об'єкта для досягнення раніше визначеної мети – сценарій розвитку об'єкта за зворотним завданням: на основі встановлення цілей [6].

Побудова сценарію розвитку об'єкта дослідження є можливою після проведення всіх процедур, пов'язаних з когнітивним аналізом інформації, зібраної суб'єктом дослідження, та когнітивним моделюванням. Сценарій розвитку системи складається відповідно до зазначеного алгоритму, починаючи з уведення позитивних імпульсів і закінчуючи аналізом отриманих даних когнітограми й внесенням відповідних змін у початково накопичені когнітивні структуровані знання. Послідовність та етапність уведення відповідних одиничних позитивних імпульсів залежить від самого суб'єкта дослідження, що, безумовно, позначається на кінцевих результатах дослідження та множинності сценаріїв розвитку об'єкта [5].

Таким чином, сценарне моделювання полягає в розробці декількох варіантів сценаріїв розвитку аналізованої системи залежно від заданих цілей та завдань суб'єктом дослідження щодо об'єкта, який забезпечує, з одного боку, множинність вибору варіантів розвитку, а з іншого – його оптимальність з урахуванням тих чи інших критеріїв дослідження.

Алгоритм моделювання розвитку системи об'єкта за допомогою застосування когнітивних технологій

ПІДГОТОВЧИЙ ЕТАП. Когнітивний аналіз інформації		
Етап цільової установки	– встановлення основної мети та цілей подальшого дослідження; – визначення об'єкта;	– формування мети або дерева цілей; – вибір системи та її підсистем; – визначення соціально-економічної системи, її процесів
ОСНОВНИЙ ЕТАП. Когнітивне моделювання		
Перший етап дослідження	– аналіз факторів, що характеризують розвиток об'єкта на основі когнітивних структурованих знань;	– виявлення факторів, що характеризують розвиток об'єкта; – групування даних факторів за блоками: базисні фактори, фактори-індикатори, фактори – важелі впливу
Другий етап дослідження	– визначення причинно-наслідкових зв'язків між факторами та сили їх впливу один на одного; – побудова когнітивної карти або ж знакового орієнтованого графу ($G = (Y, A)$) у вигляді матриці суміжності, AG	– визначення позитивності впливу (збільшення/зменшення i -го фактора приведе до збільшення/зменшення j -го фактора – «1»); – визначення негативності (від'ємності впливу (збільшення/зменшення i -го фактора приведе до зменшення/збільшення j -го фактора – «0»)
РЕЗУЛЬТУЮЧИЙ ЕТАП. Побудова сценаріїв розвитку		
Заключний етап дослідження	– проведення сценарного аналізу на основі встановлення імпульсних процесів у аналізовану систему (у матричному вигляді)	– поетапний аналіз змін системи на основі введення одиничних імпульсів у вершині матриці суміжності, AG ; – виявлення основних факторів – важелів впливу; – побудова когнітограм, які відображають сценарний розвиток об'єкта

Проведений аналіз проблеми управління процесами освітньої міграції, дозволив виділити ряд особливостей, притаманних їм, а саме:

- ✦ взаємопов'язаність та різноманітність факторів, які впливають на розвиток освітньої міграції;
- ✦ відсутність достатнього обсягу кількісної інформації щодо динаміки процесів, які відбуваються у системі, у зв'язку з чим виникає необхідність використання як кількісної, так і якісної інформації для опису таких процесів;
- ✦ нестаціонарністю міграційних процесів, що ускладнює побудову їх кількісних моделей.

За таких особливостей для аналізу освітніх міграційних процесів в Україні, їх агрегації на всіх рівнях управління для розробки ефективних управлінських рішень використовується когнітивний підхід, який дозволяє врахувати всю нечітку логіку розвитку процесів за умови впливу та взаємообумовленості дії взаємозалежних факторів. Відповідно до перелічених етапів когнітивного аналізу побудуємо когнітивну модель регулювання освітніх міграційних процесів, яка містить 4 послідовні етапи (рис. 1). Розглянемо етапи когнітивного моделювання економічного розвитку більш детально.

Етап I. На першому кроці даного етапу необхідно визначити мету побудови когнітивної моделі. Когнітивне моделювання сприяє кращому розумінню проблемної ситуації, якісному аналізу системи. Мета моделювання – формування та уточнення гіпотези про функціонування складної системи.

Метою побудови когнітивної моделі регулювання освітніх міграційних процесів є розробка управлінських рішень щодо регулювання освітніх міграційних процесів в Україні, які будуть враховувати повний спектр факторів, причин та умов протікання даних процесів, на основі математичного моделювання впливу факторів та прогнозування ефективності управлінських рішень.

Вихідною характеристикою досліджуваної у роботі системи управління освітньою міграцією та індикатором, що відображає основний результат регулюючих впливів є показник контингенту студентів-іноземців, який позначимо через KSI . Відповідно до рівнів дослідження такий показник розглядатимемо на трьох рівнях: державному (KSI_D), регіональному (KSI_R) і на рівні ВНЗ (KSI_W). Відповідно до визначених рівнів формується залежність вказаних показників:

$$KSI_R = \sum_W KSI_W; \quad KSI_D = \sum_R KSI_R = \sum_R \sum_W KSI_{RW}.$$

Далі, на другому кроці, здійснюється дослідження ситуації згідно з поставленою метою: збір, систематизація, аналіз статистичної та якісної інформації щодо протікання освітніх міграційних процесів, впливу на них різноманітних факторів, визначення необхідних умов та обмежень для моделювання. На базі отриманої інформації (третій крок) формується множина основних факторів, що впливають на формування контингенту іноземних студентів у країні на різних рівнях (державному, регіональному, рівень ВНЗ).

Множину факторів державного впливу на формування контингенту іноземних студентів позначимо через $FD \in \{D_1, D_2, D_3, \dots, D_{10}\}$, вона включає такі фактори: D_1 – географічне розташування країни; D_2 – кліматичні умови, екологічна ситуація в країні; D_3 – соціальна та політична безпека в країні; D_4 – рівень і доступність системи охорони здоров'я в країні; D_5 – рівень розвитку інфраструктури в країні; D_6 – можливість (на законодавчому рівні) працевлаштування під час навчання; D_7 – доступність та інтегрованість освітньої системи в країні; D_8 – підтримка іноземних студентів (на державному рівні); D_9 – вартість міграції; D_{10} – вартість проживання в країні.

Множину факторів регіонального впливу на формування контингенту іноземних студентів позначимо через $FR \in \{R_1, R_2, R_3, \dots, R_8\}$, вона включає такі фактори: R_1 – мова спілкування в регіоні; R_2 – екологічна ситуація в регіоні;

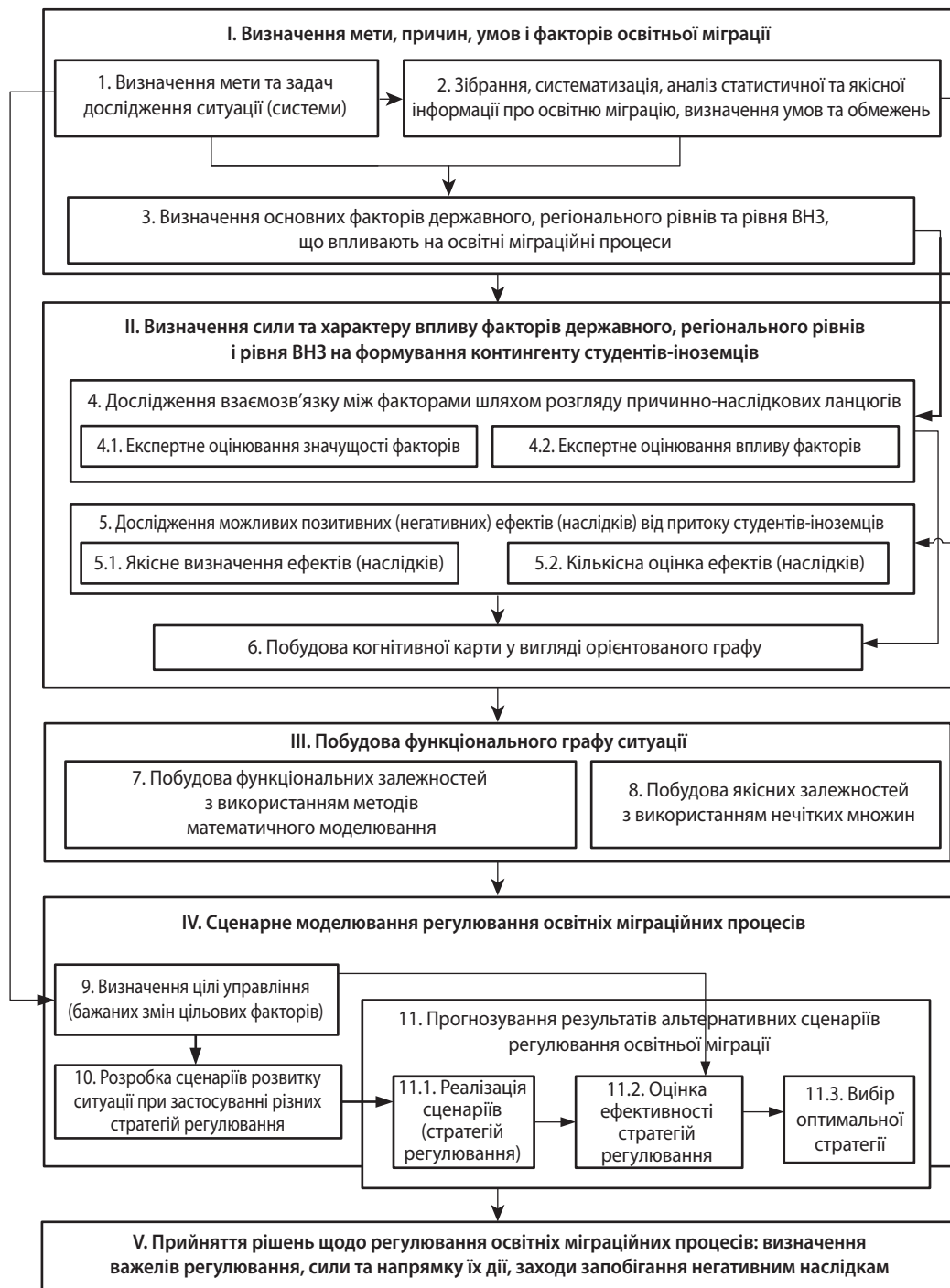


Рис. 1. Когнітивна модель регулювання освітніх міграційних процесів

R_3 – соціальна безпека в регіоні; R_4 – рівень розвитку системи охорони здоров'я в регіоні для іноземців; R_5 – рівень розвитку інфраструктури в регіоні; R_6 – додаткові умови та переваги в регіоні для навчання іноземців; R_7 – рівень корупції правоохоронних органів в регіоні; R_8 – вартість проживання в регіоні.

Отже, множину факторів рівня навчального закладу позначимо через $FW \in \{W_1, W_2, W_3, \dots, W_{10}\}$, до множини факторів, що впливають на освітню міграцію на рівні вищих навчальних закладів (ВНЗ), належать: W_1 – престиж навчального закладу; W_2 – якість навчання; W_3 – мова навчання; W_4 – доступність умов вступу для студентів-іноземців; W_5 – можливість проживання у гуртожитку; W_6 – додаткові переваги, що забезпечуються навчальним

закладом; W_7 – соціальне оточення; W_8 – спадкоємність; W_9 – вартість навчання; W_{10} – рівень корупції в навчальному закладі.

Загальну множину факторів, що впливають на формування контингенту іноземних студентів у країні, позначимо через $F = FD \cup FR \cup FW$, тобто така множина повинна охоплювати фактори впливу трьох рівнів – державного, регіонального та рівня ВНЗ.

Етап II. На четвертому кроці побудови моделі для розуміння та аналізу системи визначаються зв'язки між факторами, характер і сила впливу між ними. Аналіз таких зв'язків необхідний для розробки управлінських впливів на ситуацію. Для структуризації ситуації (системи) у когнітивному аналізі фактори поділяють на групи, кожна з яких

характеризується своєю специфікою, а саме – своїми функціями в моделі.

Отже, на даному етапі проаналізуємо множину факторів, що впливають на формування контингенту іноземних студентів в країні ($F = FD \cup FR \cup FW$), яка охоплює фактори державного, регіонального впливу та рівня ВНЗ. Для виділення базових, надмірних, маловпливових факторів, що слабо пов'язані з базисними, реалізуємо крок 4.1 побудови когнітивної моделі, для чого використовуємо методи експертного оцінювання. Таким чином, на даному етапі експертами якісно оцінений ступінь впливу кожного фактора на прийняття рішення студентів-іноземців про вступ до певного вищого навчального закладу на основі методу аналізу ієрархій [2].

Реалізація кроку 4.2 запропонованого алгоритму побудови когнітивної моделі передбачає здійснення кількісної оцінки взаємного впливу факторів між собою. Сукупність розглянутих факторів утворює умови проживання та навчання іноземних студентів, які можна поділити на три групи: соціальні (US), фінансові (UF) та освітні (UO), причому певні фактори можуть впливати на формування не однієї, а декількох груп умов одночасно.

Соціальні умови можна виразити деяким інтегральним (синтезуючим) показником, який залежить від певних факторів державного, регіонального рівнів та рівня ВНЗ:

$$US = f_s(D_1, D_2, D_3, D_4, D_5; R_1, R_6, R_7; W_1, W_3, W_5, W_6, W_7, W_8).$$

Аналогічно виразимо показник, що відображає формування фінансових умов:

$$UF = f_f(D_4, D_5, D_6, D_8, D_9, D_{10}, R_6, R_7; W_4, W_5, W_6, W_9, W_{10}).$$

і показник формування освітніх умов:

$$UO = f_o(D_6, D_7, D_8; R_6; W_1, W_2, W_3, W_6, W_{10}).$$

де f_i – деяка функція, що враховує якісні та кількісні залежності між елементами множини факторів впливу на формування контингенту іноземних студентів на i -ту групу умов. Сила впливу окремих факторів на умови оцінена експертами.

На п'ятому кроці моделювання здійснюється дослідження та оцінка можливих позитивних (або негативних) ефектів (чи наслідків) від притоку студентів-іноземців. Проведене у роботі дослідження освітніх міграційних процесів дозволило визначити і якісно оцінити можливі ефекти та негативні наслідки від притоку студентів-іноземців для державного, регіонального рівня та навчального закладу. Перелічені ефекти та наслідки умовно можна класифікувати на чотири групи: соціальні, економічні, політичні та демографічні. Множина соціальних ефектів включає: $SE = \{E_2, E_6, E_7, E_8, E_{10}, E_{11}, E_{12}\}$; множина економічних ефектів: $EE = \{E_1, E_4, E_6, E_9\}$; до політичних відноситься ефект виникнення етнічних конфліктів, непорозуміння: $PE = \{E_3\}$; до демографічних відноситься фактор покращення демографічної ситуації в Україні: $DE = \{E_5\}$.

Розглянуті ефекти можуть виникати на державному та регіональному рівнях, на рівні навчального закладу та безпосередньо відноситься до іноземного студента, причому один і той самий ефект може виникати не тільки на одному рівні, але одночасно на декількох. На макро- та мезорівнях виникають такі з ефектів: $DRE = \{E_1, E_2, E_3, E_4, E_5, E_6,$

$E_7, E_8, E_{10}, E_{11}\}$; на рівні вищого навчального закладу виникають ефекти: $WE = \{E_1, E_2, E_3, E_4, E_8, E_9, E_{10}, E_{11}\}$; стосовно конкретного студента іноземця імовірні такі індивідуальні ефекти: $IE = \{E_2, E_3, E_6, E_7, E_8, E_{10}, E_{12}\}$.

Ступінь значущості вказаних ефектів та наслідків для України в цілому та для ВНЗ визначений експертами за шкалою від 0 до 1, де E_1 – надходження додаткових грошових коштів за рахунок ввезення іноземних заощаджень; E_2 – обмін культурними цінностями та досвідом; E_3 – виникнення етнічних конфліктів, непорозуміння; E_4 – збільшення кількості робочих місць; E_5 – покращення демографічної ситуації для України; E_6 – поповнення населення працездатного віку, яке має спеціальність та кваліфікацію; E_7 – виникнення конкуренції за високооплачувану роботу між корінним населенням і мігрантами; E_8 – соціальне оточення (зміна національного складу населення для України); E_9 – додатковий обсяг роботи для ВНЗ у зв'язку з оформленням документів, контролем і звітністю по студентах-іноземцях; E_{10} – престиж навчального закладу; E_{11} – розвиток освітньої системи; E_{12} – спадкоємність.

Реалізація кроку 5.2 когнітивної моделі (див. рис. 1) передбачає кількісну оцінку можливих ефектів від зростання контингенту іноземних студентів. При цьому необхідно враховувати класифікацію ефектів за рівнем виникнення, здійснену вище. Однак не всі з множини описаних наслідків міграційних освітніх процесів в Україні піддаються кількісній оцінці.

Заключним кроком другого етапу є побудова когнітивної моделі у вигляді орієнтованого графа. Опіраючись на результати здійснення кроків 1 – 5, побудуємо орієнтований граф – структурну схему причинно-наслідкових зв'язків елементів досліджуваної системи регулювання освітніх міграційних процесів (рис. 2).

Отже, представлений граф характеризується великою кількістю причинно-наслідкових зв'язків між елементами, що відповідає результатам дослідження процесів освітньої міграції, отриманих на попередніх кроках побудови когнітивної моделі.

Етап III. Побудована когнітивна карта моделі регулювання освітніх міграційних процесів відображає лише факт наявності впливу факторів між собою, але в ній не відображуються ні характер таких впливів, ні динаміка змін впливів залежно від зміни ситуації, ні часові зміни самих факторів.

Ураховання цих обставин потребує побудови когнітивної моделі. Тому на наступному кроці запропонованого алгоритму кожний зв'язок між факторами когнітивної карти розкривається відповідними залежностями, кожна з яких може включати як кількісні, так і якісні змінні. При цьому кількісні змінні представляються у вигляді їх чисельних значень, а кожній якісній змінній ставиться у відповідність сукупність лінгвістичних змінних, що відображують різні стани цієї якісної змінної. Тобто на цьому кроці когнітивна модель ситуації виглядає як функціональний граф, кожна дуга якого є функціональною залежністю між відповідними факторами.

Для реалізації кроку 7 (див. рис. 1) методом прямого оцінювання побудуємо функціональні залежності для змінних, що відображують умови формування контингенту студентів-іноземців. Вплив факторів усіх рівнів на формування соціальних умов зображено на рисунку. При побудові математичної залежності для вираження зміни соціальних умов необхідно враховувати динаміку факторів

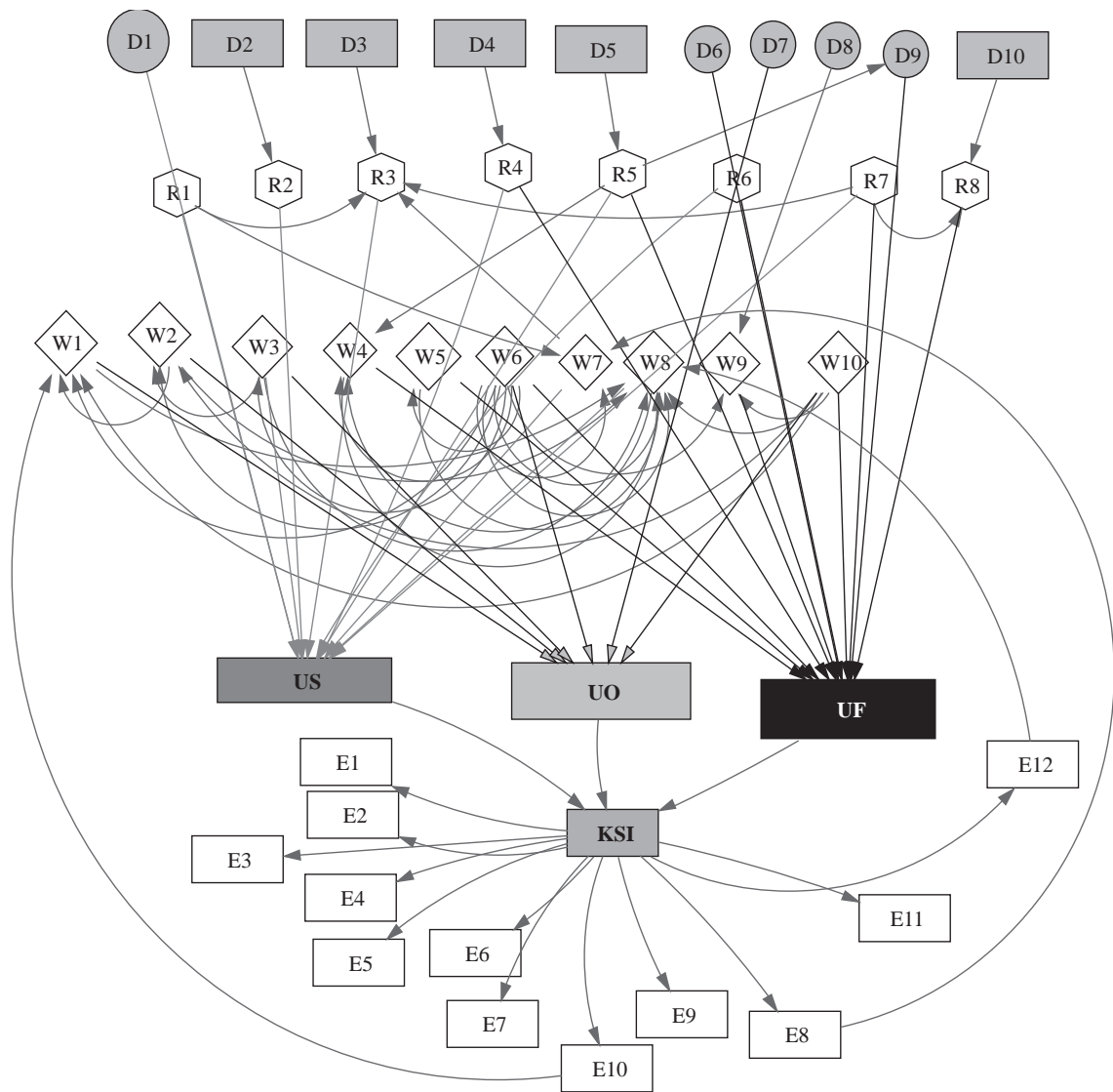


Рис. 2. Когнітивна карта моделі регулювання освітніх міграційних процесів

різного рівня, які впливають на ці умови, а також існуючі соціальні умови, що склалися на початок досліджуваного періоду. Опираючись на оцінки експертів, формування соціальних умов описується такою залежністю:

$$US_t = US_{t-1} + \Delta US_t,$$

$$\begin{aligned} \Delta US_t = & 0.3 \cdot \Delta D_{5t} + 0.4 \cdot \Delta D_{3t} + \\ & + 0.05 \cdot \Delta D_{2t} + 0.05 \cdot \Delta D_{4t} + \\ & + 0.2 \cdot \Delta D_{1t} + 0.6 \cdot \Delta R_{1t} + \\ & + 0.05 \cdot \Delta R_{6t} - 0.6 \cdot \Delta R_{7t} + \Delta W_{1t} + \\ & + 0.5 \cdot \Delta W_{5t} + 0.7 \cdot \Delta W_{6t} + 0.7 \Delta W_{7t} + 0.6 \cdot \Delta W_{8t}. \end{aligned}$$

У результаті розрахунку показник соціальних умов виражатиметься деякою інтегральною оцінкою, яка описуватиме рівень значущості соціальних умов при формуванні контингенту іноземних студентів. Аналогічно, опираючись на ті ж міркування, описуються інші залежності.

На кроці 8 для формування якісних залежностей між факторами-причинами та факторами-наслідками когнітивної моделі регулювання освітніх міграційних процесів пропонується використовувати алгоритм на основі теорії нечітких множин [2].

Етап IV. Сценарне моделювання регулювання освітньої міграції.

Побудовані вище моделі служать базою для розробки сценаріїв розвитку ситуації. Сценарне моделювання дозволить на базі когнітивної моделі визначити можливі варіанти розвитку ситуації, шляхи та механізми впливу на ситуацію з метою досягнення бажаних результатів, уникнути небажаних наслідків, розробити комплекс заходів впливу на ситуацію. Кожний сценарій характеризується вихідними даними, управлінським впливом та отриманим результатом. Таким чином, розглядаються усі можливі варіанти розвитку системи та обирається оптимальна стратегія управління для досягнення бажаних цілей.

Виділяють такі етапи сценарного аналізу [3, 6]:

1. Визначення цілі управління (бажаних змін цільових факторів).
2. Розробка сценаріїв розвитку ситуації при застосуванні різних стратегій управління.
3. Реалізація сценаріїв, перевірка оптимальності розглянутих стратегій управління, вибір оптимальної стратегії.
4. Розробка конкретно-практичних рекомендацій керівникам: визначення факторів управління, сили та напрямку управлінських впливів, передбачення імовірних кризових ситуацій та ін.

Початковим сценарієм є саморозвиток ситуації, тобто вектор управлінських впливів нульовий. Якщо у резуль-

таті саморозвитку ситуації досягаються поставлені цілі, то даний сценарій є базовим для побудови сценаріїв, що моделюють впливи на ситуацію змін зовнішнього середовища. У іншому випадку розглядаються сценарії, що моделюють цілеспрямований розвиток ситуації (досягнення цілей у результаті застосування тих чи інших управлінських заходів).

Моделювання сценаріїв регулювання освітньої міграції здійснюватимемо за трьома напрямками:

1. Прогноз розвитку ситуації за відсутності впливу на неї (саморозвиток ситуації).
2. Прогноз розвитку ситуації з обраним вектором управлінських впливів (пряма задача).
3. Визначення комплексу заходів для досягнення бажаних змін стану ситуації (обернена задача).

Моделювання чисельності студентів-іноземців здійснюється при відомих значеннях для найбільш впливових зовнішніх і внутрішніх факторів формування контингенту іноземних студентів та певних стратегіях регулювання розглядуваних процесів на усіх рівнях, що відповідають оптимістичному, реалістичному та песимістичному сценарію.

Песимістичний сценарій формується за умов комбінації найнижчих значень для факторів-стимуляторів, найвищих значень для факторів-дестимуляторів і вектора управлінських впливів, який можна умовно назвати стратегією «Поточного регулювання за відхиленнями». Для цього сценарію характерна пасивна поведінка навчального закладу щодо залучення іноземних студентів. Регулювання здійснюється загалом на рівні навчального закладу, обмежується розробкою поточних планів та реагуванням на ситуацію, що вже склалася.

Реалістичний сценарій формується, виходячи з комбінації середніх значень факторів різних рівнів, або комбінації найкращих значень факторів-дестимуляторів та найгірших значень факторів-стимуляторів. З точки зору управлінських впливів для реалістичного сценарію характерна стратегія управління «від досягнутого», з елементами передбачення майбутнього. Для цього сценарію характерне застосування елементів аналізу та контролю факторів освітніх міграційних процесів, що виникають назовні та в навчальному закладі. Планування контингенту іноземних студентів здійснюється, опираючись на екстраполяційне передбачення майбутнього.

Також у рамках даного сценарію розглядаються комбінації найгірших значень факторів-дестимуляторів та найкращих значень факторів-стимуляторів. У такому випадку стратегія регулювання освітніх міграційних процесів повинна бути орієнтована на зовнішнє середовище, націлена на зменшення впливу загроз на формування контингенту студентів-іноземців і використання шансів, що сприяють успіху у процесі залучення іноземних студентів.

Оптимістичний сценарій формується за умов комбінації найкращих значень для факторів-стимуляторів, найнижчих значень для факторів-дестимуляторів і вектора управлінських впливів, спрямованих на забезпечення сприятливих умов для нарощення контингенту іноземних студентів на всіх рівнях управління, враховуючи майбутню ефективність регулюючих заходів.

На останньому етапі побудови когнітивної моделі регулювання освітніх міграційних процесів (етап V) здійснюється вибір найбільш ефективних рішень та важелів регулювання умов формування контингенту іноземних

студентів, визначається сила та напрямок їх дії, заходи запобігання негативним наслідкам.

Отже, використання когнітивного підходу до моделювання міграційних освітніх процесів забезпечить підвищення ефективності результатів управління на всіх рівнях ієрархії, оскільки вдосконалена система регулювання міграційних потоків розроблена з урахуванням економічної ситуації країни, регіону та конкретного навчального закладу, що забезпечить проведення відповідної політики в досягненні поставлених цілей на основі математичного моделювання впливу факторів і прогнозування ефективності рішень, що розробляються. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Абдикеев Н. М. Когнитивная экономика в эпоху инноваций / Н. М. Абдикеев, А. Н. Аверкин, Н. А. Ефремова // Вестник РЭА. – 2010. – № 1. – С. 3 – 20.

2. Андрейчиков А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике : уч. пос. / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 368 с. ; Ярушкина Н. Г. Основы теории нечетких и гибридных систем : уч. пос. / Н. Г. Ярушкина. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 320 с.

3. Горелова Г. В. Исследование слабоструктурированных социально-экономических систем: когнитивный подход : монография / Г. В. Горелова, Е. Н. Захарова. – Ростов-н/Д. : Изд-во Рост. ун-та, 2006. – 334 с.

4. Інтегрована система «Вища школа – бізнес-структура»: методологія та концептуальні засади побудови : монографія / В. С. Пономаренко, О. В. Раєвцева, В. Є. Єрмаченко та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 160 с.

5. Кулинич А. А. Система когнитивного моделирования «КАНВА» / А. А. Кулинич [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.raai.org/kulinich/.../pages/kanva2003.html

6. Кульба В. В. Методы формирования сценариев развития социально-экономических систем / В. В. Кульба, Д. А. Кононов, С. А. Косяченко, А. Н. Шубин. – М. : СИНТЕГ, 2004. – 291 с.

7. Максимов В. И. Когнитивные технологии для поддержки принятия управленческих решений / В. И. Максимов, Е. К. Корноушенко С. В. Качаев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.iis.ru/events/19981130/maximov.ru.html

8. Максимов В. И. Когнитивный анализ и управление развитием ситуаций / В. И. Максимов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ipu.web-soft.ru/.../main_katalog_articles.pl

9. Можаров М. С. Когнитивное моделирование как метод исследования педагогических систем / М. С. Можаров, Г. Н. Бойченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://conf-vlad.narod.ru/19.html>

10. Прангишвили И. В. Основы и проблемы когнитивного подхода / И. В. Прангишвили [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ipu.web-soft.ru/.../main_katalog_articles.pl

11. Проблеми підготовки компетентних економістів та менеджерів в Україні : монографія / В. С. Пономаренко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 327 с.

12. Станков Д. Механізми державного управління міграцією в умовах глобалізації / Д. Станков // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2012. – Вип. 4(15). – С. 183 – 190.

13. Статистичні дані України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

14. Чужиков В. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Система вищої освіти / В. Чужиков, Л. Антонюк // Офіційний сайт Фонду ім. Фрідріха Еберта. – Вересень, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09543.pdf>

REFERENCES

Abdikeev, N. M., Averkin, A. N., and Efremova, N. A. "Kognitivnaia ekonomika v epokhu innovatsiy" [Cognitive economy in the age of innovation]. *Vestnik REA*, no. 1 (2010): 3-20.

Andreychikov, A. V., and Andreychikova, O. N. *Analiz, sintez, planirovanie resheniy v ekonomike* [Analysis, synthesis, planning decisions in the economy]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.

Chuzhykov, V., and Antoniuk, L. "Sotsialni naslidky IEvointehratsii Ukrainy. Systema vyshchoi osvity" [The social consequences of European integration of Ukraine. The system of higher education]. <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09543.pdf>

Gorelova, G. V., and Zakharova, E. N. *Issledovanie slabostrukturirovannykh sotsialno-ekonomicheskikh sistem: kognitivnyy podkhod* [Study semistructured socio-economic systems: the cognitive approach]. Rostov-na-Donu: RGU, 2006.

Kulinich, A. A. "Sistema kognitivnogo modelirovaniia "KAN-VA"" [Cognitive modeling system "CANVAS"]. www.raai.org/kulinich/pages/kanva2003.html

Kulba, V. V., Kononov, D. A., and Kosiachenko, S. A. *Metody formirovaniia stsenariiev razvitiia sotsialno-ekonomicheskikh sistem* [Methods of formation scenarios of socio-economic systems]. Moscow: SINTEG, 2004.

Maksimov, V. I., Kornoushenko, E. K., and Kachaev, S. V. "Kognitivnye tekhnologii dlia podderzhki priniatiia upravlencheskikh

resheniy" [Cognitive technology to support management decisions]. www.iis.ru/events/19981130/maximov.ru.html

Maksimov, V. I. "Kognitivnyy analiz i upravlenie razvitiem situatsiy" [Cognitive analysis and development management situations]. http://ipu.web-soft.ru/.../main_katalog_articles.pl

Mozharov, M. S., and Boychenko, G. N. "Kognitivnoe modelirovanie kak metod issledovaniia pedagogicheskikh sistem" [Cognitive modeling as a method for studying pedagogical systems]. <http://conf-vlad.narod.ru/19.html>

Prangishvili, I. V. "Osnovy i problemy kognitivnogo podkhoda" [Bases and problems of the cognitive approach]. http://ipu.web-soft.ru/.../main_katalog_articles.pl

Ponomarenko, V. S. *Problemy pidhotovky kompetentnykh ekonomistiv ta menedzheriv v Ukraini* [Problems of competent economists and managers in Ukraine]. Kharkiv: INZHEK, 2012.

Ponomarenko, V. S., Raievnieva, O. V., and Yermachenko, V. Ie. *Intehrovana systema "Vyshcha shkola – biznes-struktura": metodolohiia ta kontseptualni zasady pobudovy* [Integrated "High school – business structure": methodology and conceptual principles of construction]. Kharkiv: INZHEK, 2011.

"Statystychni dani Ukrainy" [Statistical data Ukraine]. Ofitsiyniy sait derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Stankov, D. "Mekhanizmy derzhavnogo upravlinnia mihratsiieiu v umovakh hlobalizatsii" [Mechanisms of migration management in the context of globalization]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*, no. 4 (15) (2012): 183-190.

УДК 336.58-027.551:378

АНАЛІЗ ЗДАТНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЗДІЙСНЮВАТИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ

ТАРАСЕНКО Ю. В.

УДК 336.58-027.551:378

Тарасенко Ю. В. Аналіз здатності домогосподарств здійснювати фінансування вищої освіти

У статті проаналізовано можливість фінансування вищої освіти домогосподарствами, на прикладі домогосподарств України та Росії доведено бажання та здатність домогосподарств фінансувати вищу освіту. Аналіз такої здатності домогосподарств розкриває як можливості для розвитку системи освіти, так і можливості для подолання проблем у структурі своїх фінансів. У результаті аналізу визначено проблеми, які потребують вирішення для налагодження сталого фінансування. Однією з основних проблем виступає незбалансованість видатків домогосподарств. Структура цих видатків, яка є індивідуальною для кожної країни, повинна враховуватись при визначенні вартості освіти, оскільки фінанси домогосподарств стають одним із пріоритетних джерел фінансування вищої освіти. Виходячи з цього визначено формулу вартості освіти, яка повинна враховуватись при її встановленні і включає у себе можливості домогосподарств. Визначено модель, за допомогою якої можна оцінити якість фінансування вищої освіти при поєднанні різних джерел фінансування.

Ключові слова: фінансування, вища освіта, фінанси домогосподарств, сукупні витрати домогосподарств/

Рис.: 5. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 8.

Тарасенко Юлія Володимирівна – викладач, кафедра економічних дисциплін, Академія внутрішніх військ МВС України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)
E-mail: yvtarasenko@mail.ru

УДК 336.58-027.551:378

Тарасенко Ю. В. Анализ способности домохозяйств осуществлять финансирование высшего образования

В статье проанализированы возможности финансирования высшего образования домохозяйствами, на примере домохозяйств Украины и России доказано желание и способность домохозяйств финансировать высшее образование. Анализ такой способности домохозяйств раскрывает как возможности для развития системы образования, так и возможности для преодоления проблем в структуре своих финансов. В результате анализа определены проблемы, требующие решения для налаживания устойчивого финансирования. Одной из основных проблем выступает несбалансированность расходов домохозяйств. Структура этих расходов, которая является индивидуальной для каждой страны, должна учитываться при определении стоимости образования, поскольку финансы домохозяйств становятся одним из приоритетных источников финансирования высшего образования. Исходя из этого определена формула стоимости образования, которая должна учитываться при ее установке и включает в себя возможности домохозяйств. Определена модель, с помощью которой можно оценить качество финансирования высшего образования при сочетании различных источников финансирования.

Ключевые слова: финансирование, высшее образование, финансы домохозяйств, совокупные расходы домохозяйств.

Рис.: 5. **Формул.:** 3. **Библ.:** 8.

Тарасенко Юлия Владимировна – преподаватель, кафедра экономических дисциплин, Академия внутренних войск МВД Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)
E-mail: yvtarasenko@mail.ru

UDC 336.58-027.551:378

Tarasenko Y. V. Analysis of Capability of Households to Finance Higher Education

The article analyses possibilities of financing higher education by households, it proves, using example of households of Ukraine and Russia, wish and capability of households to finance higher education. Analysis of such a capability of households reveals both possibilities for development of the education system and possibilities of overcoming problems in the structure of own finances. In the result of the analysis, the article identifies problems that require solution for adjustment of stable financing. One of the main problems is imbalance of household expenditures. The structure of these expenditures, which is individual for each country, should be taken into account when identifying cost of education, since household finances become one of the priority sources of financing higher education. Due to this, the article identifies a formula of the cost of education, which should be taken into account when it is established and which includes household capabilities. The article identifies a model, with the help of which it is possible to assess the quality of financing higher education when combining various sources of financing.

Key words: financing, higher education, household finance, household aggregate expenditures.

Pic.: 5. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 8.

Tarasenko Yuliya V. – Lecturer, Department of Economic Subjects, Academy of Interior Ministry of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)
E-mail: yvtarasenko@mail.ru

REFERENCES

Abdikeev, N. M., Averkin, A. N., and Efremova, N. A. "Kognitivnaia ekonomika v epokhu innovatsiy" [Cognitive economy in the age of innovation]. *Vestnik REA*, no. 1 (2010): 3-20.

Andreychikov, A. V., and Andreychikova, O. N. *Analiz, sintez, planirovanie resheniy v ekonomike* [Analysis, synthesis, planning decisions in the economy]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.

Chuzhykov, V., and Antoniuk, L. "Sotsialni naslidky IEvointehratsii Ukrainy. Systema vyshchoi osvity" [The social consequences of European integration of Ukraine. The system of higher education]. <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09543.pdf>

Gorelova, G. V., and Zakharova, E. N. *Issledovanie slabostrukturirovannykh sotsialno-ekonomicheskikh sistem: kognitivnyy podkhod* [Study semistructured socio-economic systems: the cognitive approach]. Rostov-na-Donu: RGU, 2006.

Kulinich, A. A. "Sistema kognitivnogo modelirovaniia "KAN-VA"" [Cognitive modeling system "CANVAS"]. www.raai.org/kulinich/pages/kanva2003.html

Kulba, V. V., Kononov, D. A., and Kosiachenko, S. A. *Metody formirovaniia stsenariiev razvitiia sotsialno-ekonomicheskikh sistem* [Methods of formation scenarios of socio-economic systems]. Moscow: SINTEG, 2004.

Maksimov, V. I., Kornoushenko, E. K., and Kachaev, S. V. "Kognitivnye tekhnologii dlia podderzhki priniatiia upravlencheskikh

resheniy" [Cognitive technology to support management decisions]. www.iis.ru/events/19981130/maximov.ru.html

Maksimov, V. I. "Kognitivnyy analiz i upravlenie razvitiem situatsiy" [Cognitive analysis and development management situations]. http://ipu.web-soft.ru/.../main_katalog_articles.pl

Mozharov, M. S., and Boychenko, G. N. "Kognitivnoe modelirovanie kak metod issledovaniia pedagogicheskikh sistem" [Cognitive modeling as a method for studying pedagogical systems]. <http://conf-vlad.narod.ru/19.html>

Prangishvili, I. V. "Osnovy i problemy kognitivnogo podkhoda" [Bases and problems of the cognitive approach]. http://ipu.web-soft.ru/.../main_katalog_articles.pl

Ponomarenko, V. S. *Problemy pidhotovky kompetentnykh ekonomistiv ta menedzheriv v Ukraini* [Problems of competent economists and managers in Ukraine]. Kharkiv: INZHEK, 2012.

Ponomarenko, V. S., Raievnieva, O. V., and Yermachenko, V. Ie. *Intehrovana systema "Vyshcha shkola – biznes-struktura": metodolohiia ta kontseptualni zasady pobudovy* [Integrated "High school – business structure": methodology and conceptual principles of construction]. Kharkiv: INZHEK, 2011.

"Statystychni dani Ukrainy" [Statistical data Ukraine]. Ofitsiyni sait derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Stankov, D. "Mekhanizmy derzhavnogo upravlinnia mihratsiieiu v umovakh hlobalizatsii" [Mechanisms of migration management in the context of globalization]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*, no. 4 (15) (2012): 183-190.

УДК 336.58-027.551:378

АНАЛІЗ ЗДАТНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЗДІЙСНЮВАТИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ

ТАРАСЕНКО Ю. В.

УДК 336.58-027.551:378

Тарасенко Ю. В. Аналіз здатності домогосподарств здійснювати фінансування вищої освіти

У статті проаналізовано можливість фінансування вищої освіти домогосподарствами, на прикладі домогосподарств України та Росії доведено бажання та здатність домогосподарств фінансувати вищу освіту. Аналіз такої здатності домогосподарств розкриває як можливості для розвитку системи освіти, так і можливості для подолання проблем у структурі своїх фінансів. У результаті аналізу визначено проблеми, які потребують вирішення для налагодження сталого фінансування. Однією з основних проблем виступає незбалансованість видатків домогосподарств. Структура цих видатків, яка є індивідуальною для кожної країни, повинна враховуватись при визначенні вартості освіти, оскільки фінанси домогосподарств стають одним із пріоритетних джерел фінансування вищої освіти. Виходячи з цього визначено формулу вартості освіти, яка повинна враховуватись при її встановленні і включає у себе можливості домогосподарств. Визначено модель, за допомогою якої можна оцінити якість фінансування вищої освіти при поєднанні різних джерел фінансування.

Ключові слова: фінансування, вища освіта, фінанси домогосподарств, сукупні витрати домогосподарств/

Рис.: 5. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 8.

Тарасенко Юлія Володимирівна – викладач, кафедра економічних дисциплін, Академія внутрішніх військ МВС України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)
E-mail: yvtarasenko@mail.ru

УДК 336.58-027.551:378

Тарасенко Ю. В. Анализ способности домохозяйств осуществлять финансирование высшего образования

В статье проанализированы возможности финансирования высшего образования домохозяйствами, на примере домохозяйств Украины и России доказано желание и способность домохозяйств финансировать высшее образование. Анализ такой способности домохозяйств раскрывает как возможности для развития системы образования, так и возможности для преодоления проблем в структуре своих финансов. В результате анализа определены проблемы, требующие решения для налаживания устойчивого финансирования. Одной из основных проблем выступает несбалансированность расходов домохозяйств. Структура этих расходов, которая является индивидуальной для каждой страны, должна учитываться при определении стоимости образования, поскольку финансы домохозяйств становятся одним из приоритетных источников финансирования высшего образования. Исходя из этого определена формула стоимости образования, которая должна учитываться при ее установке и включает в себя возможности домохозяйств. Определена модель, с помощью которой можно оценить качество финансирования высшего образования при сочетании различных источников финансирования.

Ключевые слова: финансирование, высшее образование, финансы домохозяйств, совокупные расходы домохозяйств.

Рис.: 5. **Формул.:** 3. **Библ.:** 8.

Тарасенко Юлия Владимировна – преподаватель, кафедра экономических дисциплин, Академия внутренних войск МВД Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)
E-mail: yvtarasenko@mail.ru

UDC 336.58-027.551:378

Tarasenko Y. V. Analysis of Capability of Households to Finance Higher Education

The article analyses possibilities of financing higher education by households, it proves, using example of households of Ukraine and Russia, wish and capability of households to finance higher education. Analysis of such a capability of households reveals both possibilities for development of the education system and possibilities of overcoming problems in the structure of own finances. In the result of the analysis, the article identifies problems that require solution for adjustment of stable financing. One of the main problems is imbalance of household expenditures. The structure of these expenditures, which is individual for each country, should be taken into account when identifying cost of education, since household finances become one of the priority sources of financing higher education. Due to this, the article identifies a formula of the cost of education, which should be taken into account when it is established and which includes household capabilities. The article identifies a model, with the help of which it is possible to assess the quality of financing higher education when combining various sources of financing.

Key words: financing, higher education, household finance, household aggregate expenditures.

Pic.: 5. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 8.

Tarasenko Yuliya V. – Lecturer, Department of Economic Subjects, Academy of Interior Ministry of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)
E-mail: yvtarasenko@mail.ru

Протягом багатьох років дуже гостро стоїть питання про доцільність введення плати за навчання для усіх студентів ВНЗ державної форми власності, а також про вартість навчання. Ця проблема має декілька аспектів для вирішення, до яких можна віднести посилення нерівності при доступності освіти, а також фінансові можливості домогосподарств як основного джерела фінансування вищої освіти. Аналіз джерел фінансування показує, що фінанси домогосподарств набувають все більшого пріоритету серед існуючих фінансових ресурсів при недофінансуванні ВНЗ з бюджету.

Мета статті – визначити обсяги фінансових ресурсів і можливостей домогосподарств для інвестування цих коштів у вищу освіту, що допоможе виявити можливості ресурсів домогосподарств, а також пріоритети та переваги у їх використанні.

Збільшення частки фінансування вищої освіти за рахунок домогосподарств призводить до посилення ринкового механізму в розвитку вищої освіти, а також збільшуються вимоги від споживачів при отриманні інформації про вартість та якість цієї освіти.

Можливість домогосподарств фінансувати будь-які сфери, у тому числі вищу освіту, залежать від їх добробуту. Цікавою є думка самих домогосподарств з цього приводу, представлена на рис. 1. Як бачимо, протягом останніх років більшість домогосподарств вважають, що їх добробут залежить від них самих і держави, частка домогосподарств, які б самі відповідали за свій добробут досить мала. З цього можна відзначити, що існуюча тенденція до розподілу деяких витрат соціальної сфери, а саме вищої освіти, між державою та домогосподарствами з боку останніх має підтримку.

З розвитком багатоканального фінансування ресурси домогосподарств набули вагомості у сфері вищої освіти, тому розглянемо готовність домогосподарств до самофінансування вищої освіти та чинники, які сприятимуть цьому.

Щоб визначитись з готовністю домогосподарств фінансувати видатки на вищу освіту, звернемося до статистичних даних Росії, оскільки ментальний рівень населення дуже схожий, то можна вважати, що бачення домогосподарств Росії схожі з нашими.

Дані дослідження свідчать, що майже 40% домогосподарств готові платити за вищу освіту від 10 до 20% свого доходу, а 24% – від 21 до 30%, що свідчить про готовність більше 50% домогосподарств платити 20% від свого доходу за освіту. Ці данні підтверджують попередню готовність

домогосподарств в Україні нести часину відповідальності за свій добробут (рис. 2).

Ще одним цікавим показником, який впливає на бажання домогосподарств фінансувати вищу освіту, є освітній статус сім'ї: чим він нижче, тим частіше домогосподарства говорять про неготовність сім'ї обмежувати свої матеріальні потреби заради освіти дітей або замислюються про доцільність таких обмежень, і навпаки. Значна частка домогосподарств готова понести суттєву економію, щоб мати змогу фінансувати освіту. Розглянемо можливість домогосподарств фінансувати освіту за її рівнями (рис. 3).

Третина сімей готові утримувати своїх дітей, не розраховуючи на їх заробітки, до отримання ними повної вищої освіти, тобто диплома спеціаліста або магістра. Серед домогосподарств цей вибір стає найбільш поширеним щодо освіти дітей. Це пов'язано з тим, що діяльність ВНЗ, тобто вища освіта, пов'язана з можливістю знайти добре оплачувану роботу. Згідно з опитуванням домогосподарств саме цю відповідь вибрали зі списку запропонованих варіантів 74%, причому цей варіант переважав у всіх групах респондентів – як найбільш благополучних і високоосвічених, так і найбідніших і малоосвічених. Інші варіанти відповідей були такі: на думку 45% опитаних, вища освіта дозволяє стати затребуваним фахівцем, а 43% респондентів мету вищої освіти вбачають у тому, щоб домогтися успіху та побудувати кар'єру. Зовсім інший тип мотивації закладений у судженнях, в яких метою вищої освіти виступають самореалізація, творчість, особистісний розвиток і входження в середу культурних, освічених людей – це важливе як мінімум для п'ятої частини опитаних – 22% [2]. Опитування домогосподарств доводить мету вищої освіти – забезпечення свого добробуту та самореалізація у професійній сфері.

В Україні домогосподарства також визнають необхідність та пріоритетність фінансування освіти, але, виходячи з економічної ситуації, збільшення видатків на освіту не є першочерговими (рис. 4).

У першу чергу при збільшенні своїх доходів більшість домогосподарств спрямували б свої кошти у відпочинок, лікування та житло. На фінансування освіти свої кошти спрямували б лише 18% домогосподарств. Ця частка хоча і не є досить високою, але вона поступово збільшується з кожним роком, а те, що освіта стоїть після зазначених категорій, зрозуміло для нашої країни: відпочинок – стаття видатків домогосподарств, яку собі можуть дозволити не кожне до-

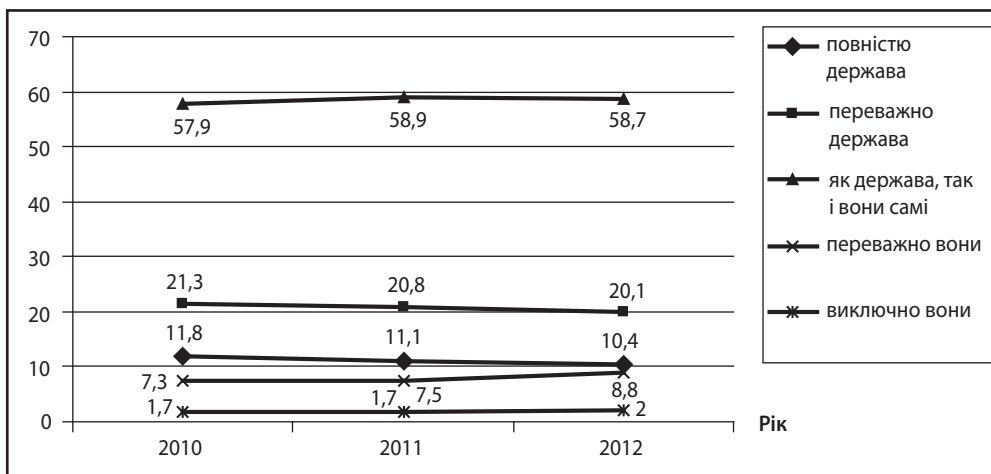


Рис. 1. Думка домогосподарств про відповідальність за їх добробут [1]

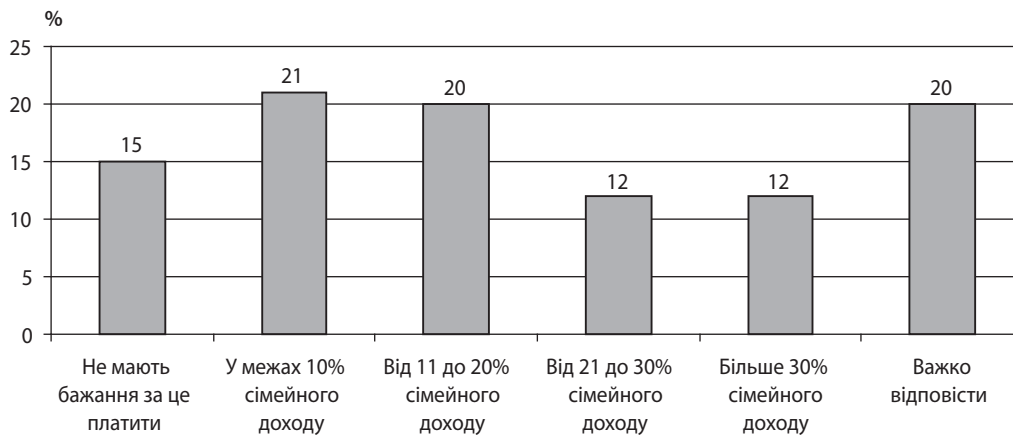


Рис. 2. Готовність домогосподарств фінансувати видатки на вищу освіту своїх дітей [2]

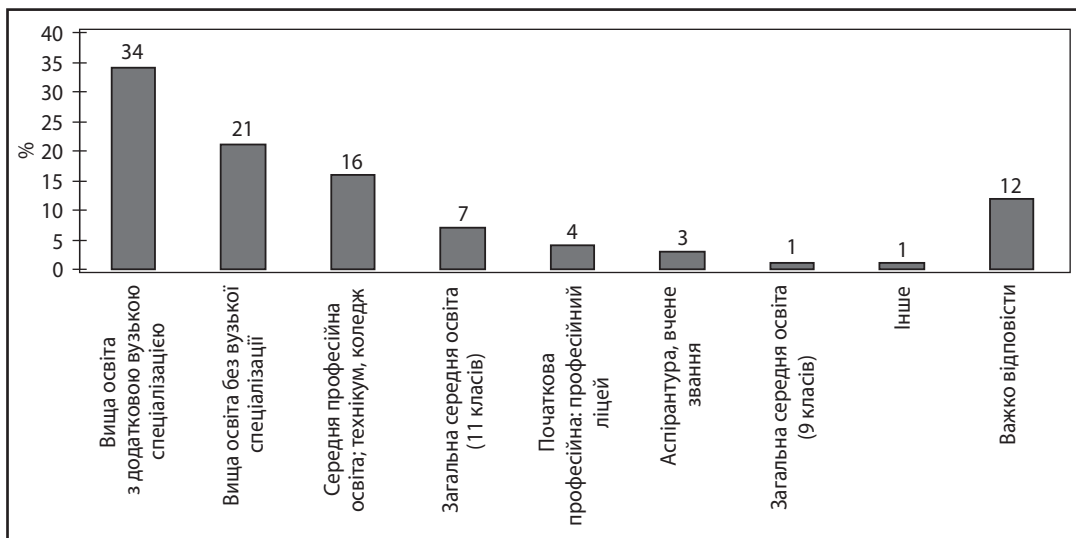


Рис. 3. Рівень освіти, до якого домогосподарство готове фінансувати [2]

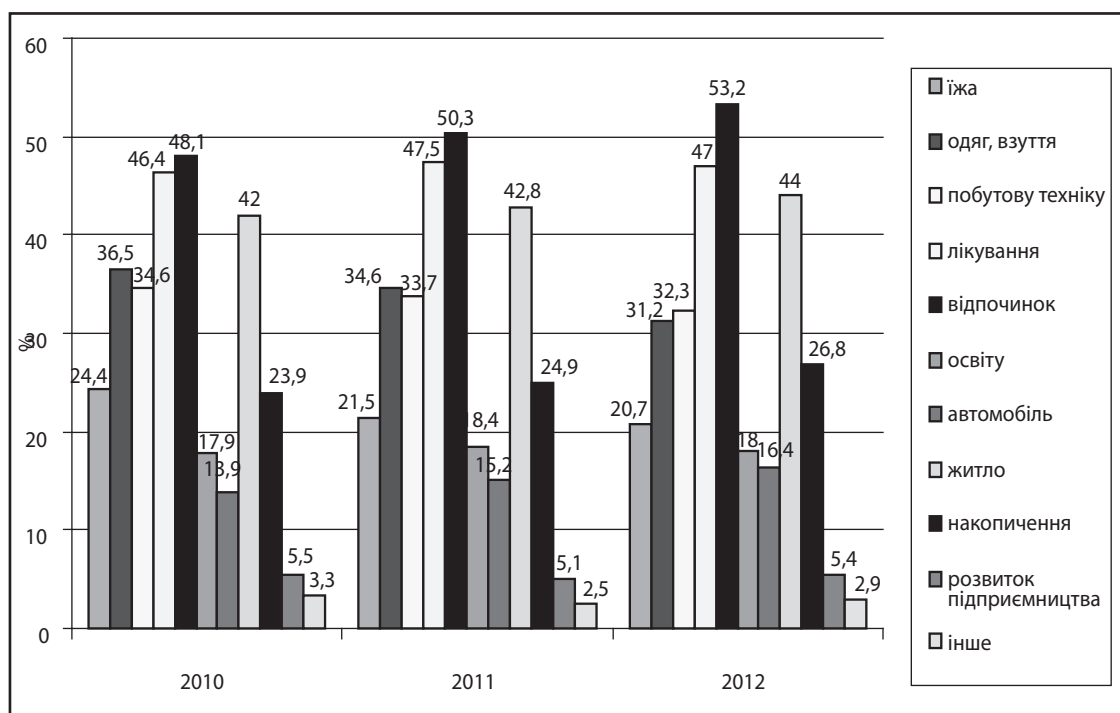


Рис. 4. Напрямки фінансування домогосподарств при збільшенні доходу [1, 3]

могосподарство з огляду на сукупну структуру їх доходів і видатків, тому пріоритетність цієї категорії виступає у першу чергу для більшості домогосподарств; лікування та інші споживчі статті, які передують освіті, виступають першочерговими для більшості домогосподарств через створені в країні економічні умови, а також це основні статті витрат домогосподарств, що обумовлює бажання покращення свого добробуту. Виходячи з цього освіта займає серединну позицію між бажаними та необхідними видатками, що свідчить, по-перше, про розуміння значимості освіти для розвитку домогосподарств; по-друге, про зростання із розумінням бажання фінансувати у свій розвиток.

Переходячи від аналізу бажання та можливостей домогосподарств фінансувати освіту до показників фінансування вищої освіти за їх кошти, на рис. 5 представимо дані про джерела фінансування студентів ВНЗ, що відображає існуюче співвідношення коштів при багатоканальному фінансуванні.

Протягом трьох років у фінансуванні ВНЗ I – IV рівнів акредитації відбувається тенденція перевищення фінансування за рахунок фізичних осіб над бюджетним. При фінансуванні ВНЗ I – II рівнів акредитації переважає фінансування з державного бюджету, якщо розглядати бюджетне фінансування всіх рівнів, то на його частку перепадає більше 50% фінансування ВНЗ I – II рівнів акредитації. У фінансуванні ВНЗ III – IV рівнів акредитації протилежна ситуація, тут переважає фінансування за рахунок фізичних осіб, тобто самофінансування освіти. Але ці данні висвітлюють розрив між державними та приватними джерелами фінансування у бік збільшення фінансування за рахунок домогосподарств. У загальному фінансуванні ВНЗ, на жаль, переважає самофінансування, на долю фінансування освіти юридичними особами та державними органами влади припадає незначна частина, що також відноситься до особливостей фінансової сторони системи вищої освіти.

Можливості домогосподарств до фінансування вищої освіти мають відображення у показниках студентів, які фінансують своє навчання за ці кошти. Неможливо стверджувати, що така тенденція викликана власним бажанням домогосподарств вкладати кошти у розвиток своїх нащадків – це результат світових тенденцій в освіті, а також економічних особливостей нашої країни. Але збільшення частки домогосподарств, які вважають, що їх добробут та розвиток залежить не лише від держави, а й від них самих,

які усвідомлюють та готові фінансувати вищу освіту своїм дітям, робить перехід до цієї форми фінансування як пріоритетної, досить раціональним і поступовим.

При аналізі можливостей домогосподарств фінансувати вищу освіту неможливо оминати чинники, від яких ці можливості частково залежать. До зовнішніх чинників можна віднести вартість освіти, а до внутрішніх – структуру видатків домогосподарств.

Питання вартості навчання має вагомe значення для домогосподарств: з одного боку, як стаття їх видатків, з іншого, як інвестиції у їх розвиток. Оскільки часта фінансування навчання за рахунок фізичних осіб у ВНЗ III – IV рівнів акредитації складає близько 60%, то і вартість навчання повинна виходити з урахуванням доходів домогосподарств.

Структура видатків домогосподарств на рівні кожної країни та окремого домогосподарства різні. Так, існує декілька моделей споживання: гедонізм – всебічне задоволення матеріальних потреб; аскетизм – мінімізація матеріальних потреб. У реальному житті споживча поведінка представляє собою взаємозв'язок цих двох моделей із тяжінням то до однієї, то до іншої [5]. В Україні структура споживчих видатків відзначається великим розривом між споживчими та неспоживчими витратами, тобто частина ресурсів, яку домогосподарства мали б змогу відкласти для накопичення капіталу або накопичувати для майбутнього інвестування, складають лише близько 10%, зрозуміло, що ця сума дуже мала, враховуючи рівень інфляції.

Що ж стосується споживчих витрат, то більше 50% домогосподарства сплачують на продукти харчування. Якщо ж розглядати цей показник у розрізі диверсифікації доходів, то домогосподарства із середньодушовими доходами на місяць нижче середньорічного розміру прожиткового мінімуму витрачали на харчування 64% усіх сукупних витрат [6]. Наступним вагомим показником у сукупних витратах є плата за житло, воду та інше, а також комунальні послуги, якщо скласти ці два показники, то їх сума близька до 20% від усіх витрат. Що ж стосується витрат на транспорт, то для міського населення вони можуть переважати 5%, тому що у середньому, якщо брати 2 поїздки міським метрополітеном по 3 грн за проїзд, то на місяць виходитиме 150 грн, а плата за транспорт дуже різниться залежно від міста та виду транспорту. І залишається, що на своє здоров'я, освіту, відпочинок та зовнішній вигляд людини витрачають близько 12%. З чого можна зробити висновок, що якість

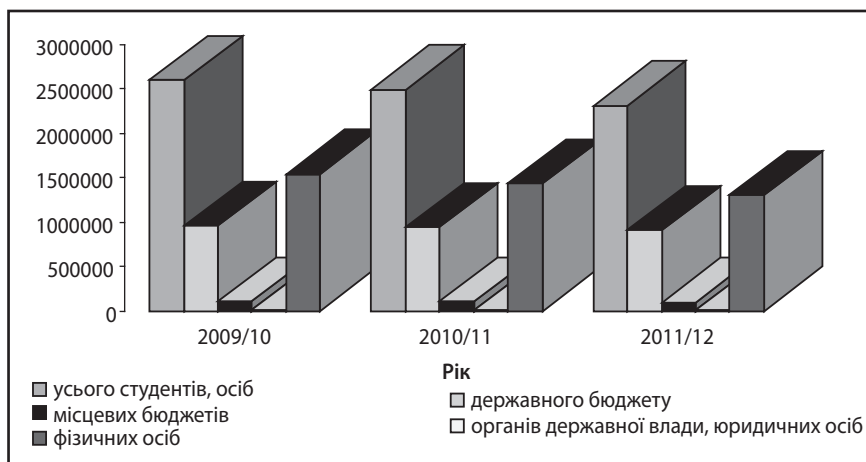


Рис. 5. Чисельність студентів ВНЗ I – IV рівнів акредитації за джерелом фінансування їх навчання [4]

та рівень життя в Україні знаходиться на досить низькому рівні. Більша частина ресурсів домогосподарств витрачається на продукти харчування та житло, що не дає людині можливості для розвитку та відпочинку, які виступають запорукою продуктивності праці робітників. Витрати домогосподарств відіграють важливу роль в економіці, яка насамперед визначає, що «дослідження впливу, здійснюваного на загальний добробут способом, яким кожен індивід витрачає свій дохід, – це одне з найважливіших завдань практичного застосування економічної науки до способу життя людей» [7]. Покращення структури видатків домогосподарств надає змогу отримати освіту, що збільшує можливість покращити своє фінансове становище та дістати кошти для тих статей витрат, які спрямовані на розвиток людського капіталу, а це: охорона здоров'я, освіта, відпочинок та культура.

Проаналізувавши сукупні видатки домогосподарств, повернемося до здатності домогосподарств фінансувати вищу освіту. Згідно з даними Держкомстату, на освіту вони витрачають 1,3% своїх видатків, що є досить незначною часткою та недостатньо, щоб сплатити вартість навчання. Але неспоживчі витрати, які припускаємо, що також можуть бути спрямовані на фінансування освіти, складають у середньому 10% витрат, і ці два показники і повинні бути ключовими, які враховуються при визначенні вартості освіти, оскільки фінанси домогосподарств є ресурсами, які стають фундаментом для розвитку вищої освіти. Тому можна запропонувати таке визначення, яке включатиме в себе показники видатків на освіту та показники неспоживчих видатків, для встановлення вартості навчання, яке було б помірно сплачувати:

$$B_{навч} \leq n \cdot D \cdot 12, \quad (1)$$

де $B_{навч}$ – вартість навчання на одного студента; D – середньомісячні загальні ресурси домогосподарства; n – відсоткова ставка, яка залежить від розміру неспоживчих доходів домогосподарств та їх видатків на освіту.

Зараз вона, за даними Держкомстату, становить від 10 – 12%, але при ситуації, коли в державі покращиться соціально-економічне становище, як це можна бачити на прикладі європейських країн, де на харчування приходиться до 20 – 40%, частка неспоживчих витрат збільшиться, і вартість навчання можна підвищити [8]. Наразі, коли більша частина коштів населення уходить на харчування та комунальні послуги, висока вартість навчання унеможливає твердження про «доступність освіти для кожного».

Це визначення є середньою вартістю навчання, яке може коливатися залежно від факторів, які впливають на ціноутворення, від обраної спеціальності, що залежить від майбутніх доходів, але це коливання повинно бути помірне та обумовлене.

Аналіз джерел фінансування та визначення оптимальної вартості навчання – це питання, які вивчаються задля підвищення якості вищої освіти в Україні. Поєднання джерела фінансування та вартість освіти обумовлюють якість фінансування освіти, яку можна визначити виходячи з особливостей механізму фінансування вищої освіти в Україні.

Особливостями нашої системи вищої освіти можна назвати механізм її фінансування, де поєднуються державні та приватні кошти та спостерігається тенденція до збільшення приватного фінансування. Виходячи з цього для того, щоб оцінити якість фінансування освіти, треба

врахувати всі джерела фінансування, які використовуються, і витрати на освіту, що дає підстави отримати модель оцінки якості фінансування освіти:

$$V_{вви} + V_{держ} + V_{позаб} \geq B_{навч} \cdot K, \quad (2)$$

$$V_{вви} + V_{держ} + V_{позаб} < B_{навч} \cdot K, \quad (3)$$

де $V_{вви}$ – видатки від ВВП; $V_{держ}$ – видатки з державного сектора; $V_{позаб}$ – позабюджетні кошти; $B_{навч}$ – вартість навчання на одного студента; K – кількість студентів.

Якщо буде виконуватись перше визначення, то фінансування освіти є достатнім і спроможним забезпечити надання якісної освіти, тобто кошти з усіх джерел фінансування покривають видатки на навчання або навіть ще можуть служити джерелом фінансування інновацій ВНЗ, а якщо друге – недостатнім, і потрібно шукати додаткові джерела фінансування або якісніше використовувати наявні.

При ситуації, коли виконується друге визначення, відбувається пошук позабюджетних коштів, і, як визначено вище, одним з основних джерел таких коштів є фінанси домогосподарств.

ВИСНОВКИ

Фінанси домогосподарств набувають все більшого розвитку та значимості у сфері вищої освіти. Домогосподарства вже визначили переваги вкладання коштів у свій професійний розвиток, і з кожним роком частка домогосподарств, які поділяють це бачення, збільшується. На жаль, можливості домогосподарств фінансувати вищу освіту зустрічають деякі проблеми, до яких, у першу чергу, належить розподіл видатків домогосподарств. Серед споживчих витрат відбувається нерівний розподіл коштів: більше 50% коштів домогосподарств витрачаються на продукти харчування, майже 20% – на житло та сукупні комунальні платежі, тобто 70% коштів домогосподарств – це основні, але не виключні статті для проживання, а щоб задовольнити інші потреби, залишається лише 30%. Розрив між доходами та споживчими цінами, застарілий перегляд споживчого кошику призводить до таких показників і неможливості накопичувати кошти на освіту або відпочинок, який стоїть у першочергових витратах для більшості домогосподарств, якби їх доходи збільшилися. Тобто домогосподарства мають резерви, можливості та бажання для фінансування вищої освіти заради покращення свого добробуту та отримання бажаної професії, але для цього потребує аналізу формування та використання фінансових ресурсів домогосподарств, що надасть змогу раціональніше перерозподілити ці кошти. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств, проведеного у січні 2013 року): стат.зб. – К.: Держкомстат України, 2013. – С. 76.
2. Петренко Е. Ценность высшего образования / Е. Петренко, Е. Галицкая, И. Шмерлина // Вопросы образования. – 2010. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://memo.hse.ru/published_science
3. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств, проведеного у січні 2012 року): стат.зб. – К.: Держкомстат України, 2012. – С. 74.
4. Тестування і моніторинг в освіті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://timo.com.ua/node/7799>

5. Соціальні індикатори рівня життя населення : стат. зб. – К. : Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. **Скринник З. Е.** Культура фінансової поведінки: свобода, вибір, відповідальність / З. Е. Скринник // Вісник Університету банківської справи Нацбанку України. – 2008. – № 3. – С. 167.

7. **Маршалл А.** Основы экономической науки / А. Маршалл / [Предисл. Дж. М. Кейнса] / Пер. с англ. В. И. Бомбина, В. Т. Рысина, Р. И. Столпера. – М. : ЭКСМО, 2008. – С.177. – (Антология экономической мысли).

8. Витрати на харчування у країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rate1.com.ua/ua/suspilstvo/riven-zhittja/1506/>

REFERENCES

Marshall, A. *Osnovy ekonomicheskoy nauki* [Basics of economics]. Moscow: EKSMO, 2008.

Pretrenko, E., Galitskaia, E., and Shmerlina, I. "Tsennost vyshogo obrazovaniia" [Value of higher education]. http://memo.hse.ru/published_science

"Samootsinka domohospodarstvamy Ukrainy rivnia svoikh dokhodiv (za danymy vybirkovoho opytuvannia domohospodarstv, provedenoho u sichni 2012 roku)" [Self Ukraine households of their income (based on a random survey of households conducted in January 2012)]. *Statystychnyi zbirnyk*, 2012.

"Sotsialni indykatory rivnia zhyttia naseleniia" [Social indicators of living standards]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Skrynyk, Z. E. "Kultura finansovoi povedinky: svoboda, vybir, vidpovidalnist" [Culture financial behavior: freedom, choice, responsibility]. *Visnyk UBS NBU*, no. 3 (2008): 167.

"Samootsinka domohospodarstvamy Ukrainy rivnia svoikh dokhodiv (za danymy vybirkovoho opytuvannia domohospodarstv, provedenoho u sichni 2013 roku)" [Self Ukraine households of their income (based on a random survey of households conducted in January 2013)]. *Statystychnyi zbirnyk*, 2013.

"Testuvannia i monitorynh v osviti" [Testing and Monitoring in Education]. <http://timo.com.ua/node/7799>

"Vytraty na kharchuvannia u krainakh svitu" [Meals in the world]. <http://www.rate1.com.ua/ua/suspilstvo/riven-zhittja/1506/>

УДК 330.837: 330.564

СОЦИАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ КАК СТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ ИНСТИТУТ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

САЛЕНКОВ А. В.

УДК 330.837: 330.564

Саленков А. В. Социальные гарантии как стабилизирующий институт в условиях глобальной неопределенности

Раскрыта особая роль социальных гарантий как экономического института в преодолении неопределенности воздействия глобальных трансформационных сдвигов на функционирование и развитие хозяйственных систем. Показано, что в условиях глобальной неопределенности институт социальных гарантий в национальной экономике играет роль границы допустимых и приемлемых изменений. Дана сравнительная институциональная характеристика трех социальных механизмов доступа к общественным ресурсам для человека, лишенного возможности обеспечивать свою жизнедеятельность за счет личного труда и личной собственности: социальные гарантии, кредит, благотворительность. Доказано, что социальные гарантии являются существенным фактором оптимизации рискованного индивидуального хозяйственного поведения и участвуют в обеспечении оптимального уровня доверия в экономике. Обоснован вывод, что социальные гарантии способствуют оптимизации соотношения между сохранением социального богатства и его развитием посредством участия в социальной селекции технологических и институциональных инноваций.

Ключевые слова: социальные гарантии, институты, глобальная неопределенность

Библ.: 20.

Саленков Антон Владимирович – соискатель, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: akkanna25@gmail.com

УДК 330.837: 330.564

Саленков А. В. Соціальні гарантії як стабілізуючий інститут в умовах глобальної невизначеності

Розкрито особливу роль соціальних гарантій як економічного інституту в подоланні невизначеності впливу глобальних трансформаційних зрушень на функціонування і розвиток господарських систем. Показано, що в умовах глобальної невизначеності інститут соціальних гарантій у національній економіці відіграє роль межі допустимих і прийнятних змін. Дана порівняльна інституційна характеристика трьох соціальних механізмів доступу до суспільних ресурсів для людини, позбавленої можливості забезпечувати свою життєдіяльність за рахунок особистої праці та особистої власності: соціальні гарантії, кредит, благодійність. Доведено, що соціальні гарантії є істотним чинником оптимізації ризикової індивідуальної господарської поведінки і беруть участь у забезпеченні оптимального рівня довіри в економіці. Обґрунтовано висновок, що соціальні гарантії сприяють оптимізації співвідношення між збереженням соціального багатства та його розвитком через участь у соціальній селекції технологічних та інституційних інновацій.

Ключові слова: соціальні гарантії, інститути, глобальна невизначеність

Бібл.: 20.

Саленков Антон Володимирович – здобувач, кафедра економічної теорії та економічних методів керування, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: akkanna25@gmail.com

UDC 330.837: 330.564

Salenkov A. V. Social Guarantees as a Stabilisation Institution under Conditions of Global Uncertainty

The article reveals a special role of social guarantees as an economic institution in overcoming uncertainty of impact of global transformational shifts on functioning and development of economic systems. It shows that, under conditions of global uncertainty, the institution of social guarantees plays the role of the border of permissible and acceptable changes in the national economy. It provides a comparative institutional characteristics of three social mechanisms of access to public resources for a person who has no possibility to ensure own vital activity by means of own labour and own property: social guarantees, loan, charity. It proves that social guarantees are a significant factor of optimisation of risk individual economic behaviour and take part in ensuring optimal level of trust in economy. It justifies the conclusion that social guarantees facilitate optimisation of correlation between preservation of social wealth and its development through participation in social selection of technological and institutional innovations.

Key words: social guarantees, institutions, global uncertainty.

Bibl.: 20.

Salenkov Anton V. – Applicant, Department of Economic Theory and economic management methods, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: akkanna25@gmail.com

5. Соціальні індикатори рівня життя населення : стат. зб. – К. : Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. **Скринник З. Е.** Культура фінансової поведінки: свобода, вибір, відповідальність / З. Е. Скринник // Вісник Університету банківської справи Нацбанку України. – 2008. – № 3. – С. 167.

7. **Маршалл А.** Основы экономической науки / А. Маршалл / [Предисл. Дж. М. Кейнса] / Пер. с англ. В. И. Бомбина, В. Т. Рысина, Р. И. Столпера. – М. : ЭКСМО, 2008. – С.177. – (Антология экономической мысли).

8. Витрати на харчування у країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rate1.com.ua/ua/suspilstvo/riven-zhittja/1506/>

REFERENCES

Marshall, A. *Osnovy ekonomicheskoy nauki* [Basics of economics]. Moscow: EKSMO, 2008.

Pretenko, E., Galitskaia, E., and Shmerlina, I. "Tsennost vyshogo obrazovaniia" [Value of higher education]. http://memo.hse.ru/published_science

"Samootsinka domohospodarstvamy Ukrainy rivnia svoikh dokhodiv (za danymy vybirkovoho opytuvannia domohospodarstv, provedenoho u sichni 2012 roku)" [Self Ukraine households of their income (based on a random survey of households conducted in January 2012)]. *Statystychnyi zbirnyk*, 2012.

"Sotsialni indykatory rivnia zhyttia naseleniia" [Social indicators of living standards]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Skrynnyk, Z. E. "Kultura finansovoi povedinky: svoboda, vybir, vidpovidalnist" [Culture financial behavior: freedom, choice, responsibility]. *Visnyk UBS NBU*, no. 3 (2008): 167.

"Samootsinka domohospodarstvamy Ukrainy rivnia svoikh dokhodiv (za danymy vybirkovoho opytuvannia domohospodarstv, provedenoho u sichni 2013 roku)" [Self Ukraine households of their income (based on a random survey of households conducted in January 2013)]. *Statystychnyi zbirnyk*, 2013.

"Testuvannia i monitorynh v osviti" [Testing and Monitoring in Education]. <http://timo.com.ua/node/7799>

"Vytraty na kharchuvannia u krainakh svitu" [Meals in the world]. <http://www.rate1.com.ua/ua/suspilstvo/riven-zhittja/1506/>

УДК 330.837: 330.564

СОЦИАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ КАК СТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ ИНСТИТУТ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

САЛЕНКОВ А. В.

УДК 330.837: 330.564

Саленков А. В. Социальные гарантии как стабилизирующий институт в условиях глобальной неопределенности

Раскрыта особая роль социальных гарантий как экономического института в преодолении неопределенности воздействия глобальных трансформационных сдвигов на функционирование и развитие хозяйственных систем. Показано, что в условиях глобальной неопределенности институт социальных гарантий в национальной экономике играет роль границы допустимых и приемлемых изменений. Дана сравнительная институциональная характеристика трех социальных механизмов доступа к общественным ресурсам для человека, лишенного возможности обеспечивать свою жизнедеятельность за счет личного труда и личной собственности: социальные гарантии, кредит, благотворительность. Доказано, что социальные гарантии являются существенным фактором оптимизации рискованного индивидуального хозяйственного поведения и участвуют в обеспечении оптимального уровня доверия в экономике. Обоснован вывод, что социальные гарантии способствуют оптимизации соотношения между сохранением социального богатства и его развитием посредством участия в социальной селекции технологических и институциональных инноваций.

Ключевые слова: социальные гарантии, институты, глобальная неопределенность

Библ.: 20.

Саленков Антон Владимирович – соискатель, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: akkanna25@gmail.com

УДК 330.837: 330.564

Саленков А. В. Соціальні гарантії як стабілізуючий інститут в умовах глобальної невизначеності

Розкрито особливу роль соціальних гарантій як економічного інституту в подоланні невизначеності впливу глобальних трансформаційних зрушень на функціонування і розвиток господарських систем. Показано, що в умовах глобальної невизначеності інститут соціальних гарантій у національній економіці відіграє роль межі допустимих і прийнятних змін. Дана порівняльна інституційна характеристика трьох соціальних механізмів доступу до суспільних ресурсів для людини, позбавленої можливості забезпечувати свою життєдіяльність за рахунок особистої праці та особистої власності: соціальні гарантії, кредит, благодійність. Доведено, що соціальні гарантії є істотним чинником оптимізації ризикової індивідуальної господарської поведінки і беруть участь у забезпеченні оптимального рівня довіри в економіці. Обґрунтовано висновок, що соціальні гарантії сприяють оптимізації співвідношення між збереженням соціального багатства та його розвитком через участь у соціальній селекції технологічних та інституційних інновацій.

Ключові слова: соціальні гарантії, інститути, глобальна невизначеність

Бібл.: 20.

Саленков Антон Володимирович – здобувач, кафедра економічної теорії та економічних методів керування, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: akkanna25@gmail.com

UDC 330.837: 330.564

Salenkov A. V. Social Guarantees as a Stabilisation Institution under Conditions of Global Uncertainty

The article reveals a special role of social guarantees as an economic institution in overcoming uncertainty of impact of global transformational shifts on functioning and development of economic systems. It shows that, under conditions of global uncertainty, the institution of social guarantees plays the role of the border of permissible and acceptable changes in the national economy. It provides a comparative institutional characteristics of three social mechanisms of access to public resources for a person who has no possibility to ensure own vital activity by means of own labour and own property: social guarantees, loan, charity. It proves that social guarantees are a significant factor of optimisation of risk individual economic behaviour and take part in ensuring optimal level of trust in economy. It justifies the conclusion that social guarantees facilitate optimisation of correlation between preservation of social wealth and its development through participation in social selection of technological and institutional innovations.

Key words: social guarantees, institutions, global uncertainty.

Bibl.: 20.

Salenkov Anton V. – Applicant, Department of Economic Theory and economic management methods, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: akkanna25@gmail.com

Обострение социальных проблем в начале XXI века наблюдается практически по всем группам стран и основным регионам мировой экономики, как высокоразвитым, так и развивающимся. Углубляется социальное неравенство, усиливаются процессы социального отчуждения, падает доверие к институтам, растет общий уровень конфликтности в обществе. Эти явления могут быть охарактеризованы как растущая социальная неопределенность, которая негативно воздействует на всех основных участников происходящих сдвигов, ограничивает использование накопленного ценностного и технологического потенциала цивилизации. Глобальный кризис 2008 – 2009 гг. лишь обнажил глубокие структурно-институциональные проблемы мирового хозяйства, однако не смог их разрешить.

В научной литературе существует глубокая традиция исследования социальных гарантий как сложного социально-экономического феномена. Представители неоллиберального направления не отрицают важности социальных гарантий для эффективного функционирования рынков, поскольку социальное неравенство, недоверие, чрезмерный разрыв между богатыми и бедными создают негативный контекст для хозяйственных решений субъектов, порождают излишнюю социальную конфликтность [1, 3, 11]. Поэтому на основе рыночной системы необходимо создавать разумную систему социальных гарантий, которая не мешает эффективной работе рынков, а, наоборот, ей способствует. Если же социальные гарантии являются чрезмерными, то эффективность экономики падает, от чего, в конечном итоге, проигрывают все члены общества.

Социально-институциональное направление оценивает социальные гарантии с точки зрения всеобщих производительных сил социума, которые играют важную роль в создании предпосылок рынка и его механизмов. Гарантии государства играют важнейшую роль в обеспечении так называемой пороговой социализации экономики, без которой невозможен рациональный выбор как универсальная поведенческая предпосылка рынка и рыночного механизма распределения и использования экономических ресурсов [5, 8, 16].

В отечественной литературе подчеркивается опасность остаточного принципа финансирования социальных гарантий, необходимость укрепления социальных основ рыночной системы [4, 7].

В то же время в экономической науке не ставятся и не решаются более широкие вопросы: какое место социальные гарантии занимают в глобальных трансформациях экономики? Каким образом можно сочетать необходимость рискованного инновационного развития хозяйственных систем в условиях глобализации с обеспечением оптимального уровня социальных гарантий? Как политику укрепления и развития социальных гарантий можно органически включить процессы повышения национальной конкурентоспособности? На наш взгляд, это обусловлено недостаточным вниманием к институциональной природе социальных гарантий как важного элемента экономической структуры общества.

Целью данной статьи является обоснование особой роли социальных гарантий как экономического института в преодолении негативного воздействия глобальных трансформационных сдвигов на функционирование и развитие хозяйственных систем.

В условиях усиливающейся глобальной неопределенности институт социальных гарантий в национальной экономике играет роль границы допустимых и приемлемых изменений. Понимание этой границы дает возможность более четко планировать национальную стратегию инновационного развития и институциональных реформ в условиях рыночной трансформации и глобализации.

Немаловажно и то обстоятельство, что социальные гарантии выступают как один из инструментов экономической власти государства. В интересах и гражданского общества, и государства эта власть должна быть ограничена законом, стандартом, нормой, традицией, то есть она должна быть институционализована.

Характерной особенностью глобального развития в посткризисные годы является обострение проблем бедности и безработицы. Немат Шафик, заместитель директора-распорядителя Международного Валютного Фонда, писала в конце 2012 г.: «Через пять лет после того, как кризис впервые разразился на рынке ипотечных кредитов в США, 200 млн людей во всем мире по-прежнему не могут найти приличную работу, в том числе 75 млн молодых людей, которые рискуют стать потерянными поколением» [13, с. 38].

По данным старшего менеджера программы развития ООН Е. Рыбальченко, в Украине процент людей, которые недоедают, то есть потребляют продуктов питания меньше, чем 2100 килокалорий в сутки, в 2012 г. достиг 16% [см.: 15]. За 2011 г. в нашей стране процент людей, которые тратят на питание больше 60% семейного бюджета, вырос до 41,5% [Там же]. В кризисные и посткризисные годы контекст целей и задач долгосрочного развития Украины стал все чаще отодвигаться на задний план, втягивая общество в конъюнктурные проблемы и решения. Однако такого рода ситуативный уклон грозит серьезными ошибками в долгосрочной траектории национального социально-экономического развития. В условиях растущей бедности населения Украины сокращение социальных гарантий порождает риск сваливания национальной экономики в порочный круг отсталость – бедность – отсталость.

Среди структурных элементов хозяйственной системы, испытывающей сильные воздействия и шоки глобальных трансформационных изменений, социальные гарантии выделяются благодаря их *инерционности*, высоким прямым затратам общества на их содержание и отсутствию прямой положительной связи с показателями национальной эффективности и конкурентоспособности на коротких интервалах.

Поэтому достаточно часто сокращение социальных гарантий трактуется как прямой и естественный путь повышения финансовой и макроэкономической сбалансированности, роста национальной конкурентоспособности. В последнее время появился целый ряд публикаций, говорящих о кризисе модели социального государства и необходимости резкого сокращения социальной нагрузки на экономическое развитие национальных хозяйственных систем. Бывший руководитель ФРС США Алан Гринспен в начале 2012 г. заявил: «Мы создали уровень социальных гарантий, требующий средств, которые наша экономика не может обеспечить» [Цитата по источнику: 6].

Эксперты обращают внимание на глобальный масштаб проблемы негативного влияния социальных гарантий на финансовую стабильность. Доклад по вопросам глобаль-

ной финансовой стабильности, подготовленный Международным валютным фондом в апреле 2012 г., особо выделяет такой системный риск социальных расходов общества, как *риск долголетия*, то есть риск того, что люди будут жить дольше, чем ожидается. Уровень этого риска МВФ оценивает в среднем от 25 до 50 процентов ВВП в 2010 г. По мнению МВФ, оказание сейчас большего внимания риску долголетия является обоснованным «ввиду возможных масштабов этого воздействия на уже ослабленные государственные и частные балансы, а также из-за того, что на действенные меры по его минимизации уйдут годы, прежде чем они принесут свои плоды. Правительствам следует признать свою уязвимость по отношению к риску долголетия; принять методы для улучшения распределения рисков между органами государственного управления, спонсорами пенсий из частного сектора и физическими лицами; и содействовать развитию рынков для передачи риска долголетия» [10, с. 23 – 24].

Однако идея секвестра социальных расходов государства во имя восстановления текущего равновесия сама по себе содержит сильный макроэкономический риск: неоправданное сокращение социальных гарантий может существенно снизить эффективный спрос в экономике и ускорить ее кризисное падение. В докладе по мировой экономике, выпущенном в 2012 г., Организация Объединённых наций указала, что большая часть развитых экономик «втянуты в нисходящую спираль», поскольку высокий уровень безработицы, сокращение расходов на потребление, постоянно присутствующая угроза для банков, ужесточение бюджетной политики и замедление роста «образуют порочный круг» [12].

В то же время нельзя не видеть, что раздутая система социальных гарантий способна породить сильные инфляционные тенденции. Поэтому для обоснования экономической политики государства важно учитывать институциональный стабилизирующий потенциал социальных гарантий в широком контексте социально-экономического развития.

Оценивая возможные последствия сокращения социальных гарантий, есть смысл помнить, что в экономике самые прямые пути иногда оказываются не самыми короткими, поскольку неучтенные социальные и трансформационные издержки способны свести на нет достигнутый результат. Национальные решения о масштабах и формах социальных гарантий должны опираться не столько на сиюминутную финансовую выгоду, сколько на серьезные концептуальные основания, отображающие все существенные связи и зависимости данного феномена, который возникает и развивается естественноисторическим путем в ходе социально-экономической эволюции.

В современном обществе для человека, оказавшегося в силу каких-либо устойчивых причин лишенным возможности обеспечивать свою жизнедеятельность за счет личного труда и личной собственности, существуют три социальные возможности доступа к общественным ресурсам. *Во-первых*, это социальные гарантии, *во-вторых*, кредит, *в-третьих* – благотворительность. С точки зрения социально-экономической системы эти три возможности не являются альтернативными: они могут сосуществовать и взаимодополнять друг друга. *Форма социальной гарантии* наиболее институционализована, форма *кредита* в наибольшей степени адекватна рыночному механизму распределения и использования ресурсов, форма *благотворительности* в наибольшей степени отвечает социальным ценностям солидарности и заботы о слабых.

Актуальная структура социального механизма в широком смысле может включать разные комбинации этих трех форм в зависимости от конкретно-исторических условий формирования страны и особенностей этапа ее современного развития. Комплементарность их состоит в следующем:

- ✦ гарантии устойчивы, что особенно важно в контексте создания условий долгосрочного устойчивого развития;
- ✦ кредит ориентируется на рыночный спрос и предложение, что способствует воспроизводству принципа жестких бюджетных ограничений и оптимизирует текущую нагрузку на государственные финансы;
- ✦ благотворительность актуализирует и использует ценностный ресурс социума и поэтому может восполнять в какой-то степени социальные разрывы в функционировании первых двух форм.

В то же время каждой из этих форм присуща своя особая проблемность и ограниченность: институционализованные социальные гарантии имеют склонность к *постоянной экспансии*, что в тенденции подрывает институциональное равновесие, финансовую стабильность и национальную конкурентоспособность; кредитный механизм преодоления социальных разрывов и диспропорций, снижая нагрузку на государственные финансы, может породить значительный *рост частного долга*, что чревато снижением внутренних сбережений и инвестиций и ростом внешней задолженности [18, р. 27]; благотворительность может действовать как *проциклический фактор*.

Фундаментальное значение социальной гарантии состоит в том, что *за пределами* гарантированного стандарта (минимума) потребления наступает социальный распад, деградация, десоциализация, что рано или поздно начинает угрожать существованию самой системы. Поэтому общество должно поддерживать за свой счет тот минимум социальности, который оно считает безусловно необходимым.

Понимание социальной гарантии как граничного феномена социальной системы позволяет трактовать гарантию как устойчивое правило, как институт. Устойчивость и прочность социальной границы системы является условием устойчивости самой системы.

Необходимо учитывать сложный макроэкономический и социальный контекст возможного сокращения гарантий для населения. Частично это связано с процессами глобальной институционально-структурной и финансовой диффузии, когда чрезмерные социальные гарантии в отдельных государствах вынужденно приводятся в соответствие с национальными возможностями, а социально неразвитые хозяйственные системы стран с развивающимися рынками, напротив, дополняются новыми структурно-институциональными звеньями в соответствии с новыми финансовыми возможностями и растущими социальными потребностями населения.

Если рассматривать развитие хозяйственных систем как процесс гетерогенного усложнения, то важность социальных гарантий еще больше возрастает. Наличие этого особого элемента, несводимого к рыночным основаниям современных экономик, обеспечивает обязательный минимум их гетерогенности. Без него изменения системы могут принять характер деструктивного упрощения, деградации, например, из-за склонности расширить сферу прямого применения такого критерия национальных решений, как *отказ от «необязательного»*.

Социальные гарантии входят в общие фундаментальные основания экономики, поддерживая все здание, а не только какие-то его отдельные элементы. Конъюнктурные подходы к оздоровлению государственных финансов за счет социально незащищенных слоев населения способны еще сильнее дестабилизировать хозяйственную систему, в том числе, и в долгосрочном плане.

Весьма симптоматично, что трезвые оценки стабилизирующей роли социального равенства исходят уже и от важнейших международных финансовых институтов. Сотрудники Исследовательского департамента МВФ Э. Берг и Дж. Остри считают равенство важной условий обеспечения и поддержания экономического роста. По их мнению, причина расхождения в темпах и качестве экономического развития между странами, которые способны поддерживать стабильный рост в течение долгих лет или даже десятилетий, и многими другими, которые наблюдают быстрое угасание темпов роста, может заключаться в уровне неравенства. Укрепление равенства может способствовать повышению эффективности, понимаемой как более устойчивый долгосрочный рост [17, p. 13].

Нестабильный характер современного посткризисного развития обусловлен не только близоруким стремлением наполнить ликвидностью те финансовые институты и емкости, которые и обусловили глубокие разрывы и диспропорции накануне кризиса 2008 – 2009 гг., но и ужесточением условий финансирования системы социальных гарантий. Это будет вновь вынуждать экономически незащищенные слои увеличивать свою задолженность, внося свой вклад в рост совокупного финансового риска хозяйственной системы. Дж. Стиглиц в январе 2013 г. отметил, что неравенство ассоциируется с более частыми и более суровыми циклами взлета и падения, которые делают экономику более волатильной и уязвимой. При этом люди с низкими доходами меньше сберегают и инвестируют в будущее [20].

В контексте долгосрочного развития отказ от социальных гарантий означал бы одновременно и институциональное обеднение системы, и ее макроэкономическую дестабилизацию, и утрату скрытых социальных ресурсов развития. Социальные гарантии – это не только статья расходов государственного бюджета, но еще одно из обязательных оснований сбалансированного социально-экономического развития. Представляется принципиально важным проанализировать и структурировать экономическую природу социальных гарантий в понятиях институциональной парадигмы функционирования и развития экономических систем.

Социальные гарантии могут рассматриваться как существенный позитивный фактор оптимизации рисков индивидуального хозяйственного поведения. Наличие гарантированного государством минимума жизненных благ высвобождает потенциал участников хозяйственной системы для принятия свободных и ответственных решений в ситуации относительной неопределенности доходов, занятости, рыночных цен и других важных условий хозяйственной деятельности. Достигаемая благодаря этому концентрация креативного ресурса на позитивных рыночных, организационных и технологических инновациях способствует развитию человеческого капитала и является предпосылкой инновационно-инвестиционной модели экономического роста.

Ценностно детерминированные и институционально структурированные социальные гарантии являются важным составным элементом механизма распределения экономических ресурсов общества. Финансирование системы социальных гарантий может быть отнесено к условно-постоянным расходам государства, которые участвуют в формировании основных параметров национальной бюджетно-фискальной системы. Постоянная составляющая расходов на финансирование социальных гарантий определяется отмеченной выше граничной природой последних: общество должно в любых экономических и финансовых условиях остаться *человеческим* обществом, защищающим своих слабых членов, выделяя для этого некоторый обязательный минимум финансовых ресурсов. В то же время, по мере развития внутреннего содержания социальности как таковой растет и потребность в финансировании социальных гарантий, и финансовые возможности для покрытия этой потребности.

Современная глобальная нестабильность имеет свой достаточно четко обозначенный ценностный аспект. В процессе глобализации происходит интенсивное перемешивание социально-экономической информации разного уровня, качества и происхождения. Одним из непосредственных последствий такого перемешивания является рост энтропийных процессов на глобальном, локальном и субъектном уровнях. Механизмы функционирования хозяйственных систем, основанные на ценностных критериях и взаимосвязях, начинают работать со сбоями, подвергаются деструкции.

Неуверенность в совпадении ценностей порождает неуверенность в одинаковой трактовке обязательств. Взаимодействие с субъектом-носителем иных ценностей трактуется ситуация как повышенной угрозы, которая требует адекватных усилий по хеджированию дополнительных рисков. Именно здесь заключается исходный пункт роста издержек страхования контрактов, что отражается на величине процентных ставок. Возможность распределения и диффузии ценностного риска с помощью современных финансовых инструментов и продуктов не разрешает эту ситуацию, а лишь переводит ее на более отдаленный уровень.

Система социальных гарантий является латентным условием функционирования значительной части институтов. В условиях снижения уровня социальных гарантий растет сравнительная привлекательность неинституционального поведения. В этом случае усиливается конфликтность доступа к ресурсам и снижается уровень их использования. Сама по себе конфликтность представляет собой альтернативную форму социальной активности, которая тоже требует ресурсов и времени. В результате общество может перейти на более низкий уровень равновесия, вынуждая субъектов искать возможности снижения неопределенности существенных условий за пределами системы.

Слабое внутреннее институциональное поле в сочетании с сильным внешним полем формирует ситуацию разности институциональных потенциалов, которая ориентирует вектор активности субъектов вовне. Глобализация с ее унифицированными стандартными нормами транзакций и контрактов порождает относительно плотную внешнюю институциональную среду, которая ограничивает разброс возможных траекторий эволюции кризисных систем извне. Страна, которая встает на путь реформирования национальной системы социальных гарантий за счет их со-

кращения, должна принимать во внимание риск смещения вектора активности во внешнее пространство, включая и эмиграцию наиболее продуктивных работников.

Отказ государства (общества) от принципиальных оснований социальной справедливости и социальных гарантий может поставить субъектов перед выбором исполнения/неисполнения неформальных норм социальной солидарности. Результаты такого выбора могут быть неопределенными, поскольку он возвращает субъекта к однажды уже пройденной ситуации конституционного выбора (Дж. Бьюкенен) между социальным и до-социальным способом жизни. Массовые явления пауперизма, десоциализации, социопатии, с которым столкнулись постсоциалистические государства, свидетельствует о том, что такая ситуация не должна рассматриваться как чисто гипотетическая. Трансформация как движение вспять очень даже возможна. Массовая ценностная деструкция лишает экономические институты внутренней основы, делает их в большей степени формальными.

Лишенные внутреннего ценностного основания экономические институты легко поддаются деформациям, что превращает их, в свою очередь, в дополнительный источник неопределенности. Такая хозяйственная система если и способна к макроэкономическому и финансовому равновесию, то лишь на коротких промежутках времени. Роль такого равновесия для экономического положения субъектов будет относительно невелика по сравнению с суммой действительно важных проблем и процессов, разворачивающихся в экономике и обществе. Не случайно в последнее время все чаще ученые говорят о недостаточной репрезентативности показателей ВВП, инфляции, капитализации экономики и т. д.

В целом система социальных гарантий может быть отнесена к числу имманентных механизмов снятия неопределенности функционирования сложных хозяйственных систем, которые определяют их адаптивность, пределы изменчивости и доступный для них уровень динамического равновесия.

Институциональное равновесие хозяйственной системы предполагает баланс между социальными гарантиями и стимулами для саморазвития индивидов и хозяйствующих субъектов. Если уровень социальной и профессиональной компетенции субъектов достаточно высок, то общество вполне может себе позволить адекватно сократить ту часть общественного богатства, которая поступает в фонд потребления непосредственно по критериям социальной справедливости. Одним из возможных путей институционально сбалансированного сокращения социальных гарантий является создание и реализация возможностей повышения социальной и профессиональной компетентности незащищенных слоев населения.

Интенсивные изменения приводят к тому, что общая сумма нового в социальной системе увеличивается. Однако новое и справедливое находятся на разных полюсах общества. Привычное легче признать справедливым, чем непривычное. Экзогенный инновационный импульс может быть легче воспринят и реализован нестабильным социумом, если в нем критерии справедливости играют меньшую роль в факторах общественного выбора, чем в стабильной системе.

Поскольку любая социальная система является открытой и подвержена внутреннему износу, ей внутренне присущи факторы неопределенности функционирования

и развития. Эта неопределенность распространяется на институты, а с учетом открытости и глобальных сдвигов может затрагивать и ценностные основания хозяйственных систем. Потребность в порядке актуализируется и осознается в условиях дефицита общепринятых правил, критериев и ценностей социального поведения. Общество, находящееся в состоянии «институциональной сенсбилизации», вынуждено в первую очередь формировать новую систему статусов.

Органическим элементом социального порядка выступает иерархия ценностей, институтов и статусов. В условиях трансформационных сдвигов регулятивная роль дополняющего института дистрибутивной справедливости размывается, и на первое место выходят критерии статуса, власти, доступа к ресурсам. Глубина институционализации отражает подверженность социальных механизмов ограничивающему и критериальному влиянию ценностных оснований социума¹. Слабые, незрелые институты делают в кризисных условиях систему подверженной процессу упрощения и деградации.

Чем менее институционализирована система, тем больше вероятность того, что в условиях сдвига она перейдет к модели выживания за счет слабых, за счет справедливости. Когда все что-то теряют, кто-то теряет всё. Социальные гарантии для слабых и незащищенных в недостаточно институционализированных системах могут быстро ликвидироваться, поскольку институциональное устройство экономики нацелено на обеспечение власти и статуса государства и наиболее сильных в экономическом отношении слоев населения.

К тому же, как отмечают итальянские исследователи Н. Баттини и Дж. Каллегари, сложность и острота проблем, связанных со старением населения, возрастает в силу совокупности факторов. Численность населения в возрасте старше 65 лет растет быстрее, чем численность населения трудоспособного возраста, поэтому расходы на здравоохранение и выплату пенсий растут быстрее, чем ВВП. Меньшая часть трудоспособного населения оплачивает медицинские и пенсионные пособия увеличивающегося пожилого населения. Этот негативный эффект усугубился из-за резко увеличившихся цен на медицинское обслуживание и лекарства, которые продолжают свой рост во всем мире темпами, намного превышающими ожидаемый рост номинальных доходов [2, с. 19].

Институциональная неопределенность социальных гарантий оборачивается финансовой нестабильностью, которая, в свою очередь, подталкивает государство к простому решению: сокращать социальные гарантии по мере нарастания разрыва между потребностями и возможностями их финансирования. При этом не обращается внимание на критериальную функцию социальных гарантий и социальной справедливости. Отказ от критериев, хотя бы и в неявной форме, порождает произвол государства, что является одной из самых опасных форм социальной неопределенности.

¹ «Институциональное оформление хозяйственного процесса придает ему внутреннее единство и стабильность. Оно порождает структуру, наделенную в обществе конкретной функцией. Оно концентрирует внимание на ценностях, мотивах и проводимой политике», — отметил К. Поланьи [19, р. 87].

Риски современного развития Китая связаны с тем, что достигнутые темпы изменений существуют на фоне недостаточно развитой системы социальных гарантий. Неизбежное институциональное сжатие сектора домохозяйств в его традиционной форме патриархальной семьи и переход к посттрадиционной семье (более мобильной и компактной, но менее значимой в обществе), подкрепляемые потребностью в быстром расширении внутреннего рынка, должны быть компенсированы ускоренным формированием современной системы социальных гарантий.

Однако ее создание явно запаздывает по сравнению с темпами технологических и институциональных инноваций. Как показало исследование, проведенное в 2000 г. в Пекине, Шанхае, Чэнду и Гуанчжоу, быстро сокращается традиционная экономическая мотивация создания семьи как предпосылки обеспеченной старости (20% женщин не видят необходимости заводить в семье детей). Традиционные для Китая представления о том, что дети – это гарантия обеспеченной старости, сегодня уходят в прошлое. Молодые женщины, потратившие много денег, сил и времени на обучение и карьерный рост, не могут себе позволить уйти в декретный отпуск, сведя, таким образом, на нет все свои усилия. Они боятся потерять квалификацию, остаться без работы, выпасть из деловой жизни

Такое несовпадение является само по себе сильным фактором неопределенности². Ведь уйти от институтов, складывавшихся и функционировавших на протяжении тысячелетий, еще сложнее, чем перейти от административно-командной системы к рыночной. Посттрадиционный Китай более восприимчив не только к инновациям, но и к угрозам, с ними связанными. Вполне возможно, что процесс несистемных изменений китайского общества уже запущен.

Социальным гарантиям как таковым в силу их природы органически присущ риск снижения склонности домохозяйств к сбережению и, как следствие, возможность институциональной ловушки, основанной на смещении равновесия между текущими и перспективными потребностями в сторону текущих. Дж. М. Кейнс в 9-й главе работы «Общая теория занятости, процента и денег» обратил внимание на возможные мотивы и условия, способные повлечь за собой превышение потребления над доходом. К их числу он относит расходование сбережений домохозяйств, которые сформировались в предыдущий период, и расходование сбережений в старости, когда текущие доходы резко снижаются, помощь безработным, источником которой являются займы государства. Такие ситуации с финансовой точки зрения Кейнс трактует как отрицательные сбережения [9].

Если допущения Кейнса о неизменности стимулов к сбережению, постоянной социальной структуре и медленных изменениях институтов не отвечают социально-институциональным реалиям хозяйственной системы, то

² О. Почагина отмечает: «В традиционном обществе семья и семейно-родственная группа играют основную роль в социализации индивида. В обществе посттрадиционном к процессу социализации активно подключаются другие институты: дошкольные детские учреждения, учебные заведения, неформальные объединения, группы по интересам, трудовые коллективы. Таким образом, процесс культурной трансмиссии становится более сложным. Молодые поколения наследуют далеко не все культурные ценности и социальные нормы, а избирательно только те, которые соответствуют новым социально-экономическим условиям. Итогом всех этих перемен стало изменение представлений о браке и семейных отношениях у поколения, выросшего в эпоху реформ» [14].

распределение богатства между потреблением и сбережением может утратить внутренние стабилизаторы в виде мотивов, которые побуждают людей воздерживаться от расходования получаемого ими дохода. Феномен отрицательного сбережения может превратиться из дополняющего фактора функционирования системы в один из основных ее регуляторов. По ряду признаков такое состояние экономики может быть отнесено к числу *ловушек*, то есть таких состояний, которые обладают внешними признаками равновесия, но порождают стойкую тенденцию к неэффективному использованию экономических ресурсов.

Основные участники ловушки государства благосостояния – домохозяйства, государство, корпорации – заинтересованы в максимальных социальных гарантиях. *Домохозяйства* как потребители социальных гарантий с помощью последних стабилизируют или даже повышают свой жизненный уровень, независимо от фазы цикла. *Государство*, увеличивая социальные гарантии за счет государственного долга, увеличивает свою экономическую власть в обществе. *Корпорации* получают надежную и достаточно доходную инвестиционную альтернативу в виде государственных ценных бумаг.

В результате:

- ✦ ограничивается активность в поиске рабочих мест со стороны безработных, что выглядит как тенденция к снижению спроса на рабочие места;
- ✦ растет доля государства в совокупных финансовых ресурсах общества, за счет снижения доли домохозяйств и корпораций;
- ✦ из-за снижения инвестиционной активности корпораций снижается уровень предложения рабочих мест.

Возникает баланс интересов домохозяйств, государства и корпораций, которому соответствует равновесие спроса и предложения на рынке труда. Иначе говоря, «всем хорошо». Но при этом относительный уровень равновесия национальной экономики в глобальной среде снижается, что проявляется в ухудшении платежного баланса и росте внешнего долга страны.

Ловушка государства благосостояния с развитым кредитным рынком может быть описана следующим образом.

1) Развитие потребительского кредита снижает для многих домохозяйств норму сбережения до отрицательных значений.

2) Возможность роста уровня потребления домохозяйств за пределы бюджетных ограничений (в виде доступного им дохода) позволяет поднимать текущий уровень эффективного спроса, в чем заинтересованы и государство, и корпорации, сами домохозяйства.

3) Сопутствующий риск низкого уровня доходов на нисходящей фазе жизненного цикла домохозяйств нейтрализуется государством с помощью сильной системы социальных гарантий и социального страхования, что обеспечивает относительную функциональную стабильность государства благосостояния.

4) Естественные стабилизаторы уровня потребления домохозяйств на нисходящей фазе их цикла (в виде внутрисемейных трансфертов, присущим модели традиционной трехпоколенной семьи), оказываются невостребованными, а сама семья превращается в нуклеарную.

5) Для поддержания текущего равновесия потребительский кредит и система социальных гарантий замыкают на себе все более значительную часть потенциальных ресурсов инновационно-инвестиционного развития, поэтому хозяйственная система вынужденным образом снижает свой уровень динамического равновесия и относительный статус в ряду других растущих систем.

6) В условиях активизации глобальной конкуренции за ресурсы недостаточно конкурентоспособная национальная экономика вынуждена сокращать систему социальных гарантий, что порождает сильный институциональный риск, который сопровождается макроэкономической и финансовой нестабильностью.

7) Стремясь нейтрализовать повышенные финансовые и макроэкономические риски, государство активизирует механизмы контроля и регулирования рыночной системы, используя для этого стандартные инструменты и механизмы, не рассчитанные на такую нагрузку. В результате неадекватного вмешательства государства уровень равновесия снижается еще больше, растет социальная напряженность.

ВЫВОДЫ

Система социальных гарантий является фактором поддержания не только статического институционального равновесия хозяйственных систем, но их динамического равновесия в процессе эволюционных изменений. Как фактор текущего институционального равновесия, социальные гарантии участвуют в обеспечении оптимального уровня доверия в экономике, снижая трансакционные издержки и стимулируя в приемлемых пределах инновационное рисковое поведение хозяйствующих субъектов. Как фактор динамического институционального равновесия, социальные гарантии способствуют оптимизации соотношения между сохранением социального богатства и его развитием посредством социальной селекции технологических и институциональных инноваций.

В то же время и сама система социальных гарантий должна изменяться и приспосабливаться к новым экономическим, институциональным и технологическим условиям жизнедеятельности социума. В противном случае она будет подвержена неизбежной эрозии и деградации со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями для эффективности функционирования хозяйственной системы и возможностей ее развития и роста. Не случайно в последние годы во многих европейских странах система социальных гарантий резко снизила свою эффективность в глазах общества, и в то же время стала очень обременительной для государственных финансов. Государство, обремененное долгами, стремится всячески снизить стоимость их обслуживания, добиваясь снижения процентных ставок. Однако снижение общего уровня ставок приводит к снижению доходности финансовых активов негосударственных пенсионных фондов и страховых институтов, что порождает необходимость увеличения объемов привлекаемых ресурсов. В этих условиях число претендентов на гарантии постоянно растет, а качество гарантий и уровень их реализации снижаются. Поэтому государство и общество вынуждено периодически прибегать к инструментам реформ системы социальных гарантий, которые часто носят болезненный характер и порождают социальные конфликты.

Причина конфликтности таких реформ состоит в том, что изменениям подвергается один из институтов, воплощающих в себе стабильность фундаментальных ценностных

оснований общества. Сугубо функциональная аргументация социальных реформ со стороны государства не может в глазах общества выглядеть достаточно убедительной, что облегчает их критику не только сугубо популистского толка, но и концептуально основательную критику, основанную на детальной проработке альтернатив. Для разработки и успешной реализации жизнеспособных моделей переустройства социального блока рыночных экономик необходим хотя бы минимальный уровень общественного консенсуса. Но как показывает исторический опыт, легче всего консенсус достигается в условиях экономической и социальной стабильности, которой сегодня как раз и не хватает. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Алле М.** Условия эффективности в экономике / М. Алле / Пер. с франц. Л. Б. Азимова, А. В. Белянина, И. А. Егорова, Н. М. Калмыковой. – М.: Научно-издательский центр «Наука для общества», 1998. – 304 с.
2. **Баттини Н.** Распределение бремени / Н. Баттини, Дж. Каллегаро // Финансы и развитие. – 2011. – № 2. – С. 19 – 21.
3. **Бём Ф.** Частноправовое общество и рыночная экономика / Теория хозяйственного порядка. «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм / Ф. Бём / Пер. с нем. – М.: Экономика, 2002. – 482 с. – С. 191 – 268.
4. **Богиня Д. П.** Конкурентоспроможність людського потенціалу в трансформаційній економіці України (проблеми методології та практики) / Д. П. Богиня // У кн.: Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство. – К.: ЛАТ&К, 2006. – 176 с. – С. 138 – 146.
5. **Бреннан Дж.** Причина правил. Конституционная политическая экономика / Дж. Бреннан, Дж. Бьюкенен. – С-Пб.: Экономическая школа, 2005. – 272 с.
6. В США «настоящая революция» – весь мир кувырком? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://komitet.net.ua/article/88538/>
7. **Галушка З. І.** Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети: монографія / З. І. Галушка. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2009. – 408 с.
8. **Гэлбрейт Джон К.** Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1976. – 405 с.
9. **Кейнс Дж. М.** Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс // Антология экономической классики / [Предисл. сост. И. А. Столярова]. – М.: ЭКОНОМ, Ключ, 1993. – 486 с.
10. Международный валютный фонд. Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности. Апрель 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/gfsr/2012/01/pdf/sumr.pdf>
11. **Мизес Л.** Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. Мизес. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
12. Мировая экономика в 2013-м: иллюзии и реальность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mixednews.ru/archives/29619>
13. **Немат Шафик.** Переосмысление устойчивого развития / Ш. Немат // Финансы и развитие. – Декабрь 2012. – С. 38 – 39.
14. **Почагина О.** Семья в Китае: новые формы – иные ценности / О. Почагина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2009/0373/analit06.php>
15. Рівень бідності в Україні почав збільшуватись: понад 16% людей недоїдають [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zik.ua/ua/print/2012/10/17/373907>
16. **Сапир Ж. К.** Экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики / Ж. Сапир. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 248 с.

17. Berg A. G. Equality and Efficiency. Is there a trade-off between the two or do they go hand in hand? / A. G. Berg, J. D. Ostry // *Finance & Development* // A QUARTERLY PUBLICATION OF THE INTERNATIONAL MONETARY FUND // September 2011 • Volume 48 • Number 3. Pp. 12 – 15.

18. Kumhof M. Unequal = Indebted. Higher income inequality in developed countries is associated with higher domestic and foreign indebtedness / M. Kumhof, R. Rancière // *Finance & Development*. September 2011. Volume 48. Number 3, pp. 25 – 27.

19. Polanyi K. The Economy as Instituted Process / K. Polanyi // *The Sociology of Economic Life* / M. Granovetter, R. Svedberg (eds.). Boulder: Westview Press, 1992. P. 29 – 51.

20. Stiglitz J. Inequality Is Holding Back the Recovery / J. Stiglitz // *The New York Times*, January 19, 2013.

REFERENCES

Alle, M. *Usloviia effektivnosti v ekonomike* [Terms of efficiency in the economy]. Moscow: Nauka dlia obshchestva, 1998.

Battini, N., and Kallegari, Dzh. "Raspredelenie bremeni" [Distribution of the burden]. *Finansy i razvitie*, no. 2 (2011): 19-21.

Bem, F. "Chastnopravovoe obshchestvo i rynochnaia ekonomika" [Private law society and market economy]. In *Teoriia khoziaystvennogo poriadka. "Frayburgskaia shkola" i nemetskiy neoliberalizm*, 191-268. Moscow: Ekonomika, 2002.

Bohynia, D. P. "Konkurentospromozhnist liudskoho potentsialu v transformatsynii ekonomitsi Ukrainy (problemy metodolohii ta praktyky)" [Competitiveness of human potential in economy of Ukraine (problems of methodology and practice)]. In *Konkurentospromozhnist: kraina, rehion, pidpriemstvo*, 138-146. Kyiv: LAT&K, 2006.

Brennan, Dzh., and Biukenen, Dzh. *Prichina pravil. Konstitutsionnaia politicheskaia ekonomiiia* [Reason rules. Constitutional political economy]. St. Petersburg: Ekonomicheskaiia shkola, 2005.

Berg, A. G., and Ostry, J. D. "Equality and Efficiency. Is there a trade-off between the two or do they go hand in hand?" *Finance & Development*, vol. 48, no. 3 (2011): 12-15.

Gelbreyt, Dzhon K. *Ekonomicheskie teorii i tseli obshchestva* [Economic theories and goals of society]. Moscow: Progress, 1976.

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

Keyns, Dzh. M. *Obshchaia teoriia zaniatosti, protsenta i deneg* [General Theory of Employment, Interest and Money]. Moscow: EKONOV; Kliuch, 1993.

Kumhof, M., and Ranciere, R. "Unequal = Indebted. Higher income inequality in developed countries is associated with higher domestic and foreign indebtedness". *Finance & Development*, vol. 48, no. 3 (2011): 25-27.

Mizes, L. *Chelovecheskaia deiatelnost: traktat po ekonomicheskoy teorii* [Human activities: a treatise on economic theory]. Cheliabinsk: Sotsium, 2005.

"Mirovaia ekonomika v 2013-m: illiuzii i realnost" [The world economy in 2013: Illusions and Reality]. <http://mixednews.ru/archives/29619>

"Mezhdunarodnyy valiutnyy fond. Doklad po voprosam globalnoy finansovoy stabilnosti. Aprel 2012" [The International Monetary Fund. Report on global financial stability. April 2012]. <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/gfsr/2012/01/pdf/sumr.pdf>

Nemat, Sh. "Pereosmyslenie ustoychivogo razvitiia" [Rethinking sustainable development]. *Finansy i razvitie* (2012): 38-39.

Pochagina, O. "Semia v Kitae: novye formy – inye tsennosti" [Family in China: New Forms - other valuables]. <http://demoscope.ru/weekly/2009/0373/analit06.php>

Polanyi, K. "The Economy as Instituted Process" In *The Sociology of Economic Life*, 29-51. Boulder: Westview Press, 1992.

"Riven bidnosti v Ukraini pochav zbilshuvatys: ponad 16% liudei nedoidaiut" [Poverty in Ukraine began to grow: more than 16% of people undernourished]. <http://zik.ua/ua/print/2012/10/17/373907>

Sapir, Zh. *K ekonomicheskoy teorii neodnorodnykh sistem: Opyt issledovaniia detsentralizovannoy ekonomiki* [By economic theory of inhomogeneous systems: The experience of the decentralized economy]. Moscow: GU VShE, 2001.

Stiglitz, J. "Inequality Is Holding Back the Recovery". *The New York Times*, 2013.

"V SShA «nastoiashchaia revoliutsiia» – ves mir kuvyrkom?" [In the U.S., "a revolution" - the whole world upside down?]. <http://komitet.net.ua/article/88538/>

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

ГРИНЬОВА В. М., ГРЕБНЕВА Ю. І.

УДК 005.591.4

Гриньова В. М., Гребнева Ю. І. Дослідження сутності управління змінами в забезпеченні циклічного розвитку підприємств

У статті досліджено сутність поняття змін на етапах життєвого циклу підприємства. Обґрунтовано необхідність дослідження циклічного розвитку підприємств у рамках концепції управління змінами. Розкрито сутність та взаємозв'язок понять функціонування, розвитку, гнучкості та адаптивності підприємства. Узагальнено та розкрито зміст наукових досліджень циклічного розвитку підприємства. У результаті дослідження було виявлено, що еволюція поглядів концепцій управління змінами та життєвого циклу має складну та неоднозначну історію. Кожен етап пов'язаний із певними політичними, соціальними та економічними факторами, які слід розглядати не тільки в контексті міжнародного ринку, а й насамперед у рамках досвіду національної економіки. Це пов'язано з відносно невеликим самостійним досвідом української економіки, що ускладнює прийняття рішень на основі організаційної пам'яті підприємства. Зазначені фактори зумовлюють більш детальне вивчення теоретичних і практичних підходів до визначення змін на етапах розвитку підприємства.

Ключові слова: управління змінами, життєвий цикл, розвиток, функціонування, гнучкість, адаптивність.

Табл.: 1. Бібл.: 19.

Гриньова Валентина Миколаївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: grineva@hneu.edu.ua

Гребнева Юлія Ігорівна – аспірантка, кафедра менеджменту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: yuliagrebneva2010@gmail.com

УДК 005.591.4

UDC 005.591.4

Гринева В. Н., Гребнева Ю. И. Исследование сущности управления изменениями в обеспечении циклического развития предприятий

В статье проведено исследование сущности понятия изменения на этапах жизненного цикла предприятия. Обоснована необходимость исследования циклического развития предприятий в рамках концепции управления изменениями. Раскрыта и выявлена взаимосвязь понятий функционирования, развития, гибкости и адаптивности предприятия. Обобщено и раскрыто содержание научных исследований циклического развития предприятия. В результате исследования было выявлено, что эволюция взглядов концепций управления изменениями и жизненного цикла имеет сложную и неоднозначную историю. Каждый этап связан с определенными политическими, социальными и экономическими факторами, которые следует рассматривать не только в контексте международного рынка, а прежде всего, в рамках опыта национальной экономики. Это обусловлено относительно небольшим самостоятельным опытом украинской экономики, что затрудняет принятие решений на основе организационной памяти предприятия. Указанные факторы обуславливают более глубокое изучение теоретических и практических подходов к исследованию изменений на этапах развития предприятия.

Ключевые слова: управление изменениями, жизненный цикл, развитие, функционирование, гибкость, адаптивность.

Табл.: 1. Библ.: 19.

Гринева Валентина Николаевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: grineva@hneu.edu.ua

Гребнева Юлия Игоревна – аспирантка, кафедра менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: yuliagrebneva2010@gmail.com

Hrynyova V. M., Hrebnyeva Yu. I. Study of Essence of Managing Changes in Ensuring Cyclic Development of Enterprises

The article conducts the study of essence of the change notion at stages of the life cycle of an enterprise. It justifies a necessity of study of cyclic development of enterprises within the concept of managing changes. It shows interconnection of such notions as functioning, development, flexibility and adaptability of an enterprise. It generalises and shows the essence of scientific studies of cyclic development of an enterprise. In the result of the study it reveals that evolution of concepts of managing changes and life cycle have a complex and ambiguous history. Each stage is connected with certain political, social and economic factors, which should be considered not only in the context of the international market, but, first of all, within experience of the national economy. This has to do with relatively small independent experience of the Ukrainian economy, which makes it difficult to make decisions on the basis of the organisational memory of an enterprise. The said factors make for a deeper study of theoretical and practical approaches to the study of changes at the stages of enterprise development.

Key words: managing changes, life cycle, development, functioning, flexibility, adaptability.

Tabl.: 1. Bibl.: 19.

Hrynyova Valentyna M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: grineva@hneu.edu.ua

Hrebnyeva Yuliya I. – Postgraduate Student, Department of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: yuliagrebneva2010@gmail.com

Для економічно ефективного функціонування суб'єктам господарської діяльності необхідно постійно коригувати та змінювати погляди та концепції своєї діяльності. Національні економіки зміщують власні пріоритети в бік високотехнологічного інноваційного розвитку промислових підприємств у забезпеченні належної здатності відповідати сьогоденним світовим тенденціям бізнес-середовища. Сьогодні українські підприємства зму-

шені стикатися з великою кількістю перешкод не тільки для свого розвитку, а й для самого функціонування, як діяльного господарського об'єкта. Здатність ефективно проводити заходи щодо модернізації українських підприємств напряму залежить від об'єктивної економічної оцінки їх існуючого управлінського та виробничого потенціалу. Тому в рамках концепції управління змінами доцільно приділити увагу теорії життєвого циклу підприємств.

Теорія та практика концепції управління змінами є предметом багатьох наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних вчених, таких, як: У. Барнет, А. Ван де Вен, У. Бріджес, К. Левін, Д. К. Воронков, Т. І. Лепейко та ін.

Дослідженню циклічності розвитку підприємств присвячені роботи таких вчених, як: І. Адізес, Л. Грейнер, Б. З. Мильнер, А. М. Штангрет, О. І. Копилук, Г. Ліппіт, В. Скотт, Ф. Ліден та ін.

Мета та завдання статті полягають у визначенні змісту категорії «змін» на етапах життєвого циклу підприємства, а також узагальнення теоретичних підходів щодо циклічного розвитку підприємств у рамках концепції управління змінами.

Розглядаючи процес управління змінами, перш за все необхідно визначити сутність поняття змін на підприємстві. Узагальнену хронологію дослідження теорії організаційних змін подано в *табл. 1*.

З філософської точки зору зміна визначається, як найбільш загальна форма буття всіх об'єктів та явищ, що передбачає будь-який рух та взаємодію, перехід з одного стану в інший та включає всі процеси розвитку, а також виникнення нових явищ. Відповідно до наведеного тлумачення в процесі дослідження слід відокремити зміни, що відбуваються в результаті цілеспрямованих управлінських дій, від процесів щодо самостійного розвитку підприємства в рамках його життєвого циклу.

Не дивлячись на існування багатьох наукових робіт у галузі менеджменту змін, недостатнім є визначення сутності поняття змін на підприємстві. Суттєва відмінність між думкою авторів полягає в тому, що одні приділяють увагу змістовній складовій змін інші, надають перевагу самому процесу змін. Подібне розділення має серйозне прикладне значення для дослідників, однак повноцінне дослідження змін має охоплювати як змістовну, так і процесну складову змін, інакше буде отримано одностороннє уявлення про проблему.

У працях Ван де Вена та Пула наведено змістовне тлумачення терміна «змін на підприємстві» – це емпіричне спостереження відмінності у формі, якості або стані якогось організаційного елемента на протязі певного часового відрізка. Організаційними елементами можуть виступати організаційна стратегія, робота конкретного працівника або всього персоналу, товари та послуги чи підприємство в цілому [19].

Процесна складова змін концентрує увагу на дослідженні послідовності, швидкості та причин виникнення подій, системах прийняття рішень та поширення інформації, які призвели до змістовних змін на підприємстві.

Узагальнюючи наведені твердження, пропонується визначати організаційні зміни, як процес перетворення елементів функціонування підприємства під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників, що призводить до набуття нового (бажаного) якісного та кількісного стану, здатного на певний проміжок часу відповідати вимогам оточення.

Таблиця 1

Еволюція теорії організаційних змін

№ з/п	Соціально-економічні характеристики	Характерні зміни	Основні наукові підходи	Стиль управління
<i>Кінець Другої світової війни</i>				
1	Економічне зростання та стабільність. Зміни асоціюються з прогресом, а сам процес змін характеризується поступовістю й безперервністю	Зміни є синонімом організаційного розвитку, зростання й адаптації. Процесний підхід до змін. Особлива увага приділяється методам впровадження перетворень та подоланню опору персоналу	Теорії економічного зростання та життєвого циклу; непередбаченість організаційного розвитку	Управління на основі екстраполяції. Темп змін прискорюється, але майбутнє ще можна передбачати шляхом екстраполяції минулого
<i>Кінець 70-х – початок 80-х рр.</i>				
2	Рецесія та спад. Енергетичні кризи 70-х років; поява нових конкурентів на глобальному ринку; високий рівень безробіття; довготривала стагнація індустріальної виробничої системи	Зміни розглядаються як негативні, небажані та драматичні явища, що відображають кризовий стан підприємства. Поширено впровадження революційних і радикальних змін, що передбачають зміни в культурі, стратегії та організаційної структури підприємств	Теорія популяційної екології; конфігураційний підхід; культурно-когнітивна теорія; теорія переривчастої рівноваги (квантової еволюції)	Управління на основі передбачення змін, коли почали виникати несподівані явища й темп змін прискорився, однак не настільки, щоб неможливо було вчасно передбачити майбутні тенденції та сформувані реакцію на них
<i>Кінець 80-х – сучасність</i>				
3.	Глобалізація ринків, кризи у світовій економіці, високий рівень конкуренції та безробіття	Зміни мають безперервний характер, є частиною реальності підприємства та єдиним передбачуваним явищем. Значна увага приділяється безперервному процесу навчання всіх співробітників	Еволюційні теорії; теорії хаосу та навчання; конструктивістський підхід.	Управління на основі гнучких екстрених рішень. Процес зміни має проактивний та реактивний характер

Дослідження сутності змін на підприємстві доцільно розглядати в контексті станів «стійкості», «розвитку» та «функціонування».

Стойкість слід розглядати як гіпотетичну, відносну, тимчасову та мінущу форму станів об'єкта, при якій об'єкт абстрагується від несуттєвих змін на певний час. Стан спокою нестійкий, що обумовлює його перетворення в більш складну форму станів об'єктів – зміну [4].

У рамках концепції системного розвитку доцільно виключити етап виникнення самої системи та етапи її розпаду, ліквідації та припинення існування. Формування цілісної системи, її вихідної форми хоча і пов'язане з розвитком, проте не є ще власне розвитком. Воно являє собою взаємодію елементів, що народжують нову структуру, яка вважається початок розвитку. Розвиток передбачає зміну стану об'єкта, яка відбувається за умови збереження їх вихідного стану, що породжує нові стани. Збереження вихідного стану дає можливість здійснення закономірностей розвитку.

Г. Архангельський функціонування й розвиток визначає як «...два основних режими здійснення діяльності, відповідно, сталого, передбаченого отримання певних результатів і нестійкого, важко передбачуваного, стрибкоподібного виходу діяльності на новий якісний рівень» [1].

Функціонування визначають [2] як процес реалізації функцій, режим функціонування системи, що встановлюється за допомогою організаційних методів управління, а якість функціонування системи характеризується критеріями ефективності управління, що дозволяють оцінити ступінь досягнення мети з урахуванням певних витрат різних ресурсів.

Теорія функціональних систем розглядає підприємство як організаційні утворення, що мають здатність до самоорганізації та саморегулюванню, об'єднані певними механізмами регуляції (нормалізації, відновлення). Інтенсивність процесів саморегуляції визначає ритми тимчасових змін різних функцій системи, причому кожна функціональна система має свій індивідуальний специфічний ритм діяльності, тісно пов'язаний з ритмами діяльності інших взаємопов'язаних з нею функціональних систем. Саме тому необхідно підкреслити особливу важливість розгляду динаміки поведінки системи з розвитком часу. Існування підприємства в короткостроковому періоді забезпечується функціонуванням, але виконання процесів функціонування недостатньо для існування підприємства в довгостроковій перспективі, для цих цілей необхідне виконання процесів їхнього розвитку. У цьому проявляється взаємозв'язок функціонування та розвитку: функціонування забезпечує систему ресурсами, необхідними для розвитку.

У рамках теорії управління змінами на ряду з поняттями «функціонування» і «розвиток» доцільно приділити увагу процесам адаптації підприємства. Адже для забезпечення стійкості і цілісності діяльності підприємства система управління повинна бути адаптивною і керованою одночасно.

Адаптивність системи управління – це властивість, що відображає здатність системи швидко й гнучко реагувати на будь-які зміни та розробляти адекватні управлінські рішення, що не суперечать внутрішнім можливостям підприємства. При цьому під адаптивністю розуміється не тільки здатність реагувати на зовнішні зміни, але й передбачати їх. Адже зміни, особливо в економіці, не відбуваються миттєво, оскільки ґрунтуються на великій кількості факторів, що закономірно розвиваються в оточуючому середовищі.

Близьким за змістом адаптивності є поняття «гнучкість», й деякі вчені навіть отождолюють їх. У сучасній економічній науці поняття «гнучкість підприємства» має неоднозначні трактування. Гнучкість може розглядатися як пристосовуваність до умов середовища, однак під гнучкістю можна вважати й довільні зміни стану або поведінки системи в результаті певного впливу на неї. При цьому слід приділити увагу критичним значенням параметрів системи, перевищення яких веде до її якісної перебудови. Д. Гілмор [11] вважає, що гнучкість стосується відносно короткотермінового періоду, тоді як адаптивність має скоріше, стратегічну орієнтацію.

Прагнучи розмежувати поняття «адаптивність» і «гнучкість», Т. І. Лепейко та Н. М. Шматко виділяють критерії відмінності – глибину та поворотність змін, джерела змін та готовність до змін. На думку вчених, адаптивність характеризує спроможність підприємства до більш глибоких (безповоротних, змін), що передбачає часткову чи повну заміну основних фондів, продукції, що випускається або навіть зміну профілю діяльності. Гнучкість характеризується спроможністю підприємства змінювати альтернативні варіанти функціонування, з можливістю при необхідності обрати будь-який стан необмежену кількість разів [5].

Отже, слід погодитися з думкою вчених, які підкреслюють реакційний характер гнучкості підприємства. Адже гнучкість проявляється при змінах як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства в той час, як адаптивність має місце у випадку змін у зовнішньому середовищі.

Таким чином, зміни повинні розглядатися як компонент розвитку підприємства, при цьому, необхідно відокремлювати об'єкт розвитку (що розвивається), предмет розвитку (властивості розвитку) та закони розвитку (як розвивається).

Об'єктами розвитку підприємства можуть виступати мотивація та компетентність персоналу, організаційні процеси та технології виробництва, організаційна культура, структура розподілу повноважень, стилі та методи управління, структура інформаційного потоку, відносини з клієнтами та постачальниками, фінансовий потенціал та інше. *Предметом розвитку* виступає спрямованість змін – відношення, розмір, склад, форма, структура та інше. *Закони розвитку* – це «природні» процеси, що виникають на певному етапі життєвого циклу підприємства.

У. Бріджес розділяє поняття «зміни» та «перехідний період». На його думку, зміна характеризує певну ситуацію, наприклад, переїзд на нове місце, зміна керівництва та інше. *Перехідний період* – це «процес, протягом якого відбуваються процеси пристосування та прийняття умов, що склалися в результаті зміни» [3].

Будь-яке підприємство, як один з різновидів економічних систем, у своїй життєдіяльності проходить певні цикли. Кожен такий цикл завершується, як правило, переходом на новий рівень відтворювального процесу. Так, Мильнер Б. З. [6] проводить аналогію між життєвим циклом підприємства та передбачуваними змінами з певною послідовністю протягом часу. Автор вважає, що застосування поняття життєвого циклу дає можливість виділити чіткі етапи, через які проходить підприємство при цьому переходить від одного етапу до іншого є передбачуваними, а не випадковими.

А. М. Штангрет та О. І. Копилук визначають життєвий цикл, як «...сукупність стадій, які проходить підприємство в перебігу своєї життєдіяльності від створення до лік-

відації, кожна з яких характеризується певною системою стратегічних цілей та завдань, особливостями формування ресурсного потенціалу, досягнутими результатами функціонування» [7].

Важливим елементом у механізмі управління змінами є визначення стадії життєвого циклу підприємства. Хенкс, Уотсон та ін. [13] так визначають етап життєвого циклу: «...унікальна конфігурація змінних характеристик підприємства, пов'язаних з організаційною структурою та потенціалом підприємства». На думку авторів, потенціал підприємства визначається віком, розміром, швидкістю зростання та координаційними завданнями (проблемами), що стоять перед підприємством.

Одну з найперших моделей, що описують життєвий цикл підприємства, запропонував американський дослідник Доунс [9], який описав три стадії зростання й розвитку державних комітетів. Модель відображує розвиток урядових організацій від встановлення та обґрунтованості їхнього існування до інновацій і розширення, і потім до формалізації та контролю. Незважаючи на те, що об'єктом дослідження виступають утворені державним апаратом комітети, а не підприємства, це була перша модель, в якій було зроблено спробу розглянути основні проблеми, що виникають на різних стадіях життєвого циклу. Багато теоретичних відмічених Доунсоном, мають свої прояви на сучасних підприємствах.

Першу модель, що описує життєвий цикл комерційного підприємства, розробили американські вчені Ліппітт і Шмідт [15]. Основна перевага моделі полягає в тому, що в ній уперше були розглянуті проблемні й кризові ситуації на етапах життєвого циклу, а також запропоновані можливі варіанти їх вирішення. Недоліком моделі слід вважати те, що дослідження не має практичного підтвердження та базується виключно на теоретичних припущеннях. В. Скотт [18] виділив три типи організаційних форм, що засновані на історичному розвитку підприємства. Автор вважає, що підприємства рухаються від неформальної організації до формалізованої бюрократії та диверсифікованим конгломератам. Ф. Ліден [16] розглядає життєвий цикл підприємства з позиції виконання певних функціональних завдань, притаманних кожному етапу. Таким чином, модель розвитку переміщується з акценту на інновації та «ніші покоління» до стабільності та інституціоналізації. Модель Е. Фламхольца [10] містить сім стадій розвитку, для кожної характерні певні критичні проблеми. Основну увагу автор приділяє хворобам зростання, з якими пов'язаний перехід від підприємницького управління до професійного менеджменту. Д. Кац і Р. Кан [14] вважають, що основою для циклічного розвитку є організаційна структура, що має властивості до розвитку в часі.

Модель Л. Грейнера [12] передбачає п'ять основних факторів розвитку підприємства: вік підприємства; розмір підприємства; етапи еволюції; етапи революції; темпи зростання галузі. На думку Л. Грейнера, розвиток підприємства слід розглядати як чергування еволюційного (тривалі періоди зростання без значних перетворень) та революційного (періоди значних змін у організаційному житті) періодів. Таким чином, життя підприємства складається в просуванні підприємства через стадії, де кожен еволюційний період створює його власну революцію. Шлях організації з однієї стадії розвитку до наступної полягає в подоланні відповідної кризи даного перехідного періоду. Кожен еволю-

ційний етап характеризується певним стилем управління, у той час, як революційним періодам притаманне подолання певної проблеми управління. Антиномія теорії Грейнера полягає в тому, що рішення проблеми на одній стадії стає джерелом проблем для іншої.

Розвиваючи ідеї Л. Грейнера, Іцхак Адізес [8] запропонував десятиступінчасту модель життєвого циклу. Автор акцентує увагу на відмінностях між нормальними та аномальними проблемами в житті підприємства. Нормальні проблеми носять передбачуваний характер у той час, як аномальні проблеми не повинні були б з'являтися на певних стадіях і вимагають негайного вирішення, адже можуть стати патологічними. І. Адізес вважає, що для забезпечення здорової життєдіяльності підприємства менеджмент має відповідати правилу чотирьох функцій управління (PAEI), спрямованих на досягнення ефективності: отримання результату (*P – produce results*); дотримання встановлених правил та інструкцій (*A – administration*); стимулювати підприємство до змін (*E – entrepreneurship*); управління міжособистісними відносинами співробітників (*I – integration*). На думку вченого, для виконання зазначених функцій підприємству необхідно використовувати певні стилі управління, котрі відповідають за розвиток стратегічних якостей. Для забезпечення результативності та контрольованості підприємства необхідно розвивати функціональні та системні якості підприємства в короткостроковому періоді. Для отримання бажаної гнучкості та мотивованості необхідно розвивати проактивні та органічні якості в довгостроковому періоді. На відміну від Л. Грейнера теорія Адізеса передбачає можливість повернення з нижчої гілки розвитку до стадії «піку», а також наголошує на можливості державного втручання в природний розвиток підприємства.

Не дивлячись на те, що перераховані моделі життєвого циклу передбачають різні концептуальні змінні, можна підкреслити певні подібності в інтерпретації етапів розвитку підприємства. Загалом виділяють чотири основні складові, характерні для теорії життєвого циклу підприємства: аналогія з біологічними організмами; структурні та контекстуальні змінні, як чинники, що визначають етапи життєвого циклу; проблеми підходу (еволюційна та революційна дилема). Дослідники не вказують на проміжок часу, протягом якого підприємство може залишатися на певній стадії розвитку. Водночас більшість емпіричних досліджень показують, що підприємства рухаються по етапах життєвого циклу з різною швидкістю. Так, на думку Ліппітта і Шмідта, організаційний вік та етап розвитку, на якому перебуває підприємство, не мають прямого зв'язку. Більшість учених погоджуються у твердженні, що стадії розвитку не пов'язані один з одним у детермінованій послідовності. Наприклад, стадія зрілості може передувати занепаду, відродженню або зростанню та навпаки за стадією росту може слідувати занепад або навіть смерть.

Для переходу з одного етапу розвитку на більш якісний підприємство має впроваджувати та управляти змінами. Так, вчені Дж. Моран і Б. Брайтман управління змінами визначають як циклічний процес, що постійно проходить через такі етапи: розуміння поточної ситуації; визначення бажаного стану й розробка плану перетворень; включення в нього інших і формування критичної маси односторонніх; відстеження і стабілізації результатів [17].

Управління змінами передбачає здатність менеджменту підприємства керувати та експлуатувати зміни для

забезпечення гнучкості та адаптованості за допомогою інноваційної рішень. Відповідно до наведеного тлумачення слід підкреслити тісний взаємозв'язок ситуаційного підходу та концепції управління змінами. Фактично ситуаційний підхід указує на необхідність вироблення певної реакції, на зміни які спровокувала певна ситуація. Однак діяти відповідно до складених обставин можливо лише за умов відсутності ймовірності настання негативних наслідків для функціонування підприємства, які не завжди вдається спрогнозувати стовідсотково. У той час, як поняття управління змінами має більш широку спрямованість та висуває більш складні завдання до системи управління, що полягають не тільки у виробленні якостей пристосування до складених обставин, а й у створенні необхідних захисних механізмів і реакцій на зміни з урахуванням можливостей та потенціалу підприємства.

Таким чином, управління змінами на етапах життєвого циклу – це специфічний вид управлінської діяльності, ключовими складовими якого є: безперервний процес відстеження та передбачення змін зовнішнього та внутрішнього середовища; прогнозування впливів на ефективність діяльності з урахуванням етапу життєвого циклу та потенціалу підприємства; розробка методів та інструментів для ідентифікації, попередження та реакції на зміни; планування змін відповідно до узгодженого майбутнього бажаного стану підприємства; організація процесу здійснення змін – розробка плану й механізмів впровадження змін; забезпечення процесів функціонування та розвитку; реалізація змін – перетворення окремих елементів підприємства з одночасним збереженням його цілісності та якості, відповідно до стратегічних цілей та завдань; контроль та регулювання – безперервний моніторинг результатів і відхилень від встановленого плану, внесення корективів відповідно до проявів гнучкості та адаптивності підприємства.

ВИСНОВКИ

У рамках концепції управління змінами врахування закономірностей циклічного розвитку підприємств дає можливість виділити загальні тенденції та особливості на кожному етапі розвитку, передбачати та впроваджувати необхідні зміни, забезпечуючи довготривалу й ефективну господарську діяльність. При цьому слід зазначити, що методи управління, які з успіхом застосовуються на одному етапі, можуть бути неадекватними на іншому. Особливої уваги керівників і менеджерів вимагає рішення проблем, що виникають при переході на наступний етап розвитку підприємства. Невирішеним залишається й питання практичного застосування моделей життєвих циклів на українських підприємствах. Зазначені моделі були сформовані на основі досліджень підприємств з більш розвинутою економічною системою та історією. Сучасні дослідники говорять про успішність застосування моделей розвитку, спираються на практичний досвід менеджерів, які керують уже створеними та ефективними підприємствами. Тому при використанні окремої моделі необхідно розуміти певні обмеження, що можуть негативно вплинути на придатність моделі в українському бізнес-середовищі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Архангельский Г. А. Глоссарий терминов тайм-менеджмента / Г. А. Архангельский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.improvement.ru/glossary/>

2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.

3. Бриджес У. Управление компанией в период структурных изменений / Уильям Бриджес ; [пер. с англ. С. В. Ляховка]. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Вильямс, 2007. – 208 с.

4. Войтов А. Г. Философия : учеб. пособие для аспирантов / А. Г. Войтов. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 512 с.

5. Лепейко Т. І. Теоретико-методичні засади управління підприємством: забезпечення гнучкості : монографія / Т. І. Лепейко, Н. М. Шматько. – Харків, 2012. – 221 с.

6. Мильнер Б. З. Теория организации / Б. З. Мильнер. – М. : Инфра-М, 2001. – 480 с.

7. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / А. М. Штангрет, О. І. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 335 с.

8. Adizes I. Managing Corporate Lifecycles: How to Get to and Stay at the Top / I. Adizes. – Santa-Barbara : The Adizes Institute Publishing, 2004.

9. Downs A. The Life Cycle of Bureaus / A. Downs // Inside Bureaucracy. San Francisco: Little, Brown and Company, 1967. P. 296 – 309.

10. Flamholtz E. G. Managing the Transition from an Entrepreneurship to a Professionally Managed Firm / E. G. Flamholtz. – San Francisco : Jossey-Bass, 1986.

11. Gilmore D. A. «Triple-A» Supply Chain. Is now the time to develop a «Triple-A» supply chain / D. A. Gilmore // Supply Chain Digest. – 2009. – April 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scdigest.com/assets/FirstThoughts/09-04-23.php?cid=2409&ctype=content>

12. Greiner L. Evolution and Revolution as Organization Grow / L. Greiner // Harvard Business Review. 1998. Vol. 76. May-June. N 3. P. 55 – 67.

13. Hanks S. H. Tightening the life-cycle construct: A taxonomic study of growth stage configurations in high-technology organizations / S. H. Hanks, C. J. Watson, E. Jansen, G. N. Chandler // Entrepreneurship theory and Practice. – 1993. – P. 5 – 29.

14. Katz D. The Social Psychology of Organizations / D. Katz, R. L. Kahn. – New York:Wiley. – 2nd edition. – (April 24) 1978.

15. Lippitt G. L., Schmidt W. A. Crisis in a Developing Organization / G. L. Lippitt, W. A. Schmidt // Harvard Business Review. – 1967. – Vol. 45. – № 6. – P. 102 – 112.

16. Lyden F. J. Using Parsons' Functional Analysis in the Study of Public / F. J. Lyden // Administrative Science Quarterly. – Vol. 20. – 1975. – P. 59 – 70.

17. Moran John W. Brightman Baird K. Leading Organizational Change / John W. Moran, Baird K. Brightman // Journal of Workplace Learning: Employee Counselling Today Volume 12. Number 2. – 2000. – P. 66 – 74.

18. Scott B. R. Stages of Corporate Development / B. R. Scott // Intercollegiate Case Clearing House: Boston, MA. – 1971. – Part 1. Case No. 9-371-294.

19. Van de Ven A. Explaining Development and Change in Organizations / A. Van deVen, M. S. Poole // Academy of Management Review. – 1995. – Vol. 20. N 3. – P. 510 – 540.

REFERENCES

Arkhangelskiy, G. A. "Glossary terminov taym-menedzhmenta" [Glossary of time management]. <http://www.improvement.ru/glossary/>

Adizes, I. *Managing Corporate Lifecycles: How to Get to and Stay at the Top* Santa-Barbara: The Adizes Institute Publishing, 2004.

Bridzhes, U. *Upravlenie kompaniy v period strukturnykh izmeneniy* [Management of the company during the period of structural change]. Moscow: Viliams, 2007.

Bolshoy ekonomicheskii slovar [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 2008.

Downs, A. "The Life Cycle of Bureaus". In *Inside Bureaucracy*, 296-309. San Francisco: Little, Brown and Company, 1967.

Flamholtz, E. G. *Managing the Transition from an Entrepreneurship to a Professionally Managed Firm*. San Francisco: Jossey-Bass, 1986.

Gilmore, D. A. "«Triple-A» Supply Chain. Is now the time to develop a «Triple-A» supply chain" <http://www.scdigest.com/assets/FirstThoughts/09-04-23.php?cid=2409&ctype=content>

Greiner, L. "Evolution and Revolution as Organization Grow". *Harvard Business Review*, vol. 76, no. 3 (1998): 55-67.

Hanks, S. H., Watson, C. J., and Jansen, E. "Tightening the life-cycle construct: A taxonomic study of growth stage configurations in high-technology organizations". *Entrepreneurship theory and Practice* (1993): 5-29.

Katz, D., and Kahn, R. L. *The Social Psychology of Organizations*. New York: Wiley, 1978.

Lepeiko, T. I., and Shmatko, N. M. *Teoretyko-metodychni zasady upravlinnia pidpriemstvom: zabezpechennia hnuchkosti* [Theo-

retical and methodological principles of business management: flexibility]. Kharkiv, 2012.

Lippitt, G. L., and Schmidt, W. A. "Crisis in a Developing Organization". *Harvard Business Review*, vol. 45, no. 6 (1967): 102-112.

Lyden, F. J. "Using Parsons' Functional Analysis in the Study of Public". *Administrative Science Quarterly*, vol. 20 (1975): 59-70.

Milner, B. Z. *Teoriia organizatsii* [Organization theory]. Moscow: Infra-M, 2001.

Moran, John W. Brightman Baird K. "Leading Organizational Change". *Journal of Workplace Learning: Employee Counselling Today*, vol. 12, no. 2 (2000): 66-74.

Shtanhret, A. M., and Kopyliuk, O. I. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: Znannia, 2007.

Scott, B. R. *Stages of Corporate Development*. Boston; MA: Intercollegiate Case Clearing House, 1971.

Voytov, A. G. *Filosofia* [Philosophy]. Moscow: Dashkov i Ko, 2003.

Van deVen, A., and Poole, M. S. "Explaining Development and Change in Organizations". *Academy of Management Review*, vol. 20, no. 3 (1995): 510-540.

УДК 330.88

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

ЮХИМЕНКО В. В.

УДК 330.88

Юхименко В. В. Процессный подход к формированию стратегии инновационного развития предприятий

В статье рассматривается процесс формирования стратегии инновационного развития на основе процессного подхода. Автором исследованы и определены наиболее существенные причинно-следственные взаимосвязи между факторами, влияющими на эффективность процесса формирования стратегии инновационного развития предприятий, и их следствиями. Предложен процессный подход к построению диаграммы К. Исикавы, основанный на эмпирической оценке управления бизнес-процессами на предприятиях железнодорожного машиностроения. Обозначенный автором подход поможет решить многочисленные проблемы железнодорожного машиностроения, а также может быть использован в других секторах экономики.

Ключевые слова: процесс формирования стратегии инновационного развития, управление бизнес-процессами, железнодорожное машиностроение, диаграмма К. Исикавы.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Юхименко Вита Васильевна – аспирантка, кафедра менеджмента, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: vita_u@ukr.net

УДК 330.88

Юхименко В. В. Процессный підхід до формування стратегії інноваційного розвитку підприємств

У статті розглядається процес формування стратегії інноваційного розвитку на основі процесного підходу. Автором досліджено і визначено найбільш суттєві причинно-наслідкові взаємозв'язки між факторами, що впливають на ефективність процесу формування стратегії інноваційного розвитку підприємств, і їх наслідками. Запропоновано процесний підхід до побудови діаграми К. Ісікави, заснований на емпіричній оцінці управління бізнес-процесами на підприємствах залізничного машинобудування. Розроблений автором підхід допоможе вирішити численні проблеми залізничного машинобудування, а також може бути використаний в інших секторах економіки.

Ключові слова: процес формування стратегії інноваційного розвитку, управління бізнес-процесами, залізничне машинобудування, діаграма К. Ісікави.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Юхименко Віта Василівна – аспірантка, кафедра менеджменту, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: vita_u@ukr.net

UDC 330.88

Yukhymenko V. V. Process Approach to Formation of the Strategy of Innovation Development of Enterprises

The article considers the process of formation of the strategy of innovation development on the basis of the process approach. The author studies and identifies the most significant cause-effect interrelations between the factors that influence efficiency of the process of formation of the strategy of innovation development of enterprises and their consequences. The article offers a process approach to building the K. Ishikawa diagram based on empirical assessment of management of business processes at railway engineering enterprises. The author's approach would help solving multiple problems of railway engineering and also could be used in other sectors of economy.

Key words: process of formation of the strategy of innovation development, management of business processes, railway engineering, K. Ishikawa diagram.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Yukhymenko Vita V. – Postgraduate Student, Department of Management, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Pere-mogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: vita_u@ukr.net

Bolshoy ekonomicheskyy slovar [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 2008.

Downs, A. "The Life Cycle of Bureaus". In *Inside Bureaucracy*, 296-309. San Francisco: Little, Brown and Company, 1967.

Flamholtz, E. G. *Managing the Transition from an Entrepreneurship to a Professionally Managed Firm*. San Francisco: Jossey-Bass, 1986.

Gilmore, D. A. "«Triple-A» Supply Chain. Is now the time to develop a «Triple-A» supply chain" <http://www.scdigest.com/assets/FirstThoughts/09-04-23.php?cid=2409&ctype=content>

Greiner, L. "Evolution and Revolution as Organization Grow". *Harvard Business Review*, vol. 76, no. 3 (1998): 55-67.

Hanks, S. H., Watson, C. J., and Jansen, E. "Tightening the life-cycle construct: A taxonomic study of growth stage configurations in high-technology organizations". *Entrepreneurship theory and Practice* (1993): 5-29.

Katz, D., and Kahn, R. L. *The Social Psychology of Organizations*. New York: Wiley, 1978.

Lepeiko, T. I., and Shmatko, N. M. *Teoretyko-metodychni zasady upravlinnia pidpriemstvom: zabezpechennia hnuchkosti* [Theo-

retical and methodological principles of business management: flexibility]. Kharkiv, 2012.

Lippitt, G. L., and Schmidt, W. A. "Crisis in a Developing Organization". *Harvard Business Review*, vol. 45, no. 6 (1967): 102-112.

Lyden, F. J. "Using Parsons' Functional Analysis in the Study of Public". *Administrative Science Quarterly*, vol. 20 (1975): 59-70.

Milner, B. Z. *Teoriia organizatsii* [Organization theory]. Moscow: Infra-M, 2001.

Moran, John W. Brightman Baird K. "Leading Organizational Change". *Journal of Workplace Learning: Employee Counselling Today*, vol. 12, no. 2 (2000): 66-74.

Shtanhret, A. M., and Kopyliuk, O. I. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: Znannia, 2007.

Scott, B. R. *Stages of Corporate Development*. Boston; MA: Intercollegiate Case Clearing House, 1971.

Voytov, A. G. *Filosofia* [Philosophy]. Moscow: Dashkov i Ko, 2003.

Van deVen, A., and Poole, M. S. "Explaining Development and Change in Organizations". *Academy of Management Review*, vol. 20, no. 3 (1995): 510-540.

УДК 330.88

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

ЮХИМЕНКО В. В.

УДК 330.88

Юхименко В. В. Процессный подход к формированию стратегии инновационного развития предприятий

В статье рассматривается процесс формирования стратегии инновационного развития на основе процессного подхода. Автором исследованы и определены наиболее существенные причинно-следственные взаимосвязи между факторами, влияющими на эффективность процесса формирования стратегии инновационного развития предприятий, и их следствиями. Предложен процессный подход к построению диаграммы К. Исикавы, основанный на эмпирической оценке управления бизнес-процессами на предприятиях железнодорожного машиностроения. Обозначенный автором подход поможет решить многочисленные проблемы железнодорожного машиностроения, а также может быть использован в других секторах экономики.

Ключевые слова: процесс формирования стратегии инновационного развития, управление бизнес-процессами, железнодорожное машиностроение, диаграмма К. Исикавы.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Юхименко Вита Васильевна – аспирантка, кафедра менеджмента, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: vita_u@ukr.net

УДК 330.88

Юхименко В. В. Процессный підхід до формування стратегії інноваційного розвитку підприємств

У статті розглядається процес формування стратегії інноваційного розвитку на основі процесного підходу. Автором досліджено і визначено найбільш суттєві причинно-наслідкові взаємозв'язки між факторами, що впливають на ефективність процесу формування стратегії інноваційного розвитку підприємств, і їх наслідками. Запропоновано процесний підхід до побудови діаграми К. Ісікави, заснований на емпіричній оцінці управління бізнес-процесами на підприємствах залізничного машинобудування. Розроблений автором підхід допоможе вирішити численні проблеми залізничного машинобудування, а також може бути використаний в інших секторах економіки.

Ключові слова: процес формування стратегії інноваційного розвитку, управління бізнес-процесами, залізничне машинобудування, діаграма К. Ісікави.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Юхименко Віта Василівна – аспірантка, кафедра менеджменту, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: vita_u@ukr.net

UDC 330.88

Yukhymenko V. V. Process Approach to Formation of the Strategy of Innovation Development of Enterprises

The article considers the process of formation of the strategy of innovation development on the basis of the process approach. The author studies and identifies the most significant cause-effect interrelations between the factors that influence efficiency of the process of formation of the strategy of innovation development of enterprises and their consequences. The article offers a process approach to building the K. Ishikawa diagram based on empirical assessment of management of business processes at railway engineering enterprises. The author's approach would help solving multiple problems of railway engineering and also could be used in other sectors of economy.

Key words: process of formation of the strategy of innovation development, management of business processes, railway engineering, K. Ishikawa diagram.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Yukhymenko Vita V. – Postgraduate Student, Department of Management, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Pere-mogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: vita_u@ukr.net

Проведенные автором статьи исследования позволили определить проблемы, отрицательно влияющие на функционирование предприятий железнодорожного машиностроения (ЖМ) Украины. Главной из них является несоответствие между существующей тенденцией к наращиванию объемов производства, инвестиций, возрастания роли продукции названных предприятий в общем объеме машиностроения – с одной стороны, и усложнением условий ведения бизнеса, вследствие чего с каждым годом становится все сложнее поддерживать положительные значения показателей, соответствовать возрастающим требованиям к качеству продукции, удорожанием сырья и т. п. – с другой. Одним из путей решения обозначенной проблемы, на наш взгляд, является формирование стратегии инновационного развития предприятий (СИРП) железнодорожного машиностроения.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что проблематика формирования СИРП является многоаспектной и (несмотря на существенные наработки зарубежных и отечественных ученых) до сих пор актуальной для дальнейших исследований. Научные поиски авторов посвящены определению элементного состава СИРП, факторов, формирующих конкурентные преимущества предприятия, роли персонала в достижении его стратегических позиций и т. д.

Среди основоположников СИРП следует назвать Г. Минцберга, который определил «пять П» стратегии, доказал их тесную взаимосвязь и обосновал целесообразность их комплексного использования [1]. В работах Г. Хамела и К. Прахалата превалирует мнение, что СУИРП – это отраслевое лидерство и создание конкурентных преимуществ на рынках будущего за счет формирования компетенций работников [2].

По мнению Ч. Кима, субъект хозяйствования должен создавать свой уникальный товар или услугу, заполнять незанятые ниши и быть уникальным, что обеспечит ему несомненное выживание и эффективное позиционирование в условиях жесткого конкурентного давления [3]. К. Кристенсен утверждает, что ключевыми в процессе стратегического управления являются факторы «взрывного» роста [4].

З. Е. Шершнева отмечает, что каждая из упомянутых концепций акцентирует внимание на определенных моделях и методах разработки стратегий [5]. Однако практика использования стратегического управления доказывает, что, с одной стороны, нет единого «идеального» подхода, а с другой, – существуют элементы, используемые практически всеми авторами.

Целью статьи является изложение предложенного автором процессного подхода к исследованию факторов процесса формирования стратегии инновационного развития предприятий ЖМ Украины и разработки мероприятий по повышению его эффективности.

Изложение основного материала исследования базируется на трех тезисах, сформулированных ниже.

1) СИРП осуществляется путем реализации комплекса бизнес-процессов, а именно: управленческих, информационных, производственных, маркетинговых, логистических и управления качеством. Такой подход (названный нами *процессный*) предполагает оценку эффективности СИРП с точки зрения анализа применяемых на предприятии бизнес-процессов [6, 7].

2) Для определения наиболее существенных причинно-следственных связей в СИРП названные бизнес-

процессы целесообразно разместить в форме диаграммы К. Исикавы [8]. Разработанная таким образом схема иллюстрирует место каждой из определенных проблем в общей структуре управления бизнес-процессами, а также ее влияние на стратегическое управление инновационным развитием в целом. Считаем, что применение такого аналитического инструмента способствует определению главных факторов, оказывающих наибольшее влияние на рассматриваемую проблему, а значит, и предупреждению или устранению их действия (рис. 1).

3) При разработке мероприятий по улучшению процесса формирования СИРП с применением процессного подхода необходимо учитывать принадлежность предприятия к одной из выделенных нами групп. Критерием отнесения предприятия к той или иной группе стал итоговый показатель действительной эффективности СИРП, полученный в результате проведенного исследования состояния СИРП на предприятиях ЖМ Украины. Предприятия разделили на три группы: в первую вошли производители с наилучшими значениями указанного критерия, во вторую – со средними и в третью – с минимальными или отсутствием СУИРП.

В процессе исследования определены основные причины, которые привели к текущему состоянию *управленческих бизнес-процессов* на предприятиях ЖМ, а именно: отсутствие государственной программы по поддержке отечественного вагоностроения, практика периодических изменений законодательства, частые изменения руководящего состава Министерства транспорта Украины, ГП «УЗ», а также инфляция, увеличение стоимости энергоносителей, рост себестоимости продукции, противоправная деятельность контролирующих органов, невыполнение контрактов со стороны деловых партнеров, недобросовестная конкуренция, невозмещение суммы НДС в установленный срок.

Своевременная структуризация проблем позволит предприятиям избежать (или уменьшить отрицательное влияние) последствий. Например, последний фактор может вызвать ухудшение финансового состояния и привести к дефициту в покрытии расходов, поэтому предприятиям следует изменить иностранных поставщиков на отечественных.

Производителям ЖМ стоит также обратить внимание на то, что дефицит оборотных средств представляет угрозу своевременной выплате заработной платы, а также может привести к задержке в уплате налогов и сборов (начисляемых и удерживаемых из заработной платы работников), поступающих в Государственный и местный бюджеты, Пенсионный и другие государственные целевые фонды Украины. Поэтому необходимо провести оптимизацию денежных потоков и финансового менеджмента.

Наиболее остро названные проблемы стоят перед предприятиями III группы. Им следует кардинально изменить свои стратегии и переориентироваться на инновационное развитие, учитывая современные рыночные условия, в которых невозможно эффективно функционировать без научных разработок, грамотного финансового менеджмента и упорядоченных финансовых потоков.

Для производителей I группы первопричина всех управленческих проблем заключается в отсутствии четкой донесенной до каждого работника миссии деятельности. При условии устранения такого значительного недостатка предприятие сможет значительно улучшить общекорпоративный

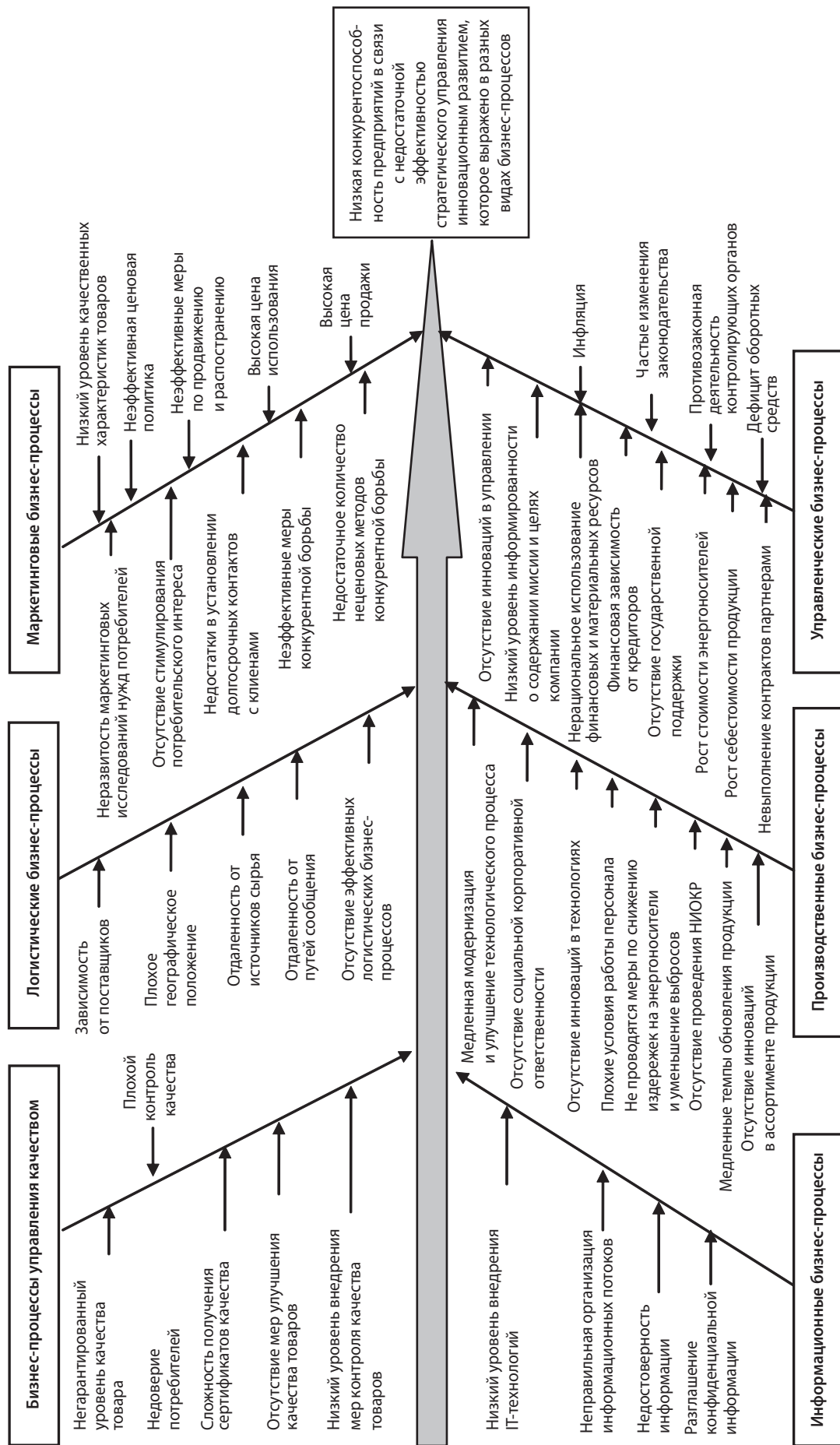


Рис. 1. Причинно-следственные связи недостаточной эффективности процесса формирования стратегии инновационного развития предприятий ЖМ

Разработано автором.

дух, что, в свою очередь, приведет к повышению мотивации, заинтересованности в достижении поставленных задач и воспитанию лояльности сотрудников к компании.

Для предприятий II группы важно устранить финансовую зависимость от кредиторов путем изменения условий контрактов с заказчиками.

Информационные бизнес-процессы в эру Интернета играют одну из решающих ролей в конкурентной борьбе. Проведенный анализ позволил определить значительные проблемы в организации информационных потоков на предприятиях ЖМ, а также во внедрении современной компьютерной техники и информационных продуктов, позволяющих предприятиям использовать передовые бизнес-процессы. Установлено, что предприятия часто неправильно организуют информационные потоки как внутренние, так и внешние, оперируют недостоверными данными, поступившими на предприятие и вышедшими за пределы по вине персонала. Довольно часто происходит разглашение важных сведений, утечка которых угрожает экономической безопасности предприятия. На некоторых предприятиях III группы нет компьютерной техники на рабочих местах и не используется современное программное обеспечение даже в бухгалтерии. Предприятия I группы сталкиваются с проблемой плохой организации информационных потоков и разглашения важной конфиденциальной информации. Чтобы устранить эти проблемы, им следует доукомплектовать рабочие места компьютерной техникой, а также установить соответствующие санкции. Для предприятий II группы характерно распространение конфиденциальной информации за пределы предприятия. Эффективным методом борьбы с этой проблемой будет организация сбора, накопления и обработки информации о деятельности реальных и потенциальных конкурентов, которые могут повлиять на его существующий статус, и организация надлежащей правовой защиты данных.

Из сказанного следует, что важнейшим и неотложным заданием в исследуемой отрасли является проведение комплексной компьютеризации производства и всех служб, а также обеспечение их соответствующими программами. Проблемы разглашения конфиденциальных данных можно устранить посредством установления соответствующих санкций и внесения в трудовые контракты работников оговорку о неразглашении.

Главным фактором, определяющим содержание и форму **производственных бизнес-процессов**, является проведение НИОКР на предприятии. Однако такой вид деятельности присутствует только у 60% предприятий ЖМ. Эти предприятия имеют значительный опыт в изготовлении нового подвижного состава, мощный конструкторский и технический потенциал, что позволяет им оперативно разрабатывать и производить новые, в том числе уникальные виды продукции, отвечающие индивидуальным требованиям заказчиков.

Сказанное подтверждается активными работами над выполнением задания модернизации и усовершенствования технологических процессов производства продукции в 2011 г. Проводилась наладка и загрузка работой нового процессного оборудования, с использованием которого появилась возможность освоить выпуск новой продукции, улучшить условия работы персонала, снизить расход энергоресурсов и минимизировать вредное влияние предприятий на окружающую среду.

В то же время производственные мощности предприятий III группы не соответствуют нормам и показателям качества и не позволяют изготавливать современную конкурентоспособную продукцию. Имеющиеся технологические линии очень энергоемкие и значительно повышают себестоимость продукции. Следовательно, перед ними особо остро стоит вопрос привлечения финансовых ресурсов на обновление производственных мощностей и бизнес-процессов производства.

Производители ЖМ из I группы борются с проблемой загрязнения окружающей среды. Они сокращают выбросы вредных веществ в атмосферу, почву и воду. А предприятиям из II группы стоит устранить угрозу, связанную с отсутствием научных разработок и инноваций, путем сокращения сроков амортизации, обновления мощностей производства и вложения средств в научные разработки.

Маркетинговые бизнес-процессы предполагают реализацию комплекса маркетинга предприятий ЖМ, разработанного с учетом результатов проведенных исследований, в т. ч. анализа конкуренции и состояния рынка. В области вагоностроения стран СНГ (РФ, Украина, Казахстан, Беларусь) и Балтии отмечается достаточно высокий уровень конкуренции. Так, изготовление нового грузового подвижного состава в 2011 г. осуществляли 42 вагоностроительных и вагоноремонтных предприятия СНГ (в 2010 г. – 36 предприятий).

По итогам работы вагоностроительных предприятий за 2011 г. их продукция пользовалась большим спросом, чем в 2010 г., вследствие чего фактическая вместимость рынка грузовых вагонов стран СНГ составила около 116 500 ед. (темп роста по отношению к 2010 г. – более 128%). Одновременно произошло сокращение рынка транспорта социального назначения до 1400 ед. (темп снижения по отношению к 2010 г. – 9,8%).

Следует отметить, что рост закупок потребителями новой железнодорожной техники в 2011 г. произошел главным образом в контексте выполнения ряда государственных программ развития железнодорожного транспорта стран СНГ и имеющихся планов по обновлению подвижного состава. В свою очередь, главной причиной разработки таких программ стало постепенное восстановление экономик стран СНГ, увеличение объемов грузоперевозок и, как следствие, рост финансирования закупок продукции вагоностроения у преобладающего большинства потенциальных покупателей вагонной продукции СНГ. В 2011 г. спрос на рынке грузового вагоностроения стран СНГ превзошел предложение, чему также способствовал дефицит большого вагонного литья.

Однако государственные программы скоро заканчиваются, и перед компаниями встают вопросы не только поиска новых рынков сбыта, но и разработки маркетинговых бизнес-процессов рыночной борьбы. Исследования показали, что во всех этих направлениях предприятиям предстоит решать целые комплексы устаревших проблем, поскольку используемые сегодня бизнес-процессы назвать маркетинговыми можно только отчасти.

Для предприятий II группы традиционным методом конкурентной борьбы является снижение издержек производства (или снижение себестоимости продукции). Такой прием до сих пор считался основой долгосрочной стратегии развития любой компании. Однако в современных условиях (т. е. в рыночном механизме развития экономики) боль-

шее значение приобретают неценовые методы конкуренции, сущность которых заключается в повышении качества продукции, совершенствовании сервисного обслуживания, развития коммуникаций с клиентами через собственные сайты и т. п. Одновременно следует сконцентрироваться на внедрении современных методов продвижения продукции, и в первую очередь – широкого использования сети Internet, открывающей широкие возможности общения с потенциальными партнерами и потребителями.

Производителям с III группы не следует игнорировать различные каналы сбыта и методы продажи, используемые предприятиями сегодня, в т. ч. прямые продажи, услуги агентов и дилеров (в странах СНГ, Балтии, дальнего зарубежья), а также дочерние торговые компании в других странах. Эти каналы в силу специфики продукции предприятий ЖМ и в будущем будут играть ведущую роль при условии их модификации.

Состояние *логистических бизнес-процессов* во многом зависит от географического расположения предприятий, которое определяет уровень затрат на поставку сырья и материалов, а в итоге – влияет на цену продукции. Несмотря на месторасположение исследуемых предприятий (лучше оно у производителей II группы, а хуже всего – в I), каждому из них необходимо провести автоматизацию процессов, связанных с логистической деятельностью. Такие меры позволят в будущем сэкономить значительные средства на отсутствии сбоев в поставках и за счет повышения доверия к производителям. В целях экономии на обустройстве соответствующей инфраструктуры предприятиям I группы некоторые логистические услуги следует передавать на аутсорсинг. Также стоит использовать правовые методы защиты и подписания соответствующих пунктов в контрактах с партнерами.

Бизнес-процессы управления качеством на предприятиях ЖМ получили должное развитие. Эти бизнес-процессы включают процессы сертификации и стандартизации продукции. Предприятиям следует учитывать, что сертификация является хозяйственным риском, так как порядок сертификации или восстановления выданных ранее сертификатов на продукцию включает материальные и временные затраты. Следует помнить, что в течение периода с момента принятия решения о сертификации отдельных видов продукции и до получения сертификата может измениться конъюнктура рынка, и спрос на продукцию может уменьшиться (если спрос является прогнозируемым).

Тем не менее производителям и в дальнейшем следует получать отечественные и международные сертификаты качества продукции и процессов управления. При этом предприятиям I группы следует улучшить технические показатели качества продукции, а II и III групп – направить усилия на получение международных сертификатов качества, которые позволят конкурировать на мировом уровне. Производители III группы должны создать отделы контроля качества и обновить производственные мощности, без которых невозможно производить качественную продукцию и конкурировать с другими компаниями.

ВЫВОДЫ

Предложен процессный подход к построению диаграммы К. Исикавы, основанный на эмпирической оценке управления бизнес-процессами на предприятиях железнодорожного машиностроения. Такой вариант диаграммы более полно раскрывает состояние стратегического управления

инновационным развитием предприятий исследуемой отрасли. Разработанная таким образом схема иллюстрирует место каждой из определенных проблем в общей структуре управления бизнес-процессами, а также их влияние на стратегическое управление инновационным развитием предприятия.

Перспективы дальнейших исследований заключаются в формировании системы оценки стратегического управления инновационным развитием предприятий на основе стратегической карты, которая, в отличие от модели, предложенной Р. Капланом и Д. Нортеном, будет включать компоненты процессного подхода. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Минцберг Г.** Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по джунглям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
- 2. Hamel G.** Competing for the Future / G. Hamel, C. K. Prahalad // Harvard Business School Press, 1996. – 358 с.
- 3. Kim C.W.** Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant / C. W. Kim, R. Mauborgne // Harvard Business Review, 2005. – P. 256
- 4. Кристенсен К.** Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост / К. Кристенсен, М. Рейнор / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 290 с.
- 5. Шершньова З. Є.** Стратегическое управление : учебник. – 2-е изд., перед. и доп. – К.: КНЭУ, 2004. – 699 с.
- 6. Dodgson M.** The Management of Technological Innovation: Strategy and Practice. / M. Dodgson, D. Gann, A. Salter. – UK: Oxford University Press, 2008. – 208 p.
- 7. Phaal R.** A Framework for supporting the management of technological knowledge. / R. Phaal, C. Farrukh, D. Probert // International Journal of Technology Management. – 2004. – № 27(1). – Pp. 1 – 15.
- 8. Исикава К.** Японские методы управления качеством / Сокр. пер. с англ. / Под. ред. А. В. Гличева. – М.: Экономика, 1988. – 214 с.

REFERENCES

- Dodgson, M., Gann, D., and Salter, A. *The Management of Technological Innovation: Strategy and Practice*. UK: Oxford University Press, 2008.
- Hamel, G., and Prahalad, C. K. *Competing for the Future*: Harvard Business School Press, 1996.
- Isikava, K. *Yaponskie metody upravleniia kachestvom* [Japanese quality management]. Moscow: Ekonomika, 1988.
- Kristensen, K., and Reynor, M. *Reshenie problemy innovatsiy v biznese. Kak sozdat rastushchiy biznes i uspesno podderzhivat ego rost* [Solving the problem of innovation in business. How to create a growing business and to successfully maintain its growth]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2004.
- Kim, C. W., and Mauborgne, R. "Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant". *Harvard Business Review* (2005): 256-.
- Mintzberg, G., Alstrend, B., and Lempel, Dzh. *Shkoly strategiy. Strategicheskoe safari: ekskursiya po debriam strategiy menedzhmenta* [School strategies. Strategic safari excursion in the wilds of management strategies]. St. Petersburg: Piter, 2001.
- Phaal, R., Farrukh, C., and Probert, D. "A Framework for supporting the management of technological knowledge". *International Journal of Technology Management*, no. 27(1) (2004): 1-15.
- Shershnyova, Z. *le. Stratehicheskoe upravlenye* [Strategic management]. Kyiv: KNEU, 2004.

ОСНОВНІ ЕТАПИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ПОКАЗНИКИ, ЩО ЇХ ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ, ВІДПОВІДНО ДО ІННОВАЦІЙНИХ ТЕОРІЙ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

ІЛЬЧУК П. Г.

УДК 339.94

Ільчук П. Г. Основні етапи інтернаціоналізації та показники, що їх характеризують, відповідно до інноваційних теорій інтернаціоналізації підприємств

Мета статті полягає у дослідженні інноваційних теорій інтернаціоналізації та перспектив їхнього використання під час формування маркетингових стратегій інтернаціоналізації підприємств. Аналізуючи, систематизуючи й узагальнюючи наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, було досліджено етапи інтернаціоналізації підприємств відповідно до різних інноваційних теорій інтернаціоналізації, на основі чого запропоновано виокремлювати три етапи інтернаціоналізації діяльності підприємств: вітчизняний етап, етап низького та етап високого рівня інтернаціоналізації. Систематизовано переваги та недоліки інноваційних теорій інтернаціоналізації. Запропоновано перелік показників, що характеризують основні етапи інтернаціоналізації діяльності підприємств. Обґрунтовано, що формування маркетингових стратегій інтернаціоналізації доцільно здійснювати з урахуванням результатів виконаного дослідження інноваційних теорій інтернаціоналізації. Перспективою подальших досліджень є побудова моделей діяльності підприємств на закордонних ринках, оскільки інтернаціоналізація діяльності підприємств – актуальний спосіб удосконалення та підвищення ефективності їхньої діяльності.

Ключові слова: інтернаціоналізація, інновації, інноваційні теорії інтернаціоналізації, показники.

Табл.: 2. **Бібл.:** 21.

Ільчук Павло Григорович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: ilchukpaul@mail.ru

УДК 339.94

UDC 339.94

Ільчук П. Г. Основные этапы интернационализации и показатели, которые их характеризуют, согласно инновационным теориям интернационализации предприятий

Цель статьи заключается в исследовании инновационных теорий интернационализации и перспектив их использования при формировании маркетинговых стратегий интернационализации предприятий. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих отечественных и зарубежных ученых, были исследованы этапы интернационализации предприятий в соответствии с различными инновационными теориями интернационализации, на основе чего предложено выделять три этапа интернационализации деятельности предприятий: отечественный этап, этап низкого и этап высокого уровня интернационализации. Систематизированы преимущества и недостатки инновационных теорий интернационализации. Предложен перечень показателей, характеризующих основные этапы интернационализации деятельности предприятий. Обосновано, что формирование маркетинговых стратегий интернационализации целесообразно осуществлять с учетом результатов выполненного исследования инновационных теорий интернационализации. Перспективой дальнейших исследований является построение моделей деятельности предприятий на зарубежных рынках, поскольку интернационализация деятельности предприятий – актуальный способ совершенствования и повышения эффективности их деятельности.

Ключевые слова: интернационализация, инновации, инновационные теории интернационализации, показатели.

Табл.: 2. **Библ.:** 21.

Ільчук Павел Григорьевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: ilchukpaul@mail.ru

Ilchuk P. H. Basic Stages of Internationalisation and Indicators that Characterise Them Pursuant to Innovation Theories of Internationalisation of Enterprises

The goal of the article lies in the study of innovation theories of internationalisation and prospects of their use when forming marketing strategies of internationalisation of enterprises. Analysing, systemising and generalising scientific works of many domestic and foreign scientists, the article studies stages of internationalisation of enterprises in accordance with various innovation theories of internationalisation, on the basis of which it offers to allocate three stages of internationalisation of activity of enterprises: domestic stage, stage of low and stage of high level of internationalisation. The article systemises advantages and shortcomings of innovation theories of internationalisation. It offers a list of indicators that characterise main stages of internationalisation of activity of enterprises. It justifies that formation of marketing strategies of internationalisation should be carried out with consideration of results of the conducted study of innovation theories of internationalisation. The prospect of further studies is building models of activity of enterprises in foreign markets, since internationalisation of activity of enterprises is a topical method of improvement and increase of efficiency of their activity.

Key words: internationalisation, innovations, innovation theories of internationalisation, indicators.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 21.

Ilchuk Pavlo H. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: ilchukpaul@mail.ru

Окремою групою теорій інтернаціоналізації підприємств є біхевіористські теорії, які базуються на дослідженнях Р. Кірта (R. Cyert) і Дж. Марха (J. March) [1]. Основою розвитку інших теорій інтернаціоналізації підприємств даної групи, зокрема інноваційної, є уппсальська теорія.

Уппсальська теорія розроблена шведським вченим Дж. Йохансоном (J. Johanson) у другій половині 70-х рр. [2, с. 305 – 322; 3, с. 23 – 32; 4, с. 11 – 24]. Теорія базується на двох принципах. По-перше, інтернаціоналізація підприємств за географічною характеристикою відбувається

послідовно, спочатку обираючи ринки найближчих країн, а потім, із накопиченням досвіду, більш географічно віддалені закордонні ринки. По-друге, вхід на закордонні ринки починається із застосування менш ризикових торговельних стратегій, і лише в подальшому застосовуються кооперативні чи ієрархічні стратегії. Однак уппсальська теорія передбачає декілька винятків, до яких належать: 1) підприємства зі значним потенціалом (фінансовим і трудовим); 2) підприємства, які працюють на ринках однорідної та стандартизованої продукції; 3) підприємства з

досвідом діяльності на ринках з аналогічними характеристиками [4, с. 12]; 4) підприємства, які мають значний досвід діяльності на ринках з високим рівнем глобалізації.

Детальне аналізування інноваційних теорій інтернаціоналізації спровоковане пошуком інноваційного шляху розвитку економіки України і, відповідно, існуванням об'єктивної необхідності теоретичного та практичного обґрунтування засад його реалізації, у тому числі у розрізі діяльності українських підприємств на закордонних ринках, тобто в умовах інтернаціоналізації економіки України.

Взаємозв'язок інноваційної діяльності та інтернаціоналізації загалом, і вплив інновацій на мотивацію розвитку зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, досліджує О. Г. Тонких [5]. Акцентуючи увагу на необхідності стратегічного управління інноваціями в умовах інтернаціоналізації діяльності підприємств, В. О. Шведун розроблено інноваційну стратегію управління маркетинговою діяльністю підприємства [6, с. 80 – 81], що у подальших дослідженнях може бути використано та адаптовано для формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації діяльності підприємств. М. О. Панкова аналізує можливості підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства за рахунок регіонально-інноваційної взаємодії, а також наголошує на необхідності підвищувати інноваційну конкурентоспроможність для покращання зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств [7, с. 171]. Ідентифікацію просторових векторів міжнародного інноваційного співробітництва зроблено С. В. Гродським, на основі чого сформовано висновки для побудови адекватних мотиваційних механізмів інноваційного розвитку та запропоновано типи моделей міжнародного інноваційного співробітництва [8, с. 99 – 100].

Невирішеними на сьогодні залишаються проблеми формування маркетингових стратегій інтернаціоналізації підприємств, які б ґрунтувалися на засадах інноваційного

розвитку економіки. Відповідно, необхідним є аналізування інноваційних теорій інтернаціоналізації як основи подальшого формування маркетингових стратегій інтернаціоналізації підприємств інноваційного характеру.

Основною метою написання статті є систематизація інноваційних теорій інтернаціоналізації підприємств, виокремлення їхніх переваг і недоліків. Окремим завданням є виокремлення етапів інтернаціоналізації діяльності підприємств відповідно до інноваційних теорій інтернаціоналізації та показників, що характеризують ці основні етапи.

Інноваційні теорії інтернаціоналізації базуються на дослідженнях О. Андерсена (O. Andersen) [9, с. 209 – 231]. Дані теорії ґрунтуються на трьох загальних теоріях інноваційної діяльності підприємства: класичній теорії інновацій [10], теорії дифузії інновацій [11], а також біхевіористській теорії [1]. У цих теоріях інтернаціоналізація розглядається як інновація, що полягає у вході на новий закордонний ринок. Підприємство поетапно підвищує рівень інтернаціоналізації, долаючи опір управлінського персоналу і працівників перед змінами (інноваціями).

До найбільш відомих інноваційних теорій інтернаціоналізації підприємств належать теорії, розроблені О. Андерсеном (O. Andersen) [9, с. 213], Л. Леоніду (L. Leonidou) та К. Катсікеом (C. Katsikeas) [12, с. 521 – 524], а також В. Білкеєм (W. Bilkey) і Г. Тесаром (G. Tesar) [13, с. 93 – 98], С. Кавусгілом (S. Cavusgil) [14, с. 273 – 281], С. Рейдом (S. Reid) [15, с. 101 – 112], М. Чінкотою (M. Czinkota) [16], Н. Барретом (N. Barrett) і І. Вілкінсоном (I. Wilkinson) [17, с. 53 – 72], Х. Муном (H. Moon) і Х. Лі (H. Lee) [18, с. 16 – 26], Дж. Лімом (J. Lim), Т. Шаркеєм (T. Sharkey) і К. Кімом (K. Kim) [19, с. 51 – 61], Т. Пао (T. Rao) та Г. Найду (G. Naidu) [20, с. 147 – 170], Д. Кріком (D. Crick) [21, с. 76 – 94].

У табл. 1 наведено детальну характеристику етапів інтернаціоналізації підприємств відповідно до проаналізованих теорій.

Таблиця 1

Етапи інтернаціоналізації відповідно до інноваційних теорій інтернаціоналізації підприємств

Теорія	Етапи інтернаціоналізації відповідно до теорії
1	2
В. Білкей (W. Bilkey) і Г. Тесар (G. Tesar) [13]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Власники (управлінські працівники) не зацікавлені у здійсненні систематичних експортних операцій. 2. Власники (управлінські працівники) зацікавлені в реалізації виключно окремих замовлень з-за кордону, однак не витрачають ресурсів на розширення діяльності на закордонні ринки. 3. Власники (управлінські працівники) розглядають можливість здійснення систематичних експортних операцій. 4. Підприємство для отримання досвіду здійснює систематичні експортні операції на ринок зі схожими характеристиками (насамперед, ментальними та культурними) до вітчизняного ринку географічно близької країни. 5. Підприємство набуває досвіду систематичних експортних операцій. 6. Власники (управлінські працівники) розглядають можливість здійснення систематичних експортних операцій на ринки з відмінними характеристиками стосовно вітчизняного ринку багатьох країн
С. Кавусгіл (S. Cavusgil) [14]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Підприємство реалізує продукцію виключно за замовленнями на вітчизняному ринку (фаза вітчизняного маркетингу). 2. Власники (управлінські працівники) розглядають можливість здійснення систематичних експортних операцій. (передекспортна фаза). 3. Підприємство для отримання досвіду здійснює систематичні експортні операції (в обмеженому обсязі) на ринок зі схожими характеристиками (насамперед ментальними та культурними) до вітчизняного ринку географічно близької країни (фаза експериментальної зацікавленості). 4. Підприємство здійснює систематичні експортні операції на ринки з відмінними характеристиками стосовно вітчизняного ринку, багатьох країн, що супроводжується суттєвим зростанням обсягу експорту (фаза активного зацікавлення). 5. Власники (управлінські працівники) постійно приймають рішення про алокацію ресурсів між вітчизняним ринком і закордонними ринками (фаза повного зацікавлення)

1	2
С. Рейд (S. Reid) [15]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Власники (управлінські працівники) зацікавлені у здійсненні експортних операцій, оскільки зростає потреба входу на закордонні ринки (фаза усвідомлення експорту). 2. Визначаються мотиви, методи, формуються очікування щодо діяльності на закордонних ринках (фаза інтенції експорту). 3. Підприємство для отримання досвіду здійснює експортні операції на один або декілька закордонних ринків (фаза спроб експорту). 4. Оцінювання результатів експортної діяльності (фаза оцінювання експорту). 5. Прийняття управлінських рішень щодо підвищення або зниження рівня інтернаціоналізації (фаза прийняття експорту)
М. Чінкота (M. Czinkota) [16]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Власники (управлінські працівники) не зацікавлені у вході на закордонні ринки, можливості інтернаціоналізації не аналізуються. 2. Власники (управлінські працівники) зацікавлені реалізацією виключно окремих замовлень з-за кордону, однак не затрачують ресурсів на розширення діяльності на закордонні ринки. 3. Підприємство для отримання досвіду здійснює систематичні експортні операції та активно намагається використати можливості продажів на закордонних ринках. 4. Підприємство планує підвищення рівня інтернаціоналізації. 5. Підприємство здійснює систематичні експортні операції в обмеженому обсязі та активно підвищує рівень інтернаціоналізації (досвідчений малий експортер). 6. Підприємство здійснює систематичні експортні операції у значному обсязі та розширює експортні операції (досвідчений великий експортер)
Н. Баррет (N. Barrett) і І. Вілкінсон (I. Wilkinson) [17]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Підприємство реалізує продукцію виключно на вітчизняному ринку, ніколи не здійснювало експортних операцій та не розглядало можливості ведення діяльності на закордонних ринках. 2. Власники (управлінські працівники) зацікавлені у вході на закордонні ринки. Підприємство не здійснює експортних операцій однак визначає необхідність розширення діяльності і планує вхід на закордонні ринки. 3. Підприємство здійснює систематичні експортні операції
Х. Мун (H. Moon) і Х. Лі (H. Lee) [18]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низький рівень зацікавлення у вході на закордонні ринки. 2. Середній рівень зацікавлення у вході на закордонні ринки. 3. Високий рівень зацікавлення у вході на закордонні ринки
Дж. Лім (J. Lim), Т. Шаркей (T. Sharkey) і К. Кім (K. Kim) [19]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Визначення потреби та усвідомлення можливості інтернаціоналізації. 2. Зацікавлення експортними операціями як напрямком стратегічного розвитку підприємства. 3. Формування намірів розпочати експортну діяльність. 4. Спроба і впровадження систематичних експортних операцій
Т. Рао (T. Rao) та Г. Найду (G. Naidu) [20]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Підприємство реалізує продукцію виключно на вітчизняному ринку, ніколи не здійснювало експортних операцій, а власники (управлінські працівники) не зацікавлені у вході на закордонні ринки. 2. Власники (управлінські працівники) розглядають можливість входу на закордонні ринки. 3. Підприємство здійснює несистематичні експортні операції. 4. Підприємство здійснює систематичні експортні операції
Д. Крік (D. Crick) [21]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Власники (управлінські працівники) не зацікавлені у вході на закордонні ринки. 2. Власники (управлінські працівники) частково зацікавлені у вході на закордонні ринки. 3. Підприємство для отримання досвіду здійснює систематичні експортні операції. 4. Підприємство активно підвищує рівень інтернаціоналізації. 5. Досвідчений малий експортер. 6. Досвідчений великий експортер

Джерело: власне опрацювання.

На основі порівняльного аналізування представлених в табл. 1 етапів інтернаціоналізації підприємств, які виокремлюються у інноваційних теоріях інтернаціоналізації підприємств, можна визначити три основні етапи інтернаціоналізації підприємства: 1) вітчизняний етап (відсутність зацікавлення у вході на закордонні ринки); 2) етап низького рівня інтернаціоналізації (зацікавлення діяльністю на закордонних ринках, несистематичні експортні операції, набуття досвіду діяльності на закордонних ринках); 3) етап високого рівня інтернаціоналізації (визначення експортних операцій як напрямку стратегічного розвитку підприємства). Кожен з цих етапів інтернаціоналізації підприємства можна описати за допомогою таких показ-

ників: характеристики управлінських працівників, стиль управління, ринкова позиція і тип конкурентної переваги, ресурси підприємства, характеристики закордонних ринків, фактори, які впливають на формування стратегії інтернаціоналізації, бар'єри входу на закордонні ринки, методи вибору закордонних ринків, методи сегментації та вибору цільового ринку (вибір стратегій входу на закордонний ринок), рівень контролювання та стандартизації маркетингових дій (табл. 2).

Перевагами інноваційних теорій інтернаціоналізації підприємства є:

1) визначення мотивів входу на закордонні ринки та їхня класифікація на проактивні та реактивні;

Показники, що характеризують основні етапи інтернаціоналізації підприємств

Основні етапи Показники	Вітчизняний етап	Етап низького рівня інтернаціоналізації	Етап високого рівня інтернаціоналізації
1	2	3	4
Характеристики управлінських працівників	Управлінські працівники є резидентами країни базування підприємства, характеризуються низьким рівнем економічної освіти та знання іноземних мов	Управлінські працівники є резидентами країни базування підприємства, характеризуються середнім рівнем економічної освіти та знання іноземних мов	Управлінські працівники є резидентами різних країн, характеризуються високим рівнем економічної освіти та знання іноземних мов, що є важливим фактором підвищення рівня інтернаціоналізації
Стиль управління	Неформальний – значна роль власників підприємства	Зростаючий рівень формалізації операцій на вітчизняному ринку, однак низький рівень планування діяльності на закордонних ринках, обмежений спектр методів здійснення операцій на закордонних ринках	Стиль формалізований і чітко структурований, широкий спектр методів здійснення операцій на закордонних ринках
Ринкова позиція і тип конкурентної переваги	Завоювання позиції і пошук конкурентних переваг на вітчизняному ринку	Володіння конкурентними перевагами, які забезпечать закордонну експансію	Використання і зміцнення конкурентних переваг завдяки здійсненню операцій на закордонних ринках
Ресурси підприємства	Локалізація ресурсів виключно на вітчизняному ринку	Зростання рівня алокації ресурсів між вітчизняним ринком і закордонними ринками	Алокація ресурсів між окремими ринками виходячи з їхніх характеристик та стратегічних преференцій управлінських працівників (власників)
Інформація про закордонні ринки	Відсутність інформації про характеристики закордонних ринків і методики операцій на них. Підприємство тільки розпочинає пошук інформації про діяльність на закордонних ринках	Підприємство володіє обмеженим досвідом діяльності на закордонних ринках і обмеженим спектром методик здійснення операцій на закордонних ринках. Підприємство активно набуває нової інформації про діяльність на закордонних ринках, спираючись не тільки на власний досвід	Підприємство володіє значним досвідом діяльності на закордонних ринках та активно набуває як загальної, так і специфічної інформації про діяльність на закордонних ринках
Фактори, які впливають на формування стратегії інтернаціоналізації	Підприємства не реагують на стимулюючі фактори інтернаціоналізації	Інтернаціоналізація підприємств стимулюється, в основному, за допомогою факторів зовнішнього характеру та мотивації, що має реактивний характер. Пасивне налаштування щодо експортних операцій	Інтернаціоналізація підприємств стимулюється, в основному, за допомогою факторів внутрішнього характеру та мотивації, що має проактивний характер. Зацікавлення експортними операціями як напрямком стратегічного розвитку підприємства
Бар'єри входу на закордонні ринки	Управлінські працівники (власники) визначають велику кількість бар'єрів входу на закордонні ринки. Основним бар'єром є неспроможність ідентифікації та аналізування характеристик закордонних ринків	Бар'єри входу пов'язані виключно з застосуванням методів систематичного здійснення експортних операцій	Бар'єри входу пов'язані виключно із формуванням та реалізацією стратегічних заходів в межах стратегії інтернаціоналізації та зовнішніми факторами, зумовленими особливостями ведення діяльності на закордонних ринках

1	2	3	4
Вибір закордонних ринків	Підприємство діє виключно на вітчизняному ринку	Підприємство планує діяльність на декількох ринках зі схожими характеристиками (насамперед, ментальними та культурними) до вітчизняного ринку географічно близьких країн, зважаючи на нижчий рівень витрат входу.	Підприємство поступово входить на ринки географічно близьких та віддалених країн, збільшуючи кількість закордонних ринків, на яких воно здійснює діяльність.
Методи сегментації та вибору цільового ринку (вибір стратегії входу на закордонні ринки)	Підприємство реалізує продукцію виключно через ті канали збуту, які функціонують на вітчизняному ринку, на закордонному ринку розміщуються виключно збутові види діяльності ланцюга вартості (торгівельна стратегія входу)	Підприємство входить на закордонні ринки завдяки співпраці із закордонним партнером, застосовуючи найширший спектр співпраці (кооперативна стратегія входу)	Підприємство здійснює діяльність на закордонних ринках без будь-якого посередництва, розміщуючи увесь (або більшість його видів діяльності) ланцюг вартості на закордонному ринку (ієрархічна стратегія входу)
Контролювання маркетингових дій	Підприємство здійснює повне або забезпечує високий рівень контролювання маркетингової діяльності	Підприємство здійснює обмежене контролювання маркетингових дій, оскільки є в значній мірі залежним від бізнес-партнера	Підприємство поступово підвищує рівень контролювання маркетингових дій на закордонних ринках залежно від цілей заходів координації в межах маркетингової стратегії інтернаціоналізації
Стандартизація маркетингових дій	Підприємство забезпечує високий рівень стандартизації маркетингових дій, оскільки обслуговує виключно клієнтів вітчизняного ринку	Підприємство адаптує маркетингові дії до специфіки закордонних ринків, за рахунок чого рівень стандартизації знижується	Підприємство поступово підвищує рівень стандартизації маркетингових дій на закордонних ринках залежно від цілей заходів координації в межах маркетингової стратегії інтернаціоналізації

Джерело: власне опрацювання на основі [12, с. 532 – 533].

2) сегментація та вибір цільового ринку (вибір стратегії входу) передбачає можливість застосування різних стратегій – торговельних, кооперативних або ієрархічних;

3) вибір закордонних ринків базується на концепції «близькості» закордонних ринків щодо вітчизняного ринку;

4) дослідження базується на двох принципах: недоконалості ринку і пристосування до його умов;

5) динамічний характер більшості видів теорій;

6) емпіричні перевірки.

Недоліками інноваційних теорій інтернаціоналізації підприємства є:

1) формальний характер визначення конкурентних переваг і ресурсів, необхідних для забезпечення інтернаціоналізації;

2) відсутність методик аналізування взаємозв'язків підприємства, яке входить на закордонний ринок, та інших суб'єктів даного ринку (конкурентів, партнерів);

3) відсутність методик оцінювання впливу рівня інтернаціоналізації на фінансові результати діяльності підприємств;

4) статичний характер окремих теорій;

5) відсутність універсалізації за критерієм виду економічної діяльності (теорії застосовуються виключно для виробничих підприємств);

6) для перевірки правильності теорій вибирались дані переважно малих і середніх підприємств;

7) теорії розроблено у економічно високорозвинених країнах, а тому описують поведінку підприємств, які функціонують на ринках з високим рівнем конкуренції.

ВИСНОВКИ

У результаті аналізування інноваційних теорій інтернаціоналізації було виділено три етапи інтернаціоналізації діяльності підприємств: вітчизняний етап, етап низького та етап високого рівня інтернаціоналізації. Такий підхід до трактування стадійності інтернаціоналізації дав змогу виокремити показники, що характеризують основні етапи інтернаціоналізації підприємств, на основі використання яких забезпечуватиметься вищий рівень ефективності управління діяльністю підприємств на закордонних ринках. Виділені переваги та недоліки інноваційних теорій інтернаціоналізації сприятимуть оптимальному та об'єктивному формуванню моделей маркетингових стратегій інтернаціоналізації підприємств. Перспективи подальших досліджень зосереджені у побудові моделей діяльності підприємств на закордонних ринках і розробленні теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо оцінювання ефективності інтернаціоналізації діяльності підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Cyert R. M.** A Behavioral Theory of the Firm / R. M. Cyert, J. G. March. – NJ.: Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1963. – 332 p.
2. **Johanson J.** The internationalization of the firm: Four Swedish cases / J. Johanson, F. Wiedersheim-Paul // *Journal of Management Studies*. – 1975. – Volume 12, Issue 3. – Pp. 305 – 322.
3. **Johanson J.** The internationalization process of the firm – model of knowledge development and increasing foreign market commitment / J. Johanson, J.-E. Vahlne // *Journal of International Business Studies*. – 1977. – Volume 8, Issue 1. – Pp. 23 – 32.
4. **Johanson J.** The mechanism of internationalization / J. Johanson, J.-E. Vahlne // *International Marketing Review*. – 1990. – Volume 7, Issue 4. – Pp. 11 – 24.
5. **Тонких О. Г.** Вплив інноваційних факторів на мотивацію розвитку зовнішньоекономічної діяльності / О. Г. Тонких // Збірник наукових праць «Теорії мікро- макроекономіки». – 2009. – Випуск 32 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tmm/2009_32/30.pdf
6. **Шведун В. О.** Обґрунтування та створення інноваційної стратегії управління маркетинговою діяльністю підприємства / В. О. Шведун // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2012. – № 3. – С. 75 – 83.
7. **Панкова М. О.** Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства за рахунок регіонально-інноваційної взаємодії / М. О. Панкова // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. – 2011. – № 6. – С. 170 – 175.
8. **Гродський С. В.** Ідентифікація просторових векторів міжнародного інноваційного співробітництва України / С. В. Гродський // *Вісник ТНЕУ*. – 2009. – № 2. – С. 84 – 100.
9. **Andersen O.** On the internationalization process of firms: a critical analysis / O. Andersen // *Journal of international business studies*. – 1993. – Volume 24, Issue 2. – Pp. 209 – 231.
10. **Schumpeter J.** The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle / J. Schumpeter. – Harvard: Harvard University Press, 1934. – 255 p.
11. **Rogers E.** Diffusion of innovations / E. Rogers. – NY.: Free Press of Glencoe, 1962. – 367 p.
12. **Leonidou L. C.** The Export Development Process: An Integrative Review of Empirical Models / L. C. Leonidou, C. S. Katsikeas // *Journal of International Business Studies*. – Volume 27, Issue 3. – Pp. 517 – 551.
13. **Bilkey W.** The export behavior of smaller sized Wisconsin manufacturing firms / W. Bilkey, G. Tesar // *Journal of International Business Studies*. – 1977. – Volume 8, Issue 1. – Pp. 93 – 98.
14. **Cavusgil S. T.** On the internationalization process of firms / S. T. Cavusgil // *European Research*. – 1980. – Volume 8 (November). – Pp. 273 – 81.
15. **Reid S.** The Decision-Maker and Export Entry and Expansion / S. Reid // *Journal of International Business Studies*. – 1981. – Volume 12, Issue 2. – Pp. 101 – 112.
16. **Czinkota M. R.** Export Development Strategies : U.S. promotion policy / M. R. Czinkota. – NY.: Praeger Publishers, 1982. – 151 p.
17. **Barrett N. J.** Export stimulation: a segmentation study of Australian manufacturing firms / N. J. Barrett, I. F. Wilkinson // *European Journal of Manufacturing*. – 1985. – Volume 19, Issue 2. – Pp. 53 – 72.
18. **Moon H.** On the Internal Correlates of Export Stage Development: An Empirical Investigation in the Korean Electronics Industry / H. Moon, H. Lee // *International Marketing Review*. – 1990. – Volume 7, Issue 5. – Pp. 16 – 26.
19. **Lim J.** An empirical test of an export adoption model / J. Lim, T. Sharkey, K. Kim // *Management International Review*. – 1991. – Volume 31, Issue 1. – Pp. 51 – 61.
20. **Rao T. R.** Are the stages of internationalization empirically supportable? / T. R. Rao, G. M. Naidu // *Journal of Global Marketing*. – 1993. – Volume 6, Issue 1/2. – Pp. 147 – 170.
21. **Crick D.** An investigation into the targeting of UK export assistance / D. Crick // *European Journal of Marketing*. – 1995. – Volume 29, Issue 8. – Pp. 76 – 94.

REFERENCES

- Andersen, O. "On the internationalization process of firms: a critical analysis". *Journal of international business studies*, vol. 24, no. 2 (1993): 209-231.
- Bilkey, W., and Tesar, G. "The export behavior of smaller sized Wisconsin manufacturing firms". *Journal of International Business Studies*, vol. 8, no. 1 (1977): 93-98.
- Barrett, N. J., and Wilkinson, I. F. "Export stimulation: a segmentation study of Australian manufacturing firms". *European Journal of Manufacturing*, vol. 19, no. 2 (1985): 53-72.
- Cyert, R. M., and March, J. G. *A Behavioral Theory of the Firm*. NJ.: Prentice Hall; Englewood Cliffs, 1963.
- Cavusgil, S. T. "On the internationalization process of firms". *European Research*, vol. 8 (1980): 273-281.
- Czinkota, M. R. *Export Development Strategies : U.S. promotion policy*. NY.: Praeger Publishers, 1982.
- Crick, D. "An investigation into the targeting of UK export assistance". *European Journal of Marketing*, vol. 29, no. 8 (1995): 76-94.
- Hrodskiy, S. V. "Identifikatsiia prostorovykh vektoriv mizhnarodnoho innovatsiinoho spivrobitnytstva Ukrainy" [Identification of spatial vectors international innovation cooperation of Ukraine]. *Visnyk TNEU*, no. 2 (2009): 84-100.
- Johanson, J., and Vahlne, J.-E. "The mechanism of internationalization". *International Marketing Review*, vol. 7, no. 4 (1990): 11-24.
- Johanson, J., and Wiedersheim-Paul, F. "The internationalization of the firm: Four Swedish cases". *Journal of Management Studies*, vol. 12, no. 3 (1975): 305-322.
- Johanson, J., and Vahlne, J.-E. "The internationalization process of the firm – model of knowledge development and increasing foreign market commitment". *Journal of International Business Studies*, vol. 8, no. 1 (1977): 23-32.
- Leonidou, L. C., and Katsikeas, C. S. "The Export Development Process: An Integrative Review of Empirical Models". *Journal of International Business Studies*, vol. 27, no. 3: 517-551.
- Lim, J., Sharkey, T., and Kim, K. "An empirical test of an export adoption model". *Management International Review*, vol. 31, no. 1 (1991): 51-61.
- Moon, H., and Lee, H. "On the Internal Correlates of Export Stage Development: An Empirical Investigation in the Korean Electronics Industry". *International Marketing Review*, vol. 7, no. 5 (1990): 16-26.
- Pankova, M. O. "Pidvyshchennia efektyvnosti zovnishnyo-ekonomichnoi diialnosti pidpriemstva za rakhunok rehionalno-innovatsiinoi vzaiemodii" [Improving the effectiveness of international business activity by regional innovation cooperation]. *Derzhava ta rehiony*, no. 6 (2011): 170-175.
- Rogers, E. *Diffusion of innovations*. NY.: Free Press of Glencoe, 1962.
- Rao, T. R., and Naidu, G. M. "Are the stages of internationalization empirically supportable?". *Journal of Global Marketing*, vol. 6, no. 1/2 (1993): 147-170.
- Reid, S. "The Decision-Maker and Export Entry and Expansion". *Journal of International Business Studies*, vol. 12, no. 2 (1981): 101-112.
- Schumpeter, J. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Harvard: Harvard University Press, 1934.
- Shvedun, V. O. "Obgruntuvannia ta stvorennia innovatsiinoi stratehii upravlinnia marketynhovoio diialnistiu pidpriemstva" [Rationale and creating innovative strategies for managing marketing activities of the company]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 3 (2012): 75-83.
- Tonkykh, O. H. "Vplyv innovatsiinykh faktoriv na motyvatsiinu rozvytku zovnishnyoekonomichnoi diialnosti" [Influence factors on innovation incentives of foreign economic activity]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tmm/2009_32/30.pdf

ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ

КОЛОДІЗЄВА Т. О., ПАНАСЬЯНЦ Г. С.

УДК 330.46

Колодізева Т. О., Панасьянц Г. С. Проектний підхід до організаційно-методичного забезпечення формування та функціонування логістичних систем підприємств

У статті проаналізовано фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств, що впливають на процес формування логістичних систем, та обґрунтовано доцільність використання проектного підходу до розробки організаційно-методичного забезпечення функціонування логістичних систем підприємств. Розробку організаційно-методичного забезпечення формування та функціонування логістичних систем запропоновано здійснювати з використанням не одного, а декількох методологічних підходів: ситуаційного, процесного, функціонального та проектного. Проведений аналіз дозволив скласти базовий проект, який може бути покладеним в основу формування логістичної системи будь-яким підприємством для дотримання вимог проектного трикутника: зміст / межі, час, вартість, з урахуванням четвертого обмеження – якості.

Ключові слова: логістична система, організаційно-методичне забезпечення, проектний підхід.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Колодізева Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kolodizev@rambler.ru

Панасьянц Ганна Сергіївна – аспірантка, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: annapjatak@mail.ru

УДК 330.46

Колодізева Т. А., Панасьянц А. С. Проектный подход к организационно-методическому обеспечению формирования и функционирования логистических систем предприятий

В статье проанализированы факторы внешней и внутренней среды предприятий, влияющие на процесс формирования логистических систем и обоснована целесообразность использования проектного подхода к разработке организационно-методического обеспечения функционирования логистических систем предприятий. Разработку организационно-методического обеспечения формирования и функционирования логистических систем предложено осуществлять с использованием не одного, а нескольких методологических подходов: ситуационного, процессного, функционального и проектного. Проведенный анализ позволил составить базовый проект, который может быть положен в основу формирования логистической системы любым предприятием для соблюдения требований проектного треугольника: содержание / границы, время, стоимость, с учетом четвертого ограничения – качества.

Ключевые слова: логистическая система, организационно-методическое обеспечение, проектный подход

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Колодізева Тетяна Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kolodizev@rambler.ru

Панасьянц Анна Сергеевна – аспирант, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятий, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: annapjatak@mail.ru

UDC 330.46

Kolodzyeva T. O., Panasyants H. S. Planning Approach to Organisational and Methodical Provision of Formation and Functioning of Logistic Systems of Enterprises

The article analyses factors of external and internal environment of enterprises that influence the process of formation of logistic systems and justifies expediency of use of the planning approach to development of the organisational and methodical provision of functioning of logistic systems of enterprises. The article offers to conduct development of organisational and methodical provision of formation of functioning of logistic systems with the use of not one but several methodological approaches: situational, process, functional and planning. The conducted analysis allowed composing a basic project, which could be laid in the foundation of formation of a logistic system by any enterprise for meeting requirements of the planning triangle: content / borders, time, cost, taking into consideration the fourth limitation – quality.

Key words: logistic system, organisational and methodical provision, planning approach.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Kolodzyeva Tetyana O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics, Organization and Planning of the Enterprises Activities, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kolodizev@rambler.ru

Panasyants Hanna S. – Postgraduate Student, Department of Economics, Organization and Planning of the Enterprises Activities, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: annapjatak@mail.ru

Однією з причин відставання національних машинобудівних підприємств у сфері логістичної діяльності вважаємо недостатнє наукове обґрунтування та практичне вирішення проблем в організаційно-методичному забезпеченні формування логістичних систем на підприємствах України. Для цього необхідно, перш за все, визначити фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств, що впливають на процес формування логістичних систем, обґрунтувати методологічні та методичні підходи відносно організаційного забезпечення цього процесу.

Проблеми організаційної підтримки процесу функціонування логістичних систем розглядали як закордонні, так і українські вчені: Є. В. Крикавський, Н. І. Чухрай, М. А. Окландер, Л. Б. Міротін, В. І. Сергєєв, А. М. Гаджинський, Д. Бауерсокс, Д. Клосс та ін. Але, незважаючи на велику кількість наукових підходів, що використовувались при висвітленні проблем формування та функціонування логістичних систем підприємств, використанню проектного підходу, на наш погляд, приділялось недостатньо уваги.

Метою статті є обґрунтування доцільності використання проектного підходу до розробки організаційно-методичного забезпечення функціонування логістичних систем підприємств.

Процеси проектування логістичних систем досліджувалися як закордонними, так і українськими науковцями та практиками у сфері логістики. Так, Бауерсокс Д. та Клосс Д. [1] визначають методику трьохетапного планування та проектування логістичних систем, Бубнов С. А. пропонує методику проектування логістичних систем промислових підприємств на основі впровадження сучасних логістичних корпоративних інформаційних систем [2]. Але процес організаційно-методичного забезпечення формування логістичних систем також потребує планування та визначення відповідних методологічних підходів. На рис. 1 наведено, що процес організаційно-методичного забезпечення є попереднім щодо процесів формування, функціонування та реорганізації логістичних систем.

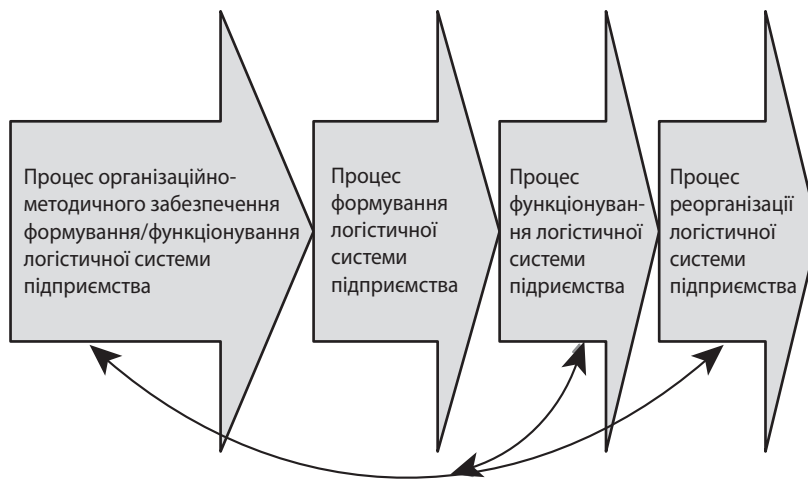


Рис. 1. Зв'язок процесів організаційно-методичного забезпечення, формування, функціонування та реорганізації логістичної системи підприємства

Розробку організаційно-методичного забезпечення формування та функціонування логістичних систем пропонуємо здійснювати з використанням не одного, а декількох методологічних підходів: ситуаційного, процесного, функціонального та проектного. Як стверджують науковці [4], одночасне використання різних методологічних підходів не є суперечливим і не формує конфлікту, оскільки щодо різних за класом завдань та об'єктів в логістичному управлінні доцільно застосовувати різні підходи.

Розробка організаційно-методичного забезпечення є, перш за все, процесом, який має входи і виходи та складається з операцій, функцій, які є регулярними, змістовно повторюваними, що обумовлює доречність використання процесного підходу.

Вплив великої кількості стохастичних непередбачуваних факторів зовнішнього логістичного середовища та внутрішніх логістичних факторів на прийняття рішень щодо складових організаційно-методичного забезпечення формування та функціонування логістичних систем обумовлюють необхідність оперативного прийняття рішень у відповідь на відхилення від усіх видів планів (стратегічних, тактичних тощо), що робить доречним використання ситуаційного підходу.

Розробка організаційно-методичного забезпечення потребує виконання великої кількості операцій, що угрупую-

ються в певні функції, які потребують закріплення яких за конкретними виконавцями. Це обумовлює використання функціонального підходу.

Розробка та впровадження організаційно-методичного забезпечення формування та функціонування логістичних систем підприємств може розглядатись на підприємстві як проект організаційних інновацій, який, як підкреслює Г. А. Дорошук [3], має початок і кінець у часі, спрямований на досягнення організаційних змін на підприємстві з реалізації нових методів ведення бізнесу, організації робочих місць, зовнішніх зв'язків, при заданих обмеженнях по ресурсах і строках, а також вимогах до якості та припустимому рівню ризику, що й забезпечує успішний розвиток і зміцнення позицій на ринку. Це обумовлює використання проектного підходу.

В управлінні організаційно-методичним забезпеченням формування та функціонування логістичних систем підприємств на підставі аналізу досвіду управління проектами [3, 5] можливо виділити такі етапи:

- ✦ аналіз ефективності функціонування логістичної системи підприємства та її організаційних структур;
- ✦ розробка проекту організаційно-методичного забезпечення формування та функціонування логістичної системи;
- ✦ входження в процес управління організаційно-методичним забезпеченням формування та функціонування логістичної системи підприємства, планування та організація робіт за проектом, складання бюджету проекту;
- ✦ організаційні зміни та досягнення стабілізації, звітність та контроль, закриття проекту.

Структура проекту організаційно-методичного забезпечення повинна відповідати складовим організаційно-методичного забезпечення формування [6, 7] та функціонування логістичної системи підприємства (рис. 2).

Відповідно до складу організаційного та методичного забезпечення формування і функціонування логістичних систем [7] необхідно сформувати проект в кілька етапів [4]: ініціювання, планування, виконання, аналізу, управління, завершення.

Розглянемо більш детально етап планування проекту організаційно-методичного забезпечення формування та функціонування логістичних систем підприємств на прикладі одного з машинобудівних підприємств м. Харкова.

Етап планування проекту включає основні процедури розробки постановки завдання, декомпозицію проекту, деталізацію проекту, складання розкладу виконання проекту, оцінку бюджету, розроблення плану виконання проекту [5].

Відправною точкою планування проекту організаційно-методичного забезпечення формування/функціонування логістичної системи підприємства повинен стати, на наш погляд, аналіз логістичної системи підприємства. Пропонуємо поділити це завдання на два:

- ✦ аналіз функціонування логістичної системи підприємства на основі його фінансових показників – для виявлення тих сфер логістичної діяльності, де спостерігається негативна динаміка щодо впливу

логістичних показників на загальні показники результативності діяльності підприємства;

- ★ аналіз організаційної структури підприємства – для виявлення організаційної зрілості підприємства для формування логістичної системи.

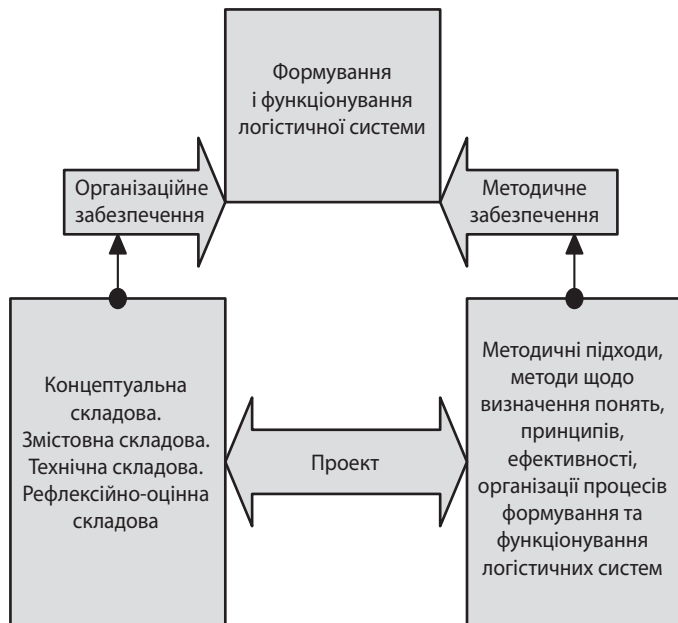


Рис. 2. Проектний підхід до управління організаційно-методичним забезпеченням формування та функціонування логістичних систем підприємств

Як друге сумарне завдання (віхи) пропонуємо розробку на основі результатів аналізу організаційно-методичного забезпечення, яке, у свою чергу, буде складатись із таких сумарних завдань [6]: розробка концептуальної складової; розробка змістової складової; розробка технологічної складової; розробка оцінно-рефлексійної складової.

Розробка концептуальної складової є сумарним завданням, яке включає розробку логістичної стратегії, карти цілей та переліку завдань логістичної системи, а також розробку організаційної структури логістичного управління.

Наступне сумарне завдання проекту – розробка змістової складової організаційно-методичного забезпечення, яке також складається із завдань щодо розробки методичних положень стосовно організації таких фазових підсистем логістики підприємства: виробничої, закупівель і збуту та функціональних підсистем: запасів, складування, пакування, транспортування та обслуговування споживачів.

Далі сумарне завдання – розробка технологічної складової, яка включає розробку основних видів інфраструктурних технологій: інформаційної та вантажопереробки – складування, пакування, транспортування. Заключне сумарне завдання включає розробки методичних положень щодо оцінки формування та функціонування логістичної системи.

Закріплення за кожним завданням окремого фахівця з логістичного підрозділу дає уявлення про необхідну кількість логістичного персоналу і дозволяє приблизно розрахувати витрати робочого часу на виконання проекту.

Величезний арсенал сучасних засобів оцінки діяльності підприємства дозволяє досить точно позиціонувати підприємство в рамках окремих ринків або позиціонувати конкретні види діяльності в рамках кожного підприємства. Мета проведення оцінки – визначення точної позиції підприємства на ринку з метою розробки подальших дій, щодо

удосконалення логістичної системи підприємства. Водночас, більшість з існуючих моделей оцінки логістичних систем у практичному житті підприємства використовуються досить рідко. На погляд авторів, це пов'язано зі значною трудоємкістю розрахунків, збором великої кількості інформації та відсутністю єдиного підходу до збору та оцінки показників діяльності логістичної системи.

З метою розробки матриці альтернативних дій окремих підприємств у сфері логістичної діяльності, а також для визначення поточного положення їх логістичних систем авторами пропонується використовувати категоріально-системну методологію, яка заснована на якісних характеристиках. Якісний аналіз об'єкта – це система методів освоєння цілого як якісної визначеності та реконструкції якості в теоретичну систему, що дає можливість описати, пояснити і передбачити кардинальні особливості існування та розвитку цього об'єкта.

Таким чином, матриця стану буде розбита на квадранти, у кожному з яких буде розташовано об'єкт (підприємство), якому будуть притаманні ті або інші властивості. Оскільки існує положення підприємств зумовлено станом існуючої логістичної системи, як параметри, котрі лежать в основі побудови матриці, пропонується використовувати дві групи показників (параметрів), що представляють якість такого об'єкта дослідження, як логістична система (табл. 1).

Перша група показників – «Рівень економічної ефективності ЛС» – відображає рівень фінансових показників, таких як кількість оборотів обігових коштів (тривалість одного обороту обігових коштів зменшується за рахунок скорочення виробничих запасів, виробничого циклу і часу доставки готової продукції, що є показниками ефективного функціонування логістичної системи) та рентабельність капіталу (див. табл. 1). Логістична система має істотний вплив на останній показник через скорочення запасів сировини, напівфабрикатів, комплектуючих і готових виробів, а також через підвищення обсягів продажів та прибутку на одиницю продукції за рахунок надання якісного логістичного сервісу [8].

Друга група показників, що використовується в запропонованій матриці стану логістичних систем підприємств, – «Рівень організаційної ефективності ЛС» – відображає в сукупності якісний стан організаційно-методичного забезпечення логістичної системи (див. табл. 1). Розподіл підприємств на групи (високий, середній, низький рівень організаційної ефективності ЛС) пропонуємо проводити з позиції оцінки трьох рівнів: управлінських рішень щодо організації логістичної системи, її агрегованих характеристик та організаційної ефективності. Кожний з цих рівнів має свої показники, які використовуються для оцінки експертами по кожному з підприємств.

Таким чином, поле матриці стану буде утворено двома осями, одна з яких відноситься безпосередньо до організаційного стану логістичної системи на підприємстві (якісні характеристики), а друга буде характеризувати ефективність логістичної системи за кількісними показниками.

Низькодиференційований стан логістичної системи відповідає низьким значенням як кількісних, так і якісних характеристик (нижній лівий кут стратегічної матриці). Це досить нестабільне становище, перехідне з одного циклу

розвитку в інший. Підприємство переживає стан упадку, а показники ефективності логістичної системи знаходяться значно нижче середнього рівня. Це «непривабливий» стан логістичної системи, і, як наслідок, – самого підприємства.

Верхній правий квадрат матриці стану буде відповідати стану зростання, оскільки усі розглянуті характеристики мають достатньо високі значення. Якісні та кількісні показники стабільні та високі, логістична система займає високу позицію і, як наслідок, підприємство має міцну позицію.

Таблиця 1

Матриця стану логістичних систем промислових підприємств

Рівень економічної ефективності ЛС	Стабільно низький	Негативна динаміка	Позитивна динаміка	Стабільно високий
	Сценарії розвитку ЛС			
	Високий			
	Середній			
Низький				

Після проведення аналізу логістичної системи підприємства, відповідно до обраного сценарію її подальшого розвитку, складається орієнтований проект її організаційно-методичного забезпечення, який дозволить у визначені терміни та в межах певного бюджету створити основу для формування/функціонування ефективної логістичної системи на підприємстві.

Розробку проекту рекомендується здійснювати за допомогою сучасних інформаційних систем ти відповідного програмного забезпечення, до якого слід віднести: FastTrack Scheduler (AEC Software), Milestones Etc. (Kidasa Software), Management Systems, Primavera Systems, Welcom Software Technologies, CA-Super Project (Computer Associated), Microsoft Project (Microsoft), Project Scheduler (Scitor), SureTrak Project Manager (Primavera Systems), Turbo Project (IMSI) [5].

ВИСНОВКИ

Таким чином, проектування організаційно-методичного забезпечення формування і функціонування логістичної системи промислового підприємства дозволить скласти базовий проект, який може бути покладеним в основу формування логістичної системи будь-яким підприємством для дотримання вимог проектного трикутника: зміст/межі, час, вартість з урахуванням четвертого обмеження – якість. Але надані рекомендації з проектування організаційно-методичного забезпечення формування та функціонування логістичних систем потребують ще значних уточнень та розвитку, що складає напрями подальших наукових досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бауэрсокс Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Дж. Бауэрсокс, Дж. Клосс. – 2-е изд. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 640 с.

2. Бубнов С. А. Регламентация логистики на предприятиях: спорные моменты / С. А. Бубнов // КТР. – 2006. – № 4. – С. 106 – 109.

3. Дорошук Г. А. Проектно-ориентированный подход в управленческой организации инновациями / Г. А. Дорошук // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 683. – С. 254 – 258.

4. Кобзева К. В. Методичні підходи до виявлення загальних логістичних затрат на підприємстві / К. В. Кобзева // Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., 15-16 трав. 2008 р. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – Ч. 1. – С. 204 – 205.

5. Новаківський І. І. Проектно орієнтована організаційна система управління як ціль еволюції проектного менеджменту / І. І. Новаківський // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Львів : Вид-во Держ. ун-ту «Львів. політехніка», 2009. – № 640: Проблеми економіки та управління. – С. 163 – 174.

6. Колодізева Т. О. Моделювання організаційного забезпечення функціонування логістичних систем промислових підприємств / Т. О. Колодізева, Г. С. Панасьянц // Бізнес Інформ. – 2012. – № 11. – С. 112 – 115.

7. Панасьянц Г. С. Організаційне забезпечення формування та функціонування логістичних систем підприємств / Г. С. Панасьянц // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 13. – С. 86 – 89.

8. Панасьянц Г. С. Вплив логістичної системи на фінансові показники діяльності підприємства / Г. С. Панасьянц // Проблеми управління соціально-економічним розвитком України. – 2012. – № 3. – С. 54 – 56.

REFERENCES

Bauersoks, Dzh., and Kloss, Dzh. *Logistika: integrirovannaiia tsep postavok* [Logistics: the integrated supply chain]. Moscow: Olimp-Biznes, 2005.

Bubnov, S. A. "Reglamentatsiia logistiki na predpriiatiiakh: spornyie momenty" [Regulation of logistics enterprises: controversies]. *KTR*, no. 4 (2006): 106-109.

Doroshuk, H. A. "Proektno-oriientovanyi pidkhhid v upravlinni orhanizatsiinyi innovatsiiaiy" [Project-oriented approach in managing organizational innovation]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika»*, no. 683 (2010): 254-258.

Kobzieva, K. V. "Metodychni pidkhody do vyjavlennia zahalnykh lohistrychnykh zatrat na pidpriumstvi" [Methodological approaches to identify common logistics costs in the enterprise]. *Metodolohiia ta praktyka menedzhmentu na porozii XXI stolittia: zahalnoderzhavni, haluzevi ta rehionalni aspekty*. Poltava: RVV PUSKU, 2008. 204-205.

Kolodizieva, T. O., and Panasiants, H. S. "Modeliuvannia orhanizatsiinoho zabezpechennia funktsionuvannia lohistrychnykh system promyslovykh pidpriumstv" [Modeling organizational support for the operation of logistics systems industry]. *Biznes Inform*, no. 11 (2012): 112-115.

Novakivskyi, I. I. "Proektno oriientovana orhanizatsiina sistema upravlinnia iak tsil evoliutsii proektnoho menedzhmentu" [Design-oriented organizational control system as a goal of the evolution of project management]. *Visnyk NU "Lvivska politekhnika"*, no. 640 (2009): 163-174.

Panasiants, H. S. "Orhanizatsiine zabezpechennia formuvannia ta funktsionuvannia lohistrychnykh system pidpriumstv" [Organizational support for the formation and operation of logistics enterprises]. *Visnyk SNU im. V. Dalya*, no. 13 (2012): 86-89.

Panasiants, H. S. "Vplyv lohistrychnoi systemy na finansovi pokaznyky diialnosti pidpriumstva" [The impact of logistics system on the financial performance of the company]. *Problemy upravlinnia sotsialno-ekonomichnym rozvytkom Ukrainy*, no. 3 (2012): 54-56.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

ХОРУНЖАК Н. М.

УДК 657.1.012.1

Хорунжак Н. М. Організаційні засади розвитку системи обліку бюджетних установ у сучасних умовах

Мета статті полягає в здійсненні теоретико-організаційного обґрунтування формування модернізованої інформаційної системи управління бюджетних установ, орієнтованої на забезпечення оптимізації їх діяльності. На основі аналізу існуючих авторських позицій зроблено висновок про доцільність розробки вдосконаленої структури цієї системи та окреслено повноваження відповідальних працівників у ній. Сутність позиції полягає в досягненні найбільш повного забезпечення управлінських працівників обліковою інформацією на базі застосування методів і процедур управлінського обліку. У результаті наукових пошуків було сформувано рекомендації щодо структури інформаційної системи обліку бюджетної установи та розмежування у ній повноважень облікових працівників. На цій основі вносяться рекомендаційні уточнення кваліфікаційних характеристик і обов'язків (повноважень) працівників бухгалтерської служби. Перспективність подальших досліджень пов'язується з потребою у формуванні методологічних засад управлінського обліку в бюджетних установах і поширенні застосування аналітичних методів не лише щодо управління поточною діяльністю, але й при здійсненні оцінки стратегічних завдань.

Ключові слова: бюджетні установи, інформаційна система обліку, оптимізація, управлінський облік, структура, повноваження.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 13.

Хорунжак Надія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: nadija-choru@mail.ru

УДК 657.1.012.1

Хорунжак Н. М. Организационные основы развития системы учета бюджетных учреждений в современных условиях

Цель статьи заключается в осуществлении теоретико-организационного обоснования формирования модернизированной информационной системы управления бюджетными учреждениями, ориентированной на обеспечение оптимизации их деятельности. На основе анализа существующих авторских позиций сделан вывод о целесообразности разработки усовершенствованной структуры этой системы и определены полномочия ответственных работников в ней. Сущность позиции состоит в достижении наиболее полного обеспечения управленческих работников учетной информацией на базе применения методов и процедур управленческого учета. В результате научных поисков были сформулированы рекомендации по структуре информационной системы учета бюджетного учреждения и разграничению полномочий между учетными работниками в ней. На этой основе вносятся рекомендательные уточнения квалификационных характеристик и обязанностей (полномочий) работников бухгалтерской службы. Перспективность дальнейших исследований связана с необходимостью в формировании методологических основ управленческого учета в бюджетных учреждениях и распространением применения аналитических методов не только при осуществлении управления текущей деятельностью, но и при оценке стратегических задач.

Ключевые слова: бюджетные учреждения, информационная система учета, оптимизация, управленческий учет, структура, полномочия.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 13.

Хорунжак Надежда Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра учета в бюджетной и социальной сфере, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: nadija-choru@mail.ru

UDC 657.1.012.1

Khorunzhak N. M. Organisational Grounds of Development of the Accounting Systems of Budget Institutions under Modern Conditions

The goal of the article lies in conducting a theoretical and organisational justification of formation of a modernised information system of management of budget institutions oriented at ensuring optimisation of their activity. On the basis of the analysis of existing author's positions, the article draws a conclusion about expediency of development of the improved structure of this system and identifies authorities of responsible persons in it. The idea of the position lies in achievement of the most complete provision of managers with accounting information on the basis of application of methods and procedures of managerial accounting. In the result of scientific studies, the article forms recommendations on the structure of the information accounting system of a budget institution and delimitation of authorities between accounting personnel in it. On this basis the article gives recommendation clarifications of qualification characteristics and obligations (authorities) of the accounting personnel. Prospectiveness of further studies is connected with the need in formation of methodological grounds of managerial accounting in budget institutions and distribution of application of analytical methods not only when carrying out management of the current activity but also when assessing strategic tasks.

Key words: budget institutions, information accounting system, optimisation, managerial accounting, structure, authorities

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 13.

Khorunzhak Nadiya M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Accounting fiscal and social sphere, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: nadija-choru@mail.ru

Розвиток досліджень, спрямованих на вдосконалення організаційних засад обліку бюджетних установ у сучасних умовах виступає одним із важливих чинників підвищення ефективності їхньої діяльності. Раціоналізм у побудові мережі руху облікових інформаційних даних і оперативність їхнього використання системою управління дає змогу уникнути таких негативних явищ, як ризик невиконання завдань, непродуктивні витрати, втрата потенційних споживачів послуг тощо. Система обліку може забезпечити досягнення виконання цієї задачі завдя-

ки активізації використання аналітичних методів. Йдеться про більш активне посилення аналітичної функції обліку та пов'язане з цим визначення повноважень облікових працівників суб'єкта діяльності. Відповідно до цього слід займатися формуванням такої структури бухгалтерської служби, яка б давала змогу досягти підвищення ефективності функціонування бюджетних установ. Актуалізація названого напрямку досліджень посилюється розвитком ринкових засад і їхнім активним поширенням на суб'єкти бюджетної сфери, зростанням конкуренції та проблема-

тизмом, пов'язаним із фінансовим забезпеченням їхньої діяльності.

Дослідження практики ведення обліку в бюджетних установах дозволяє стверджувати, що його організаційна структура, яка існує зараз, не забезпечує повною мірою виконання визначеної вище мети. У зв'язку з цим доцільним видається здійснення наукових пошуків щодо запровадження затребуваного в умовах нестабільності та ринкових відносин управлінського обліку й вирішення пов'язаних з ним організаційних питань, у тому числі щодо повноважень облікових працівників.

Справедливо буде відзначити, що в останні роки проблематика розвитку управлінського обліку в бюджетних установах перебуває в полі зору науковців, оскільки застосування його методів дає змогу оптимізувати процеси надання послуг і досягти підвищення ефективності діяльності.

Зокрема, такі дослідження здійснювали М. А. Демченко [1], Т. М. Кондрашова [3], Г. О. Король [2], М. В. Куцинська [4], В. А. Пігош [6], Н. І. Сушко [8], В. Ю. Тимошок [9], Р. Є. Федів [10], Ю. Ю. Харчук [11], Н. Г. Шпанковська [2] і ряд інших вчених. Різносторонність розгляду можливості удосконалення системи обліку бюджетних установ в частині її розвитку як інформаційного джерела прийняття управлінських рішень, як свідчить дослідження наукових позицій вітчизняних вчених, у кінцевому варіанті найчастіше зводиться до обґрунтування доцільності запровадження управлінського обліку та розвитку його теоретичних, організаційних і методологічних аспектів.

Так, Т. М. Кондрашова, обґрунтовуючи необхідність функціонування управлінського обліку в державних вищих навчальних закладах, формує пропозиції та рекомендації щодо виокремлення центрів відповідальності, організації внутрішньої управлінської звітності, аналізу та контролю якості виконання функцій даними центрами шляхом використання розробленого алгоритму управління витратами на підставі функціонально-вартісного аналізу [3]. В. А. Пігош обґрунтовує доцільність розробки механізму формування відповідної організаційної структури управлінського обліку у вищих державних навчальних закладах, формуючи при цьому власну позицію щодо етапів його впровадження. Відповідно до характеристик кожного з етапів науковець пропонує підходи до вирішення проблемних питань і дає рекомендації щодо документального забезпечення системи управлінського обліку [6].

Одним із перших науковців, які розпочали дискусію щодо запровадження системи управлінського обліку в бюджетній сфері, є Н. І. Сушко. У своїй дисертаційній роботі нею досліджено передумови та можливості застосування методології управлінського обліку в цій сфері з урахуванням зарубіжного досвіду та розроблено теоретичні основи бухгалтерського обліку виконання державного бюджету. Уточнено й конкретизовано зміст поняття «управлінський облік виконання бюджетів» і визначено чинники, що впливають на облікову політику виконання бюджетів [8]. В. Ю. Тимошок, розглядаючи особливості організації управлінського обліку у вищих навчальних закладах, визнає що сучасний етап змін у сфері освіти базується на формуванні системи фінансування вищих навчальних закладів на ринкових засадах і необхідності контролю витрат з використанням системи управлінського обліку [9]. У дослідженнях Ю. Ю. Харчук розглянуто особливості організації управлінського обліку за центрами відповідальності та формування бюджетів кафедр ВНЗ у розрізі акумулювання доходів за

рахунок асигнувань з державного та/або місцевих бюджетів та власних надходжень в контексті чинного законодавства України і раціональному розподілу витрат [11].

Загалом, як свідчить аналіз наукової та фахової літератури, автори схильні до думки, що такий напрям удосконалення системи обліку бюджетних установ, незважаючи на акцент власне на вищих навчальних закладах, може бути застосований до будь-якої бюджетної установи, за умови, що він буде ефективним і дасть змогу економити бюджетні кошти. У такому разі найбільш проблемним аспектом виступає формування оптимальної структури системи обліку, орієнтованої на забезпечення оптимізації ресурсовикористання та підвищення ефективності діяльності.

У відповідності з цим *метою* статті виступає теоретико-організаційне обґрунтування формування модернізованої інформаційної системи управління. Відповідно до мети основними завданнями, які мають бути вирішені для забезпечення її виконання, є розробка структури цієї системи та окреслення повноважень відповідальних працівників у ній.

Дослідження потреб і специфіки функціонування бюджетних установ служить обґрунтуванням того, що структурно модернізована система обліку (інформаційна система управління), яку доцільно розвивати, має включати підсистему бухгалтерського (фінансового) та управлінського обліку, а семантична мережа повноважень щонайменше охоплювати облік, планування та аналіз (рис. 1).

Сформована на рис. 1 структура може за потреби бути доповнена рядом складових. Так, у випадку, коли суб'єкт діяльності, який фінансується з бюджету, обирає за основу акцент на доходах і видатках (витратах), до складу підсистеми управлінського обліку слід увести відповідні відділи («Відділ управлінського обліку доходів», «Відділ управлінського обліку видатків (витрат)»). Оскільки найбільш актуальним в умовах постійного дефіциту є забезпечення оптимізаційного спрямування завдань обліку, розмежування повноважень між обліковими працівниками слід здійснювати з урахуванням можливостей, які вони можуть використати у цьому контексті.

Відповідно до цього головного бухгалтера, окрім виконання повноважень, визначених Постановою Кабінету Міністрів від 26 січня 2011 р. (у редакції від 12.01.2013 р.) «Про затвердження Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи» [7], слід зобов'язати готувати узагальнені інформаційні відомості щодо оптимізації ресурсовикористання. На заступника головного бухгалтера доцільно покласти повноваження щодо забезпечення збору інформації зі структурних підрозділів бухгалтерських служб і їхніх облікових працівників з приводу можливостей поліпшення ефективності використання грошових коштів і матеріальних і трудових ресурсів (табл. 1).

Щодо повноважень інших працівників необхідно встановити їхні завдання та обов'язки, кваліфікаційні вимоги, а також знання, які вони повинні мати для виконання обов'язків, і закріпити їх у посадових інструкціях. Фактично стосовно усіх облікових працівників варто сформувати доповнення кваліфікаційних характеристик і повноважень, в основу яких доцільно покласти знання шляхів забезпечення оптимізації діяльності суб'єкта, а також можливостей удосконалення обліку активів, доходів, зобов'язань та витрат. Специфічність та об'єктивізм такого підходу визначається сучасним розвитком технічних можливостей та наявністю потреб у використанні системи обліку в оптимізаційних цілях.

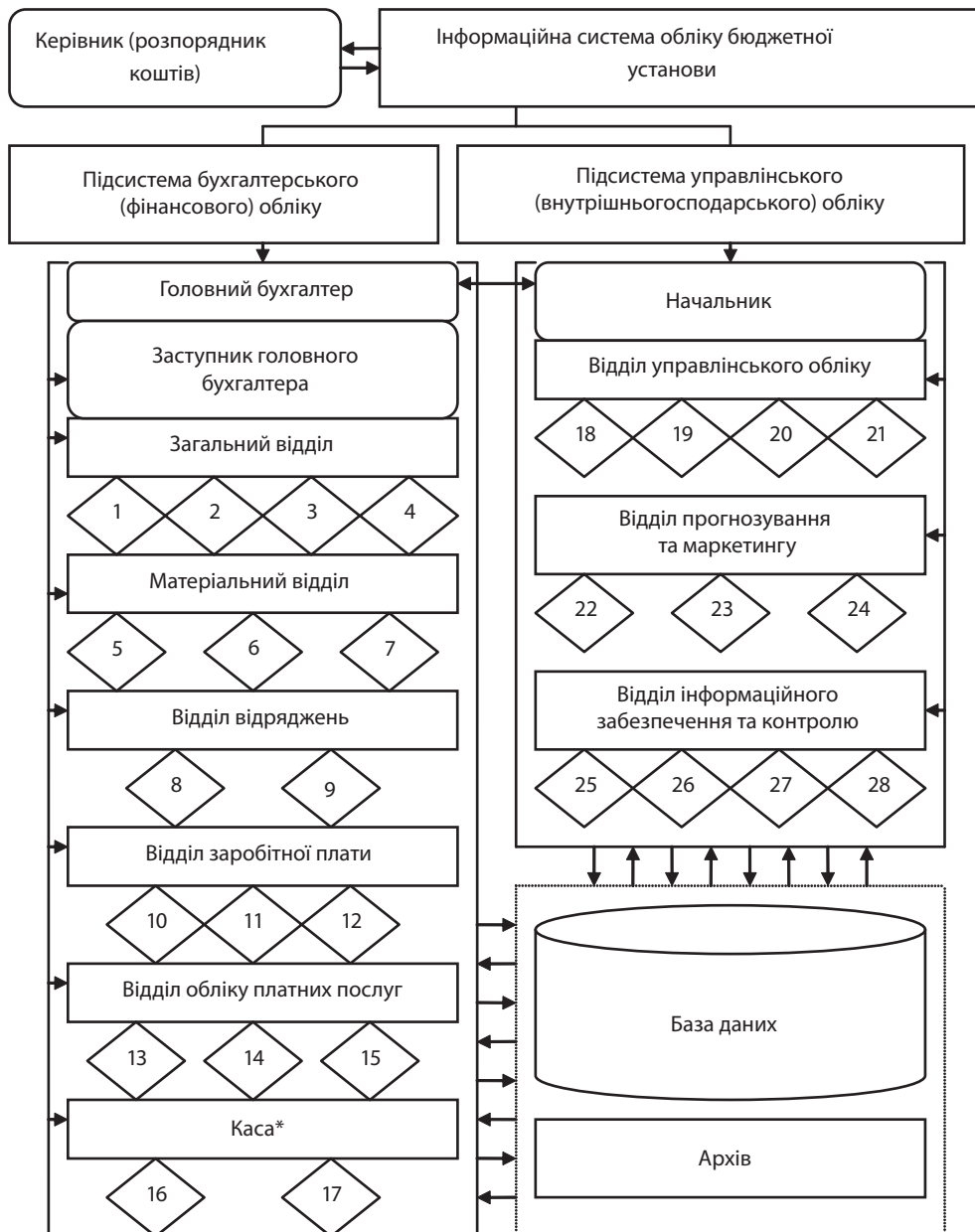


Рис. 1. Рекомендована структура інформаційної системи обліку бюджетної установи

Умовні позначення: * – структурний підрозділ, який у зв'язку з розвитком системи електронних платежів втрачає своє функціональне значення; 1 – другий заступник головного бухгалтера; 2 – старший бухгалтер; 3 – бухгалтер-ревізор; 4 – бухгалтер з розрахунків; 5, 6 – бухгалтери з обліку матеріалів і МШП; 7 – бухгалтер з обліку основних засобів і нематеріальних активів; 8, 9 – бухгалтер з обліку витрат на відрядження; 10, 11, 12 – бухгалтери з обліку праці та заробітної плати (розмежовані по відділах); 13, 14, 15 – бухгалтери-контролери розрахунків за платні послуги; 16, 17 – бухгалтери касири; 18 – провідний бухгалтер-економіст; 19 – економіст 1 категорії; 20, 21 – економісти з обліку доходів і видатків (витрат); 25 – заступник начальника відділу управлінського обліку з питань інформатизації; 26 – інженер I категорії; 27 – економіст-контролер мережі та виконання функцій обліку й аналізу; 28 – інженер-програміст.

Окрім цього, розвиток математичних знань і активне їхнє використання задля вирішення проблем дефіциту ресурсів формує нові структурні вимоги до складу цієї інформаційної структури. Запропонований до впровадження й використання у практиці діяльності бюджетних установ відділ управлінського обліку, як напрям модернізації всієї інформаційної системи, дозволить вирішити ряд проблем, пов'язаних із забезпеченням зростання ефективності функціонування суб'єктів, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів. У цьому контексті повноваження працівників відділу управлінського обліку мають бути пов'язані з формуванням релевантної та доцільної інформації для цілей

управління. Важливо також побудувати раціональну семантичну мережу взаємозв'язків між відділами та посадовими особами такої інформаційної системи обліку. Для прикладу, начальник відділу управлінського обліку має бути компетентним у питаннях розробки проектів оптимізації (ресурсовикористання, діяльності, виробництва нових видів продукту (послуг) та ін.), володіти методикою та технікою економіко-математичного моделювання тощо (табл. 2).

Рекомендації щодо повноважень працівників облікової служби, як свідчать табл. 1 і табл. 2, вказують на переведення їхніх зусиль у площину забезпечення оптимізації діяльності та широкого використання сучасних комп'ютерних

знань і можливостей. У зв'язку з цим працівники облікової служби мають мати навики, які стосуються не лише методів обліку (бухгалтерського та управлінського), але й пов'язані

з розумінням технічної складової та принципів її функціонування. Це, у свою чергу, вимагає формування відповідного рівня знань системою освіти (особливо вищою).

Таблиця 1

Рекомендовані уточнення кваліфікаційних характеристик і обов'язків (повноважень) працівників бухгалтерської служби

Професійна група	Професія (посада)	Кваліфікаційні характеристики
Керівники	Головний бухгалтер	<p><i>Завдання та обов'язки:</i> (у доповнення визначених [6] і [7]) здійснює узагальнення даних щодо оптимізації ресурсовикористання та організовує розробку документації та заходів, спрямованих на досягнення економії фінансових коштів, матеріалів, МШП, а також підвищення ефективності використання основних засобів.</p> <p><i>Повинен знати:</i> способи та прийоми аналізу, планування та прогнозування діяльності; принципи та порядок моделювання та побудови оптимізаційних моделей; методика формування внутрішньої звітності та потреби користувачів у інформаційних даних, які можуть бути використані з оптимізаційною метою; принципи та способи підрахунку ефективності системи обліку на етапі проектування його модернізації; інноваційні способи здійснення аналітичних обчислень на базі використання програмного забезпечення та мов програмування</p>
	Заступник головного бухгалтера	<p><i>Завдання та обов'язки:</i> (у доповнення визначених [6] і [7]) несе відповідальність за своєчасність подання головному бухгалтеру інформації від облікових працівників, необхідної для формування висновків і прийняття управлінських рішень щодо оптимізації ресурсовикористання; розробляє та подає для узгодження форми внутрішньої документації, бере участь у розробці алгоритмів обчислень прогнозних показників; формує пропозиції щодо складу показників результатів діяльності, здійснює розрахунки до проектів розвитку (виробництва продукції та послуг); здійснює опрацювання інформації з метою забезпечення досягнення економії фінансових коштів, матеріалів, МШП, основних засобів; розробляє пропозиції щодо забезпечення зростання конкурентоздатності суб'єкта діяльності в цілому та видів продукції (послуг) зокрема.</p> <p><i>Повинен знати:</i> специфіку продукту діяльності; методи дослідження способів пошуку резервів зниження витрат і підвищення обсягів доходів; методологію економіко-математичного моделювання; технологію опрацювання облікової інформації в комп'ютерній мережі та способи виправлення помилок; недоліки існуючої системи обліку та досвід і підходи до їхнього усунення</p>

Таблиця 2

Рекомендовані кваліфікаційні характеристики і обов'язки (повноваження) працівників відділу управлінського обліку

Кваліфікаційні характеристики	
Керівники	
1	<p><i>Начальник відділу управлінського обліку</i></p> <p><i>Завдання та обов'язки:</i> формує структурні схеми документопотоків і розподіляє обов'язки між працівниками відділу. Здійснює керівництво веденням управлінського обліку, спрямованого на оптимізацію діяльності, доходів і витрат (видатків). Очолює підготовку інформаційних даних і процес розробки проектів оптимізації витрат (видатків), доходів і діяльності (в тому числі окремих структурних підрозділів). Розробляє нормативи, регламенти, обґрунтування, документацію, а також розрахунки, пов'язані з пошуком можливостей поліпшення результативності діяльності. Організовує та сам бере безпосередню участь у складанні кошторисів, планів, проектів, калькуляцій, розробці методики та техніки управлінського обліку, формуванні алгоритмів розрахунків ефективності, удосконаленні облікових процедур. Забезпечує формування інформаційних даних, висновків і рекомендацій для керування, здійснює контроль за дотриманням графіків подання облікової інформації по каналах внутрішнього зв'язку працівникам відділу та іншим зацікавленим користувачам. Організовує формування внутрішньої звітності, а також розробляє форми документації управлінського обліку.</p> <p><i>Повинен знати:</i> специфіку суб'єкта та особливості його діяльності, методика застосування аналітичних методів, способів і прийомів і володіти вмінням їхнього застосування; методи оцінки ефективності діяльності та проектів, які розробляються відділом; методи економіко-математичного моделювання та особливості їхнього застосування стосовно конкретних об'єктів обліку; технологію комп'ютеризованого опрацювання даних і можливості її застосування й удосконалення.</p> <p><i>Кваліфікаційні вимоги:</i> повна вища освіта відповідного напрямку підготовки (магістр, спеціаліст). Стаж роботи з ведення управлінського обліку не менше 2 років</p>
2	<p><i>Заступник начальника відділу управлінського обліку з питань інформатизації</i></p> <p><i>Завдання та обов'язки:</i> Організовує роботу підпорядкованого відділу; розробляє регламенти, алгоритми, форми документації та збереження даних. Забезпечує збереження та поширення інформаційних даних по відповідних структурних підрозділах і відповідним посадовим особам. Здійснює оцінку інноваційних можливостей застосування сучасних інформаційних комп'ютерних технологій та формує відповідні подання з пропозиціями щодо удосконалення інформаційної системи.</p>

2	<p>Організовує подання інформації управлінського обліку та її узагальнення у внутрішніх формах звітності. Забезпечує дослідження і формує пропозиції щодо забезпечення захисту інформації від несанкціонованого досвіду. Здійснює економічну оцінку переваг семантичних інноваційних технологій при їх застосуванні у системі обліку. Забезпечує використання можливостей зниження трудомісткості праці облікових працівників завдяки широкому використанню комп'ютерної техніки. Вирішує завдання структурного формування інформаційних облікових даних і баз знань. Здійснює контроль стану інформаційної мережі та забезпечує її удосконалення. Формує потоки облікової інформації в інформаційні масиви та забезпечує їхню передачу по каналах зв'язку відповідним користувачам для здійснення контролю та прийняття рішень.</p> <p><i>Повинен знати:</i> специфіку потреб управління в управлінській обліковій інформації, методологію управлінського обліку, технічні можливості комп'ютерних мереж, сучасні інформаційні технології.</p> <p><i>Кваліфікаційні вимоги:</i> повна вища освіта відповідного напрямку підготовки (магістр, спеціаліст за напрямом «Економічна кібернетика» або «Комп'ютерна інженерія»). Стаж роботи не менше 2 років</p>
---	--

Розмежування повноважень між відділами та посадовими особами, у випадку розвитку системи обліку, орієнтованої на оптимізацію з використанням управлінської складової, передбачає необхідність взаємозв'язку процесу управління з процесами обліку. У такому разі головний бухгалтер та усі інші облікові працівники повинні досконало володіти інформацією про потреби керівників і сприяти їхньому задоволенню, в тому числі шляхом удосконалення техніки облікових розрахунків і використання різноманітних форм їхнього подання. У цьому випадку прийнятним буде розмежування повноважень з визначенням основних форм подання джерел облікової інформації, яке в подальшому послужить основою розробки внутрішньої документації, оскільки визначення її засад у математичній інтерпретації значно спрощує сам процес вироблення макету

документа. Акцент на оптимізації ресурсів використання вимагає деталізованого розгляду цього питання, особливо у частині формування внутрішньої документації для потреб управління. Логічним буде визначення повноважень облікових працівників шляхом урахування семантики формування інформації в інформаційній системі обліку (рис. 2).

При розробці узагальненого у вигляді рис. 2 рекомендованого розмежування повноважень за основу взято акцент на доходах і витратах (видатках). Проте не виключено, що потреба в підвищенні ефективності функціонування бюджетних установ вимагатиме більш широкого охоплення об'єктів системою управлінського обліку. Зокрема, цим цілям сприятиме поширення системи управлінського обліку на такі об'єкти, як основні засоби, матеріальні запаси тощо, оскільки завдяки цьому можна досягти кращого й ефективнішого їхнього використання.

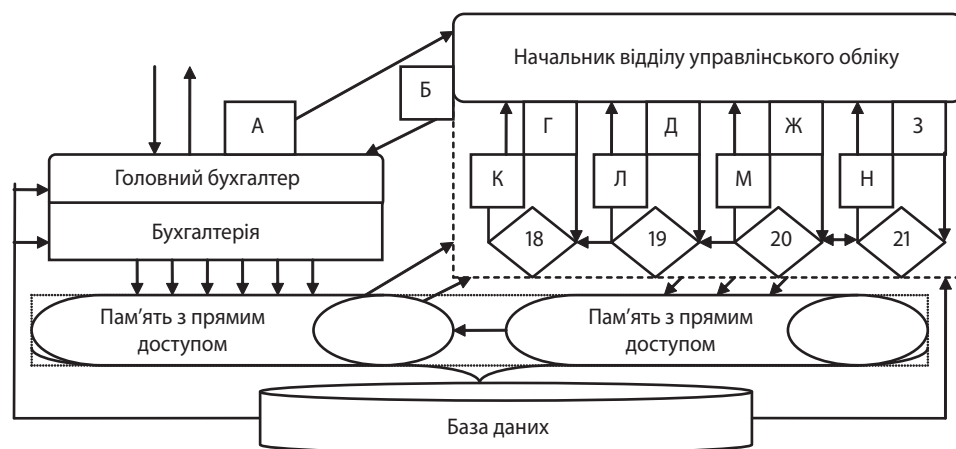


Рис. 2. Розмежування повноважень та семантика формування інформації в інформаційній системі обліку бюджетних установ, орієнтованій на оптимізацію

Умовні позначення: А – вихідні облікові дані; Б – дані управлінського обліку; 18 – провідний бухгалтер-економіст; Г – отримання розпоряджень і вказівок щодо напрямів ведення управлінського обліку (розробляються виходячи з обраної стратегії розвитку); К – формування розрахунків до кошторису (з метою оптимізації обсягів видатків, дослідження та обґрунтування використання більш досконалих базових розрахункових показників (так званих виробничих показників бюджетної установи та норм видатків на них), пошук і оцінка інноваційних моделей обліку (оптимізаційних)); оптимізаційні розрахунки видатків і доходів; управління процесом розробки внутрішніх форм документації та звітності; участь у формуванні внутрішньої звітності щодо ресурсів використання та проектів управлінських рішень з розробкою пропозицій, спрямованих на оптимізацію видатків, доходів та діяльності бюджетної установи загалом; 19 – економіст 1 категорії; Д – формування наказів-розпоряджень щодо затребуваних у системі управління даних, які формуються відділом; Л – розробка бізнес-планів розвитку системи надання платних послуг; ведення внутрішньої оперативної-аналітичної відомості обліку видатків (аналіз відхилень); формування бази даних про конкурентів (перелік послуг, ціни, обсяги діяльності, внутрішні переваги: працівники, технології, досвід організації діяльності); 20, 21 – економісти з обліку доходів та видатків (витрат); Ж, З – доведення інформації щодо облікової політики бюджетної установи стосовно доходів і видатків (порядок визнання, оцінка, потреба в деталізації, потреба в обліку показників динаміки та абсолютних і відносних відхилень тощо); М, Н – управлінський облік доходів і видатків (у т. ч. аналітичний за рахунками управлінського обліку); здійснення аналізу доходів і видатків; формування даних про проміжні результати здійснення видатків і надходження доходів (у т. ч. у вигляді розрахунків відхилень); підготовка підсумкових результатів для формування внутрішньої звітності про видатки та доходи бюджетної установи.

Взаємозв'язки між обліковими працівниками та їхні повноваження, які подані на рис. 2, у подальшому можуть бути також доповнені у відповідності із системною трансформацією управління бюджетними установами, зміною потреб керівного складу в неупередженій та релевантній інформації для прийняття рішень, а також відповідно до розвитку програмних продуктів, нових форм подання джерел облікової інформації та розвитком теорії чисел, функцій комплексних змінних, вищої алгебри для удосконалення технічних засобів і моделей цифрового опрацювання облікових даних. Така позиція відповідає концепції обліку, орієнтованій на управління.

У сучасних умовах розвиток такої системи достатньо актуальний, особливо зважаючи на її спрямованість: забезпечувати можливість контролю успішності реалізації рішень, а також таку характеристику, як визначення односторонніх цільових показників стосовно ухвалених рішень. На основі контролю цих показників шляхом зіставлення фактичних значень і аналізу можливих відхилень виявляється необхідність і можливість коригуючих заходів [13, с. 79].

У цьому контексті досягнення узгодженості між формуванням вихідних облікових даних і аналітичними запитами управлінських служб вимагає раціонального вибору організації системи документування та рахункового відображення об'єктів обліку. Тому першочерговим завданням виступає розробка концепції побудови Плану рахунків, який би давав змогу формувати інформацію в обсягах і формі, необхідних для прийняття управлінських рішень. Відповідно до цього варто здійснити удосконалення форм документації, або, за потреби, запропонувати додаткові облікові документи, адаптовані до запитів системи управління й зручні для здійснення аналізу з метою прийняття рішень.

Враховуючи об'єктивність потреби у розвитку такого напрямку облікової роботи, доцільним видається не просто формування єдиного Плану рахунків обліку в державному секторі (який поєднує в собі рахунки для обліку бюджетів і рахунки, призначені для обліку діяльності суб'єктів державного сектора, до якого відносяться бюджетні установи), а уведення до його складу рахунків управлінського обліку. У випадку вибору такого підходу будуть створені умови, здатні сприяти вирішенню проблем оптимізації діяльності бюджетних установ. Окрім цього, при встановленні шифрів рахунків доцільно врахувати специфіку їхнього прийняття сучасною комп'ютерною технікою та потребу в деталізації (особливо зважаючи на факт наявності різних галузей національної економіки).

ВИСНОВКИ

Окреслені основні положення щодо розмежування повноважень між суб'єктами облікових служб і уточнення у відповідності з цим кваліфікаційних характеристик працівників уможливають підвищення впливу інформаційної облікової системи на прийняття управлінських рішень та сприятимуть підвищенню загальної ефективності діяльності бюджетних установ. У подальшому досліджувані аспекти слід пов'язувати з формуванням методологічних засад управлінського обліку в бюджетних установах і поширенням застосування аналітичних методів не лише щодо управління поточною діяльністю, а й при здійсненні оцінки перспектив вирішення стратегічних завдань. У цілому слід підкреслити, що в умовах жорсткої конкуренції діяльність суб'єктів, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів

(з державного чи місцевих бюджетів), доцільно організувати на основі використання стратегічних альтернатив, в основі розробки яких мають лежати сформовані обліковою системою дані. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Демченко М. А.** Управлінський облік в бюджетній установі / М. А. Демченко. – К.: ДЕТУТ, 2010. – 508 с.
- 2.** Інформація управлінського обліку в аналізі ефективності діяльності державних вищих навчальних закладів [Текст]: [монографія] / Г. О. Король, Н. Г. Шпанковська, М. В. Куцинська та ін. – Дніпропетровськ: Середняк Т. К., 2012. – 326 с.
- 3. Кондрашова Т. М.** Управлінський облік в державних вищих навчальних закладах [Текст]: автореферат дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Т. М. Кондрашова; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: [б. и.], 2007. – 20 с.
- 4. Куцинська М. В.** Інформація управлінського обліку в аналізі ефективності діяльності державних вищих навчальних закладів [Текст]: автореферат дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / М. В. Куцинська; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: [б. и.], 2012. – 20 с.
- 5. Пігош В.** Формування системи управлінського обліку в державних вищих навчальних закладах / В. Пігош // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – № 2 (7). – С. 170 – 179.
- 6.** Про затвердження Випуску 1 «Професії працівників, що є загальними для всіх видів економічної діяльності» Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників / Наказ Міністерства праці та соціальної політики від 29.12. 2004 р. № 336 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/big/text15/pg1.htm>
- 7.** Про затвердження Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи / Постанова Кабінету Міністрів від 26 січня 2011 р. № 59 (у редакції від 12.01.2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/59-2011-%D0%BF>
- 8. Сушко Н. І.** Реформування бухгалтерського обліку виконання державного бюджету [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Н. І. Сушко; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2004. – 20 с.
- 9. Тимошик В. Ю.** Шляхи реформування управлінського обліку в бюджетних установах України / В. Ю. Тимошик // Сталлий розвиток економіки. – 2013. – № 1(18). – С. 278 – 280.
- 10. Федів Р. Є.** Облік і аналіз використання бюджетних коштів на виконання цільових програм: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.09. [Текст] / Р. Є. Федів. – Київ, 2011. – 182 с.
- 11. Харчук Ю. Ю.** Управлінський облік фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів в Україні / Ю. Ю. Харчук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. № 22, ч. II [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/65.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/65.pdf)
- 12. Decker R.** Das staatliche Haushalts-, Kassen- und Rechnungswesen: Ein Grundriss für die öffentliche Verwaltung in Bund und Ländern [Broschiert] / R. V. Decker. – München, Landsberg, Frechen, Hamburg: Belz Druckpartner GmbH&CJ,KG, Hemsbach, 2012. – 520 p.
- 13. Horvath P.** Das Controllingkonzept. Der Weg zu einem wirkungsvollen Controllingsystem / P. Horvath / Author statement: von Horváth & Partners. – München: Dt. Taschenbuch-Verl., 2003. – 297 s.

REFERENCES

Demchenko, M. A. *Upravlinskyi oblik v biudzhethnii ustanovi* [Management accounting in the public institution]. Kyiv: DETUT, 2010.

Decker, R. V. *Das staatliche Haushalts-, Kassen- und Rechnungswesen: Ein Grundriss für die öffentliche Verwaltung in Bund und Ländern* [Broschiert] München; Landsberg; Frechen; Hamburg: Belz Druckpartner GmbH & CJ. KG, Hemsbach, 2012.

Fediv, R. Ie. "Облік і аналіз використання бюджетних коштів на виконання тсильових програм" [Recording and analysis of budgetary funds to implement programs]. *Dys. na здobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk* : 08.00.09, 2011.

Horvath, P. *Das Controllingkonzept. Der Weg zu einem wirkungsvollen Controllingssystem*. München: Dt. Taschenbuch-Verl., 2003.

Kondrashova, T. M. "Управлінський облік в державних вишчих навчальних закладах" [Management accounting in public universities]. *Автoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.09, 2007.

Kharchuk, Yu. Yu. "Управлінський облік фінансової стійкості державних вишчих навчальних закладів в Україні" [Managerial accounting financial sustainability of public higher education institutions in Ukraine]. [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/65.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/65.pdf)

Korol, H. O., Shpankowska, N. H., and Kutsynska, M. V. *Informatsiia upravlinskoho obliku v analizi efektyvnosti diialnosti derzhavnykh vyshchykh navchalnykh zakladiv* [Management account-

ing information to analyze the effectiveness of the public higher education institutions]. Dnipropetrovsk: Seredniak T. K., 2012.

Kutsynska, M. V. "Informatsiia upravlinskoho obliku v analizi efektyvnosti diialnosti derzhavnykh vyshchykh navchalnykh zakladiv" [Management accounting information to analyze the effectiveness of the public higher education institutions]. *Автoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.09, 2012.

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://www.uazakon.com/big/text15/pg1.htm>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/59-2011-%D0%BF>

Pihosh, V. "Formuvannia systemy upravlinskoho obliku v derzhavnykh vyshchykh navchalnykh zakladakh" [Formation of a management accounting system in public universities]. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava*, no. 2(7) (2012): 170-179.

Sushko, N. I. "Reformuvannia bukhhalterskoho obliku vykonannia derzhavnoho biudzhetu" [Accounting Reform implementation of the state budget]. *Автoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.06.04, 2004.

Tymoshyk, V. Yu. "Shliakhy reformuvannia upravlinskoho obliku v biudzhethnykh ustanovakh Ukrainy" [Ways of reforming management accounting in budgetary institutions of Ukraine]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 1(18) (2013): 278-280.

УДК 336.761:006.1

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ СТАНДАРТАХ

НІКОЛЕНКО Н. В.

УДК 336.761:006.1

Ніколенко Н. В. Особливості відображення інформації щодо орендних операцій в національному та міжнародному стандартах

У статті визначено ступінь відповідності національного П(С)БО «Оренда» міжнародному стандарту та надано рекомендації щодо їх наближення. За результатами дослідження автором наведено відмінні риси міжнародного та національного стандартів – чинного МСБО (IFRS) 17 «Оренда» та національного П(С)БО 14 «Оренда» – за такими складовими: визначення оренди, її класифікація та відображення в бухгалтерському обліку та доповнено текст П(С)БО 31 «Фінансові витрати» положеннями про відображення капіталізації фінансових витрат перспективно, що дозволить не коригувати сальдо нерозподіленого прибутку і не надавати порівняльну інформацію за попередні періоди. Наведено алгоритм поділу оренди для цілей бухгалтерського обліку на основі міжнародних стандартів. Його використання забезпечить правильність відображення операцій з оренди у бухгалтерському обліку та слугуватиме основою для розробки методичних положень щодо ведення обліку. За результатами дослідження автором сформовано визначення кваліфікаційного активу як активу, який потребує суттєвого часу для його створення, підготовки до використання за призначенням, продажу або набуття права власності. Капіталізація таких витрат дозволить не занижувати обліковий прибуток, а також надасть можливість відображати фінансові витрати згідно з їх економічною сутністю.

Ключові слова: фінансова оренда, операційна оренда, кваліфікаційний актив, фінансові витрати, необоротні активи.

Рис.: 2. **Бібл.:** 8.

Ніколенко Наталія Володимирівна – аспірант, кафедра бухгалтерського обліку, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Києво, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: natalia2806@ukr.net

УДК 336.761:006.1

UDC 336.761:006.1

Ніколенко Н. В. Особенности отображения информации относительно арендных операций в национальном и международном стандартах

В статье определена степень соответствия национального П(С)БО «Аренда» международному стандарту и представлены рекомендации относительно их сближения. По результатам исследования автором приведены отличительные черты международного и национального стандартов – действующего МСБУ (IFRS) 17 «Аренда» и национального П(С)БО 14 «Аренда» – по таким составляющим: определение аренды, ее классификация и отражение в бухгалтерском учете. Также дополнен текст П(С)БО 31 «Финансовые расходы» положениями об отображении капитализации финансовых расходов перспективно, что позволит не корректировать сальдо нераспределенной прибыли и не предоставлять сравнительную информацию за предыдущие периоды. Приведен алгоритм разделения аренды для целей бухгалтерского учета на основе международных стандартов. Его использование обеспечит правильность отражения операций аренды в бухгалтерском учете и будет служить основой для разработки методических положений относительно ведения учета. По результатам исследования автором сформировано определение квалификационного актива как актива, который требует значительного времени для его создания, подготовки к использованию по назначению, продажи или приобретения права собственности. Капитализация таких расходов позволит не занижать учетную прибыль, а также предоставит возможность отображать финансовые расходы согласно их экономической сущности.

Ключевые слова: финансовая аренда, операционная аренда, квалификационный актив, финансовые расходы, необратимые активы.

Рис.: 2. **Библ.:** 8.

Ніколенко Наталія Владимировна – аспірант, кафедра бухгалтерського обліку, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Києво, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: natalia2806@ukr.net

Nikolenko N. V. Specific Features of Reflection of Information Regarding Lease Operations in the National and International Standards

The article identifies the degree of correspondence of the national Provisions (Standard) of Business Accounting (PSBA) Lease with the international standard and provides recommendations with respect to their closing up. On the results of the study the author provides specific features of international and national standards – the existing IFRS 17 Lease and national PSBA 14 Lease by the following components: definition of lease, its classification and reflection in accounting. Also the text of PSBA 31 Financial Expenditures is supplemented with provisions on capitalisation of financial expenditures prospectively, which would allow avoidance of correction of the balance of the retained income and provision of comparative information for previous periods. The article provides an algorithm of division of lease for accounting purposes on the basis of international standards. Its use would ensure correctness of reflection of lease operations in accounting and would serve as a basis for development of methodical provisions with respect to accounting. By the result of the study the author forms definition of the qualification asset as an asset which requires considerable time for its creation, preparation for target use, sales or acquisition of the ownership right. Capitalisation of such expenditures would allow non-reduction of the accounting income and also would provide a possibility to reflect financial expenditures in accordance with their economic essence.

Key words: financial lease, operational lease, qualification asset, financial expenditures, irreversible assets.

Pic.: 2. **Bibl.:** 8.

Nikolenko Nataliya V. – Postgraduate Student, Department of Accounting, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: natalia2806@ukr.net

Decker, R. V. *Das staatliche Haushalts-, Kassen- und Rechnungswesen: Ein Grundriss für die öffentliche Verwaltung in Bund und Ländern* [Broschiert] München; Landsberg; Frechen; Hamburg: Belz Druckpartner GmbH & CJ. KG, Hemsbach, 2012.

Fediv, R. Ie. "Облік і аналіз використання бюджетних коштів на виконання тсильових програм" [Recording and analysis of budgetary funds to implement programs]. *Dys. na здobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk* : 08.00.09, 2011.

Horvath, P. *Das Controllingkonzept. Der Weg zu einem wirkungsvollen Controllingssystem*. München: Dt. Taschenbuch-Verl., 2003.

Kondrashova, T. M. "Управлінський облік в державних вишчих навчальних закладах" [Management accounting in public universities]. *Автoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.09, 2007.

Kharchuk, Yu. Yu. "Управлінський облік фінансової стійкості державних вишчих навчальних закладів в Україні" [Managerial accounting financial sustainability of public higher education institutions in Ukraine]. [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/65.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/65.pdf)

Korol, H. O., Shpankowska, N. H., and Kutsynska, M. V. *Informatsiia upravlinskoho obliku v analizi efektyvnosti diialnosti derzhavnykh vyshchykh navchalnykh zakladiv* [Management account-

ing information to analyze the effectiveness of the public higher education institutions]. Dnipropetrovsk: Seredniak T. K., 2012.

Kutsynska, M. V. "Informatsiia upravlinskoho obliku v analizi efektyvnosti diialnosti derzhavnykh vyshchykh navchalnykh zakladiv" [Management accounting information to analyze the effectiveness of the public higher education institutions]. *Автoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.09, 2012.

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://www.uazakon.com/big/text15/pg1.htm>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/59-2011-%D0%BF>

Pihosh, V. "Formuvannia systemy upravlinskoho obliku v derzhavnykh vyshchykh navchalnykh zakladakh" [Formation of a management accounting system in public universities]. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava*, no. 2(7) (2012): 170-179.

Sushko, N. I. "Reformuvannia bukhhalterskoho obliku vykonannia derzhavnoho biudzhetu" [Accounting Reform implementation of the state budget]. *Автoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.06.04, 2004.

Tymoshyk, V. Yu. "Shliakhy reformuvannia upravlinskoho obliku v biudzhethnykh ustanovakh Ukrainy" [Ways of reforming management accounting in budgetary institutions of Ukraine]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 1(18) (2013): 278-280.

УДК 336.761:006.1

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ СТАНДАРТАХ

НІКОЛЕНКО Н. В.

УДК 336.761:006.1

Ніколенко Н. В. Особливості відображення інформації щодо орендних операцій в національному та міжнародному стандартах

У статті визначено ступінь відповідності національного П(С)БО «Оренда» міжнародному стандарту та надано рекомендації щодо їх наближення. За результатами дослідження автором наведено відмінні риси міжнародного та національного стандартів – чинного МСБО (IFRS) 17 «Оренда» та національного П(С)БО 14 «Оренда» – за такими складовими: визначення оренди, її класифікація та відображення в бухгалтерському обліку та доповнено текст П(С)БО 31 «Фінансові витрати» положеннями про відображення капіталізації фінансових витрат перспективно, що дозволить не коригувати сальдо нерозподіленого прибутку і не надавати порівняльну інформацію за попередні періоди. Наведено алгоритм поділу оренди для цілей бухгалтерського обліку на основі міжнародних стандартів. Його використання забезпечить правильність відображення операцій з оренди у бухгалтерському обліку та слугуватиме основою для розробки методичних положень щодо ведення обліку. За результатами дослідження автором сформовано визначення кваліфікаційного активу як активу, який потребує суттєвого часу для його створення, підготовки до використання за призначенням, продажу або набуття права власності. Капіталізація таких витрат дозволить не занижувати обліковий прибуток, а також надасть можливість відображати фінансові витрати згідно з їх економічною сутністю.

Ключові слова: фінансова оренда, операційна оренда, кваліфікаційний актив, фінансові витрати, необоротні активи.

Рис.: 2. **Бібл.:** 8.

Ніколенко Наталія Володимирівна – аспірант, кафедра бухгалтерського обліку, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Києво, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: natalia2806@ukr.net

УДК 336.761:006.1

UDC 336.761:006.1

Ніколенко Н. В. Особенности отображения информации относительно арендных операций в национальном и международном стандартах

В статье определена степень соответствия национального П(С)БО «Аренда» международному стандарту и представлены рекомендации относительно их сближения. По результатам исследования автором приведены отличительные черты международного и национального стандартов – действующего МСБУ (IFRS) 17 «Аренда» и национального П(С)БО 14 «Аренда» – по таким составляющим: определение аренды, ее классификация и отражение в бухгалтерском учете. Также дополнен текст П(С)БО 31 «Финансовые расходы» положениями об отображении капитализации финансовых расходов перспективно, что позволит не корректировать сальдо нераспределенной прибыли и не предоставлять сравнительную информацию за предыдущие периоды. Приведен алгоритм разделения аренды для целей бухгалтерского учета на основе международных стандартов. Его использование обеспечит правильность отражения операций аренды в бухгалтерском учете и будет служить основой для разработки методических положений относительно ведения учета. По результатам исследования автором сформировано определение квалификационного актива как актива, который требует значительного времени для его создания, подготовки к использованию по назначению, продажи или приобретения права собственности. Капитализация таких расходов позволит не занижать учетную прибыль, а также предоставит возможность отображать финансовые расходы согласно их экономической сущности.

Ключевые слова: финансовая аренда, операционная аренда, квалификационный актив, финансовые расходы, необратимые активы.

Рис.: 2. **Библ.:** 8.

Ніколенко Наталія Владимировна – аспірант, кафедра бухгалтерського обліку, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Києво, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: natalia2806@ukr.net

Nikolenko N. V. Specific Features of Reflection of Information Regarding Lease Operations in the National and International Standards

The article identifies the degree of correspondence of the national Provisions (Standard) of Business Accounting (PSBA) Lease with the international standard and provides recommendations with respect to their closing up. On the results of the study the author provides specific features of international and national standards – the existing IFRS 17 Lease and national PSBA 14 Lease by the following components: definition of lease, its classification and reflection in accounting. Also the text of PSBA 31 Financial Expenditures is supplemented with provisions on capitalisation of financial expenditures prospectively, which would allow avoidance of correction of the balance of the retained income and provision of comparative information for previous periods. The article provides an algorithm of division of lease for accounting purposes on the basis of international standards. Its use would ensure correctness of reflection of lease operations in accounting and would serve as a basis for development of methodical provisions with respect to accounting. By the result of the study the author forms definition of the qualification asset as an asset which requires considerable time for its creation, preparation for target use, sales or acquisition of the ownership right. Capitalisation of such expenditures would allow non-reduction of the accounting income and also would provide a possibility to reflect financial expenditures in accordance with their economic essence.

Key words: financial lease, operational lease, qualification asset, financial expenditures, irreversible assets.

Pic.: 2. **Bibl.:** 8.

Nikolenko Nataliya V. – Postgraduate Student, Department of Accounting, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: natalia2806@ukr.net

Більшість підприємств через низький рівень інвестування в матеріально-технологічну базу та тривале недофінансування не в змозі придбати, реконструювати та модернізувати морально та фізично зношене устаткування. Ефективність прийняття управлінських рішень щодо впровадження конкурентоспроможного обладнання та техніки нового покоління, яка б відповідала міжнародним стандартам за всіма критеріями якості, спонукає вітчизняні підприємства до активного пошуку альтернативних форм фінансування.

Однією з перспективних, найбільш привабливих і цікавих форм фінансування щодо ефективного оновлення основних засобів, в умовах відсутності власних грошових активів та неможливості отримання банківського кредитування, є оренда.

Різномісним аспектам бухгалтерського обліку та аналізу використання оренди на основі впровадження міжнародного та вітчизняного досвіду значна увага приділена в роботах Я. В. Соколова [7], Ф. Ф. Бутинця [7], В. В. Сопко [8] та інших учених. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних і зарубіжних учених, необхідно зауважити, що деякі питання щодо відображення інформації про орендні операції у національному та міжнародних стандартах є дискусійними.

Мета статті полягає у визначенні ступеня відповідності національного П(С)БО міжнародному стандарту та надання рекомендацій щодо їх наближення.

Оренда в економічно розвинених країнах дуже поширена як один із способів фінансування господарської діяльності. Правила відображення орендних операцій наведено у МСБО 17 «Оренда» та національному Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку «Оренда».

Положення П(С)БО 14 «Оренда» розроблені на основі МСБО 17 «Оренда», але необхідно враховувати особливості ведення обліку в Україні, оскільки МСБО є синтезом стандартів різних країн, який покликаний розкривати якомога більше нюансів обліку в міжнародних масштабах:

- ✦ МСБО орієнтовані, у першу чергу, на великі транснаціональні корпорації та компанії, акції яких вільно обертаються на фондових ринках;
- ✦ МСБО поєднує в собі системи бухгалтерського обліку різних країн;
- ✦ МСБО розроблені орієнтовно на певний рівень економічного та соціально-культурного розвитку.

Методологічні принципи формування інформації про оренду необоротних активів у системі фінансового обліку викладені в П(С)БО 14, а особливості здійснення оподаткування даних операцій розкрито у Податковому кодексі України. У разі виникнення питань щодо обліку орендних операцій також необхідно використовувати положення МСБО 17, оскільки в ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» зазначається, що принципи і методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності не повинні суперечити міжнародним стандартам.

Відмінностей між даними двома стандартами небагато, проте зміст МСБО 17 «Оренда» є більш докладнішим, ніж у національному П(С)БО 14 «Оренда». У МСБО 17 «Оренда» наведено такі поняття [1]:

- ✦ «валові інвестиції в оренду» – це сукупна сума: а) мінімальних орендних платежів, які підлягають отриманню орендодавцем за угодою про фінансову оренду; б) будь-якої негарантованої ліквідаційної вартості, нарахованої орендодавцю;

- ✦ «незароблений фінансовий дохід» – різниця між валовими інвестиціями в оренду та чистими інвестиціями в оренду;
- ✦ «первісні прямі витрати» – додаткові витрати, які прямо відносяться на ведення переговорів та укладання орендодавцем угоди про оренду. Представлені витрати орендодавець відносить до дебіторської заборгованості за актив, переданий у фінансову оренду, і до балансової вартості майна, наданого у операційну оренду;
- ✦ «припустима ставка відсотка при оренді» – це ставка дисконту, яка на початку строку оренди веде до того, що сукупна теперішня вартість: а) мінімальних орендних платежів; б) негарантованої ліквідаційної вартості має дорівнювати сумі: і) справедливої вартості зданого в оренду активу та будь-яких первісних прямих витрат орендодавця. Наведене поняття у вітчизняному стандарті не зазначено, а категорія «ставка відсотка на можливі позики орендаря» у П(С)БО 14 «Оренда» має дещо інший зміст – це ставка відсотка, яку мав би сплачувати орендар за подібну оренду або (якщо цей показник визначити неможливо) ставка відсотка за позиками для придбання подібного активу (на той самий термін та з подібною гарантією) на початку строку оренди.
- ✦ «строк економічної експлуатації» – це: а) або період, протягом якого очікується використання активу одним чи кількома користувачами; б) або кількість одиниць продукції чи подібних одиниць, яку один чи кілька користувачів очікують отримати від активу;
- ✦ «строк корисної експлуатації» – це розрахунковий період, що залишився з початку строку оренди, не обмежений строком оренди, протягом якого очікується споживання суб'єктом господарювання економічних вигід, утілених в активі;
- ✦ «чисті інвестиції в оренду» – це валові інвестиції в оренду, дисконтовані за відсотковою ставкою, припустимою при оренді.

Також в МСБО 17 «Оренда» міститься додаткова інформація щодо розмежування понять «початок оренди» та «початок строку оренди». Дані категорії є необхідними для здійснення чіткої класифікації оренди на фінансову та операційну та для її первісного визнання. У вітчизняному аналозі наведена інформація не міститься.

Визначення оренди. Проведемо порівняльну характеристику визначення поняття «оренда», наведені у нормативних документах. Згідно з П(С)БО 14 «оренда» – це угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку. У МСБО 17 зазначено, що «оренда» – це угода, згідно з якою орендодавець передає орендареві в обмін на платіж або ряд платежів право користування активом протягом погодженого періоду часу.

Здійснивши порівняння, виділяються схожі моменти, такі як: строкове і платне користування активами, причому надання цих активів не має систематичного характеру. Проте наявні певні відмінності: відповідно до П(С)БО 14 об'єктами оренди виступають *необоротні активи*, які включають: основні засоби, нематеріальні активи та інші необоротні матеріальні активи, отже, їх можна здавати і брати в оренду; у відповідності до МСБО 17 об'єктом оренди є *актив*, що включає як необоротні, так і оборотні активи.

Таким чином, інформація, наведена в міжнародному стандарті щодо об'єкта обліку, надає можливість вийти за рамки категорії «необоротний актив» при виборі орендованого об'єкта в обліку.

Класифікація оренди. У національному П(С)БО 14 «Оренда» наведено два види оренди: операційна та фінансова. Основним критерієм розподілу даних видів оренди є міра ризику і вигоди щодо права користування та володіння орендованим активом по відношенню до сторін угоди.

Обґрунтування поняття «ризиків і вигоди» можна знайти в § 7 ... § 12 МСБО 17, де спеціально застерігається, що характер оренди – фінансова вона чи операційна – визначається не умовами договору, а змістом угоди. У п. 10, 11 МСБО 17 визначено низку критеріїв (рис. 1), тільки при дотриманні яких оренду слід класифікувати як фінансову.

Що стосується вітчизняного аналога, то перелік всіх ознак подано разом.

Після внесення змін до національного стандарту у 2008 році склад ознак віднесення оренди до фінансової у МСБО 17 та П(С)БО 14 не відрізняються. Однак спірним є те, що ПСБО 14 «Оренда» наведеним переліком ознак щодо визначення виду оренди зобов'язує її вважати фінансовою, операційна ж являється «орендою іншою, ніж фінансова», тобто визначається способом від супротивного. Одночасно в МСБО 17 «Оренда» наведено приклади щодо класифікації операцій оренди як фінансової чи операційної. Якщо чітко дотримуватись логіки МСБО, оренду слід кваліфікувати як операційну за умови, коли в основному всі ризики і вигоди, пов'язані з правом власності, не передаються орендарю. Проте в міжнародному стандарті про-

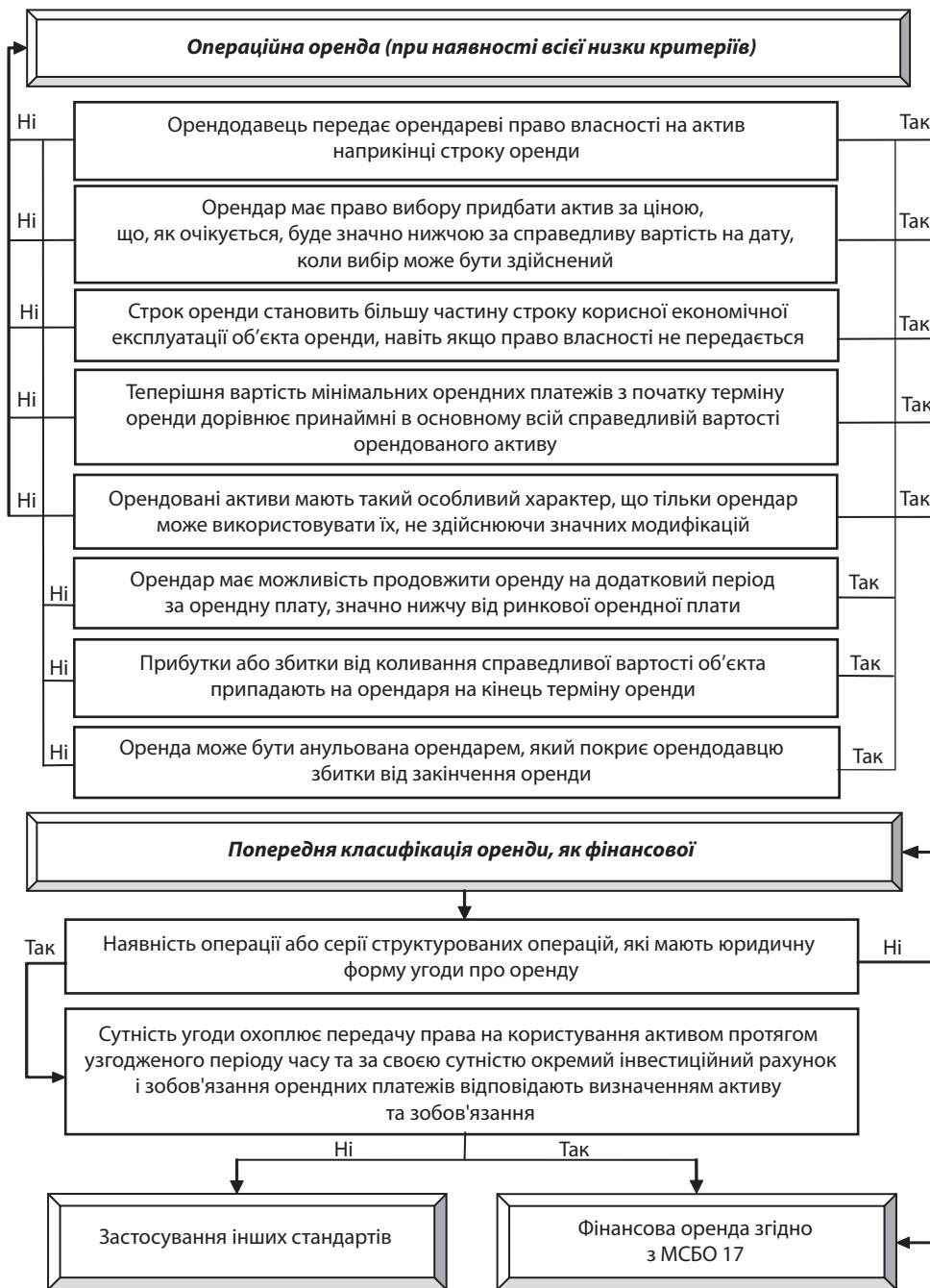


Рис. 1. Алгоритм поділу оренди для цілей бухгалтерського обліку на основі міжнародних стандартів

слідковується суб'єктивний підхід віднесення оренди до фінансової чи операційної, який залежить скоріше від суті операції, а не від форми контракту. Тобто об'єкт оренди відображається на балансі того підприємства, яке отримує економічну вигоду від його використання, а не того, якому цей об'єкт формально належить. Отже, для цілей практики питання щодо вдосконалення розподілу оренди на фінансову та операційну має першочергове значення, оскільки вони мають різні способи відображення в обліку.

Відображення операцій оренди в бухгалтерському обліку. У національному стандарті спільним виступає твердження щодо первісного визнання об'єкта фінансової оренди, яке відображається збільшенням активу і зобов'язання на суму, що дорівнює «справедливій вартості об'єкта або теперішній вартості мінімальних орендних платежів». Однак у закордонній практиці будь-які первісні прямі витрати орендаря (консультаційні послуги, гонорари, тощо) додаються до суми, визнаної як необоротний актив, а вітчизняні суб'єкти підприємницької діяльності прямо списують їх на витрати звітного періоду. Отже при включенні даних витрат до інших витрат звітного періоду заперечується їх зв'язок з необоротним активом, задля отримання якого вони і були власне здійснені.

У п. 21 МСБО 17 «Оренда» зазначається, що операції та інші події відображаються в обліку і подаються відповідно до їхньої сутності та фінансової реальності, а не просто за юридичною формою. У випадку фінансової оренди сутність та фінансова реальність такі, що орендар отримує економічні вигоди від використання орендованого активу протягом більшої частини строку його економічної експлуатації в обмін на зобов'язання сплатити за це право конкретну суму (приблизно дорівнює на початку оренди справедливій вартості активу) та пов'язані з ним фінансові витрати. Додатково положення міжнародного стандарту застерігають, що в разі, коли такі операції не відображаються в балансі орендаря, економічні ресурси та рівень зобов'язань суб'єкта господарювання занижуються, що призводить до викривлення фінансових показників. У національних положеннях цей принцип витримано, але у тексті П(С)БО 14 не наведено.

По відношенню до орендодавців у МСБО 17 «Оренда» рекомендовано відображати активи (утримувані за угодами про фінансову оренду) на балансі й подавати їх як дебіторську заборгованість за дисконтованою вартістю мінімальних орендних платежів (сумою, що дорівнює чистим інвестиціям в оренду). У випадках понесення первісних прямих витрат (комісійні, гонорари за юридичні послуги та внутрішні витрати, які є додатковими та можуть прямо розподілятися на ведення переговорів та укладення угод про оренду) їх включають у первісну вартість дебіторської заборгованості за фінансовою орендою та зменшують суму доходу, визнаного протягом строку оренди.

Згідно з п. 29 МСБО 17 «Оренда» «сума витрат на амортизацію активу та фінансових витрат протягом періоду рідко є такою ж, як орендні платежі, що підлягають сплаті за цей період, тому недоцільно просто визнавати орендні платежі, що підлягають сплаті, як витрати» [1]. У П(С)БО 14 така теза відсутня, хоча є важливою, адже відображає невідповідність залишкової вартості активу та суми заборгованості за об'єкт, взятий в оренду. Згідно з МСБО 17 «актив у фінансовій оренді, що його класифікують як утримуваний для продажу (або включений у ліквідаційну групу, що її класифі-

кують як утримувану для продажу) відповідно до МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» слід обліковувати відповідно до цього МСФЗ» [1]. А відтак, для суб'єктів господарювання об'єкт, що придбавається, для орендодавця буде рахуватися не як об'єкт основних засобів, а як товар. Це накладає певні заборони на амортизаційні відрахування, тим самим попереджує заниження облікового прибутку (збитку) компанії.

Дещо дискримінаційними є норми П(С)БО 31 «Фінансові витрати» щодо тлумачення терміна «кваліфікаційний актив» [3]. Доцільно було б розширити визначення терміна і викласти його у такій редакції: «Кваліфікаційний актив – актив, який потребує суттєвого часу для його створення, підготовки до використання за призначенням, продажу або набуття права власності. Це, у свою чергу, дозволить капіталізувати суму фінансових витрат з включенням їх до первісної вартості об'єкта фінансової оренди. Невипадково останній абзац п. 8 П(С)БО 7 «Основні засоби» містить таку інформацію [4]: «Фінансові витрати не включаються до первісної вартості основних засобів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок запозичень (за винятком фінансових витрат, які включаються до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до П(С)БО 31 «Фінансові витрати»)». Капіталізація таких витрат дозволить не занижувати обліковий прибуток, а також надасть можливість відображати їх (фінансові витрати) згідно їх економічної сутності.

Процес капіталізації фінансових витрат наведено на *рис. 2*. Капіталізація фінансових витрат здійснюється тільки протягом періоду створення кваліфікаційного активу і припиняється, коли актив готовий до використання із запланованою метою або для продажу (п. 13 П(С)БО 31).

Для визначення величини фінансових витрат, що підлягають капіталізації, потрібно чітко знати суми витрат, понесених у зв'язку зі створенням кваліфікаційного активу протягом періоду капіталізації. Здійснивши розрахунок їх величини, слід пам'ятати, що дані витрати для цілей капіталізації: включають лише витрати у вигляді сплачених грошових коштів, переданих інших активів або взятих зобов'язань з перерахуванням відсотків; зменшуються на суму будь-яких отриманих проміжних виплат і цільового фінансування, безпосередньо пов'язаних зі створенням кваліфікаційного активу.

У національному положенні немає чітких правил щодо відображення капіталізації фінансових витрат. Так, відповідно до п. 11 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» облікова політика повинна застосовуватись ретроспективно, тобто до подій і операцій з моменту їх виникнення [5]. Це спричиняє необхідність визначення впливу такої зміни на події й операції минулих періодів шляхом відображення у фінансовій звітності відкоригованого сальдо нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на початок поточного року та повторного надання відкоригованої порівняльної інформації за попередні звітні періоди. Винятком є ситуація, якщо суму коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного року неможливо визначити достовірно, тоді облікова політика поширюється лише на події та операції, які відбуваються після дати зміни облікової політики (п. 13 П(С)БО 6).

Як діяти підприємствам у ситуації зі зміненням підходом до обліку фінансових витрат, у П(С)БО 31 не зазначається, на відміну від його міжнародного аналога. У п. 27

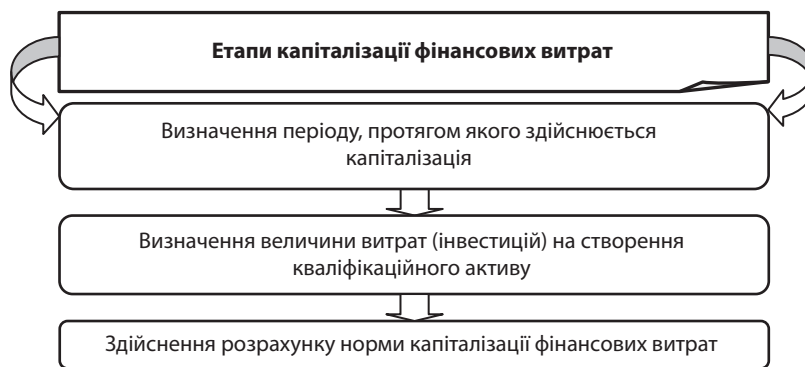


Рис. 2. Основні етапи капіталізації фінансових витрат

МСБО 23 «Витрати на позики» зазначено, що якщо прийняття цього стандарту спричиняє зміни в обліковій політиці, суб'єкт господарювання застосовує цей стандарт до витрат, пов'язаних з кваліфікованими активами, для яких дата початку капіталізації збігається з датою набрання чинності цим стандартом, або є пізнішою за неї [6]. Зважаючи на те, що згідно з вимогами ст. 1 Закону про бухгалтерський облік національні П(С)БО не повинні суперечити міжнародним стандартам, даний підхід можна застосовувати вітчизняним підприємствам, відображаючи капіталізацію фінансових витрат перспективно. Тобто, без коригування сальдо нерозподіленого прибутку та надання порівняльної інформації за минулі періоди.

ВИСНОВКИ

1. Проведено порівняльну характеристику діючого МСБО (IFRS) 17 «Оренда» та національного П(С)БО 14 «Оренда» за такими складовими: визначення оренди, її класифікація та відображення в бухгалтерському обліку.

2. Наведено алгоритм поділу оренди для цілей бухгалтерського обліку на основі міжнародних стандартів, який забезпечить правильність відображення операцій з оренди у бухгалтерському обліку та слугуватиме основою для розробки методичних положень щодо ведення обліку.

3. Доповнено текст П(С)БО 31 «Фінансові витрати» положеннями про відображення капіталізації фінансових витрат перспективно, що дозволить не коригувати сальдо нерозподіленого прибутку і не надавати порівняльну інформацію за попередні періоди.

4. За результатами дослідження автором сформоване визначення кваліфікаційного активу як активу, який потребує суттєвого часу для його створення, підготовки до використання за призначенням, продажу або набуття права власності. Капіталізація таких витрат дозволить не занижувати обліковий прибуток, а також надасть можливість відображати фінансові витрати згідно з їх економічною сутністю.

Отже, на шляху гармонізації вітчизняного бухгалтерського обліку до його міжнародної практики відповідно до загальносвітових тенденцій доцільно здійснити реформування нормативно-правової бази у сфері бухгалтерського обліку орендних операцій з метою формування достовірної фінансової звітності, що дозволить користувачам робити правильні висновки та приймати оперативні управлінські рішення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 17 «Оренда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28 липня 2000 року № 181 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28 квітня 2006 р. № 415 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 1999 року № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансовій звітності»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28 травня 1999 року № 137 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

6. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 23 «Витрати на позики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

7. **Бутынец Ф. Ф.** Бухгалтерский учет в зарубежных странах : учебное пособие / Ф. Ф. Бутынец, Я. В. Соколов. – Житомир : СП «Рута», 2002. – 660с

8. **Сопко В. В.** Бухгалтерський облік: фінансовий та внутрішньогосподарський / В. В. Сопко та О. В. Бойко – К. : Фенікс, 2003. – 468 с.

Науковий керівник – **Алексєєва А. В.**, канд. екон. наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку КНТЕУ

REFERENCES

Butynets, F. F., and Sokolov, Ya. V. *Bukhgalterskiy uchet v zaru-bezhnykh stranakh* [Accounting in foreign countries]. Zhitomir: Ruta, 2002.

[Legal Act of Ukraine] (2000). www.rada.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (2006). www.rada.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (1999). www.rada.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (1999). www.rada.gov.ua

“Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti (IFRS) 23 «Vytraty na pozyky»” [International Financial Reporting Standard (IFRS) 23 "Borrowing Costs"]. <http://www.minfin.gov.ua>

“Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti (IFRS) 17 «Orenda»” [International Financial Reporting Standard (IFRS) 17 "Rent"]. <http://www.minfin.gov.ua>

Sopko, V. V., and Boiko, O. V. *Bukhgalterskiy oblik: finansoviy ta vnutrishnyohospodarskiy* [Accounting: Financial and internal]. Kyiv: Feniks, 2003.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ: ОКРЕСЛЕННЯ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ

АЗАРЕНКОВА Г. М.

УДК 694.56

Азаренкова Г. М. Шляхи удосконалення державного фінансового контролю в Україні: окреслення та обґрунтування

Доведено актуальність питання вдосконалення державного фінансового контролю. Узагальнено та систематизовано недоліки державного фінансового контролю в сучасних умовах. Зроблено систематизацію узагальнених недоліків та аналіз окреслених недоліків з метою визначення їх вагомості. Окреслено і обґрунтовано шляхи вдосконалення державного фінансового контролю з окресленими недоліками. Наукова новизна даної статті полягає в окресленні й обґрунтованості шляхів удосконалення державного фінансового контролю в Україні з урахуванням систематизації його недоліків у сучасних умовах.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, система державного фінансового контролю, удосконалення державного фінансового контролю.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

Азаренкова Галина Михайлівна – доктор економічних наук, професор, заступник директора з наукової роботи та міжнародних зв'язків, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: hneu_audit09@mail.ru

УДК 694.56

UDC 694.56

Азаренкова Г. М. Пути совершенствования государственного финансового контроля в Украине: определение и обоснование

Доказана актуальность вопроса совершенствования государственного финансового контроля. Обобщены и систематизированы недостатки государственного финансового контроля в современных условиях. Сделаны систематизация обобщенных недостатков и анализ определенных недостатков с целью определения их весомости. Определены и обоснованы пути совершенствования государственного финансового контроля в Украине. Приведена взаимосвязь предложенных путей совершенствования государственного финансового контроля с очерченными недостатками. Научная новизна данной статьи заключается в определении и обоснованности путей совершенствования государственного финансового контроля в Украине с учетом систематизации его недостатков в современных условиях.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, система государственного финансового контроля, совершенствование государственного финансового контроля

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

Азаренкова Галина Михайловна – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе и международным связям, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

E-mail: hneu_audit09@mail.ru

Azarenkova H. M. Ways of Improvement of State Finance Control in Ukraine: Definition and Justification

The article proves urgency of the issue of improvement of the state finance control. It generalises and systemises shortcomings of the state finance control under modern conditions. It systemises generalised shortcomings and analysis of certain shortcomings with the purpose of identifying their weight. It identifies and justifies ways of improvement of the state finance control in Ukraine. It provides interrelation of the proposed ways of improvement of the state finance control with the specified shortcomings. The scientific novelty of this article lies in identification and justification of the ways of improvement of the state finance control in Ukraine with consideration of systematisation of its shortcomings under modern conditions.

Key words: state finance control, system of state finance control, improvement of state finance control.

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

Azarenkova Halyna M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Deputy Director on scientific work and international relations, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: hneu_audit09@mail.ru

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин відбуваються стрімкі процеси реформування всіх без виключення ділянок фінансової системи, вагоме місце серед яких займає державний фінансовий контроль. Отже, в умовах сьогодення процес реформування державного фінансового контролю супроводжується великою кількістю дискусій щодо доцільності його реформування та напрямків його модифікації.

Багато вчених насьогодні займаються вивченням проблематики удосконалення державного фінансового контролю, серед яких: Головань М. [2], Стефанюк І. Б. [7], Чуль О. М. [8], Єрмічук Н. І. [4], Скоропад І. С. [5], Пахолок Н. І. [5], Шевченко Н. І. [9], Есманов О. М. [3], Гетманець О. П. [1], Литвин О. І. [6] та багато інших.

Але, незважаючи на такий значний науковий доробок у сфері удосконалення державного фінансового контролю, багато питань все ж таки залишається невирішеними. Це стосується розлагодженості можливих напрямків удосконалення державного фінансового контролю та недостатньої обґрунтованості їх доцільності.

З огляду на це метою даної статті є окреслення державного фінансового контролю в Україні.

Задля досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- ✦ узагальнити підходи різних вчених до виокремлення недоліків державного фінансового контролю в Україні;
- ✦ систематизувати окреслені недоліки та навести авторське бачення з даного питання;
- ✦ окреслити і обґрунтувати шляхи вдосконалення державного фінансового контролю в Україні.

Отже, перш за все, доцільно узагальнити існуючі недоліки державного фінансового контролю в Україні.

Слід зауважити, що на сьогодні існує безліч поглядів на виокремлення існуючих недоліків основні серед яких наведені в *табл. 1*.

Як, видно з *табл. 1*, поглядів на виокремлення недоліків державного фінансового контролю існує велика кількість. Їх систематизацію наведено в *табл. 2*.

Недоліки функціонування системи державного фінансового контролю в Україні (узагальнено автором)

Автор(-и)	Недоліки
1	2
Стефанюк І. Б. [6]	Недоліки правового, організаційного та методологічного характеру
Чуль О. М., Барський Ю. М. [7]	Недоліки правового, організаційного та методологічного характеру, відсутність механізмів та методик оцінки ефективності та якості державного фінансового контролю
Головань М. М. [2]	Необхідність розподілу повноважень між різними суб'єктами державного фінансового контролю
Єрміщук Н. І. [4]	Недоліки правового, організаційного та методологічного характеру. До недоліків законодавчого характеру можна віднести недостатнє законодавче забезпечення формування в державі цілісної системи фінансового контролю. Це стосується переліку органів і суб'єктів, яким делеговано право на здійснення спеціалізованого державного фінансового контролю, а також статусу, функцій і повноважень органів і суб'єктів державного фінансового контролю, їх взаємовідносин і підзвітності. Організаційними недоліками можна вважати нереалізованість наданих органам державного фінансового контролю повноважень з організації і здійснення контролю. Основним недоліком методологічного характеру є відсутність єдиного бачення методології фінансового контролю
Скоропад І. С., Пахолок Н. І. [5]	Переважає більшість контрольних-перевіркових процедур має фіскальний характер. На практиці найчастіше використовують ревізію та перевірку. Ці методи дають змогу лише виявити фінансові порушення, констатувати негативні явища, але не дають змогу запобігти їм чи вивчити причини їх виникнення; – переважання заходів подальшого (наступного) контролю. Існуючі процедури попереднього та поточного контролю (які, як свідчить досвід зарубіжних країн, є найбільш дієвими) у межах діючої системи фінансового контролю є досить слабкими та неврегульованими; – неусвідомлення важливості внутрішнього фінансового контролю як у системі управління державними фінансами, так і керівниками підприємств, установ, організацій; – низький рівень дієвості механізму адміністративних стягнень. Сума штрафу за нецільове або незаконне використання бюджетних коштів значно менша за обсяги бюджетних коштів, які держава втрачає через зловживання посадових осіб, і не може забезпечити повною мірою відшкодування цих збитків; – зростання фінансових порушень у сфері використання бюджетних коштів; – неврегульованість діяльності та перетин функцій суб'єктів фінансового контролю. В Україні зовнішній контроль у частині виконання коштів Державного бюджету України централізовано здійснюють два органи влади: Рахункова палата від імені Верховної Ради України та Державна контрольна-ревізійна служба від імені Уряду
Шевченко Н. І. [9]	– Термінологічний апарат та базові питання державного фінансового контролю розроблені недостатньо; – недосконалість та суперечливий характер чинного законодавства; – переважна кількість контрольних-перевіркових процедур має фіскальний характер; – система державного фінансового контролю не виконує попереджувально-профілактичної функції; – недостатньо продумане впровадження заходів і форм фінансового контролю, що застосовуються у зарубіжних країнах; – проблема кадрів органів державного фінансового контролю
Есманов О. М. [3]	– 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
Гетьманець О. П. [1]	– Законодавство щодо фінансового та бюджетного контролю з самого початку формувалося з чинних нормативно-правових актів, що встановлювали повноваження утворених органів фінансового контролю, і тих, що створювалися на базі вже діючих органів державного управління; – нормативно-правові акти, що визначають діяльність спеціальних органів фінансового контролю та учасників бюджетного процесу, мають власне локальний характер, але надають можливість розробки загального правового документа з державного бюджетного контролю; – чинні нормативно-правові акти з фінансового та бюджетного контролю мають суттєві недоліки, які об'єктивно зумовлені їх застарілістю та невідповідністю вимогам сьогодення; – залишається недосконалою якість нормативно-правових актів з бюджетного контролю. Нечіткість формулювання норм призводить до неправильного їх тлумачення при здійсненні контрольних заходів, реалізації прав та обов'язків суб'єктів контролю
Литвин О. І. [6]	– Відсутність чіткого переліку органів, на яких покладено здійснення в Україні державного фінансового контролю, та їх повноважень. Зокрема, державний фінансовий контроль, як правило, пов'язують із Рахунковою палатою України, Державною фінансовою інспекцією України, Міністерством фінансів України, Державною податковою службою України, Державною митною службою України, Державною пробірною службою України, Державною службою фінансового оніторингу України, Фондом державного майна України, Національним банком України, Антимонопольним комітетом, службами внутрішнього контролю у міністерствах та інших центральних органах виконавчої влади тощо.

1	2
Литвин О. І. [6]	<p>Але, незважаючи на те, що Конституцією України та чинними нормативно-правовими актами частково регламентовано повноваження та функції цих органів у сфері державного фінансового контролю, загального рамкового нормативно-правового акта, який би визначав завдання того чи іншого виду контролю й моделював систему контролюючих інституцій відповідно до поставлених завдань, наразі немає. Наслідком цього є дублювання та паралелізм у роботі контролюючих органів різних рівнів, надмірне перевантаження деяких об'єктів ревізіями та перевітками;</p> <p>– проблеми правового характеру. Так, чинне в Україні бюджетне та фінансове законодавство має чимало прогалин і слабких місць, що призводить до поширення махінацій і шахрайства у сфері бюджетних коштів і державного майна. Однією з причин таких юридичних колізій є недостатня участь контролюючих органів у процесі розробки нових і вдосконалення існуючих нормативно-правових актів щодо державного фінансового контролю, формування, розподілу та використання бюджетних коштів, здійснення заходів із запобігання фінансових порушень;</p> <p>– проблеми методологічного характеру. Одна з них – відсутність базової методології проведення державного фінансового контролю (специфічних процесуальних норм) і слабкість її теоретичних і методологічних основ, що спричиняє масові фінансові порушення в Україні. Поряд із тим, відсутність специфічних процедурних стандартів здійснення державного фінансового контролю призводить до безсистемності та хаотичності у підходах контролюючих органів до трактування аналогічних правопорушень і визначення відповідальності за них</p>

Таблиця 2

Систематизація поглядів на виокремлення недоліків державного фінансового контролю в Україні

Автор	Проблема якості кадрів для органів ДФК	Недоліки в законодавстві	Плутанина в повноваженнях суб'єктів ДФК	Відсутність методики оцінки якості ДФК	Фіскальний характер контрольних процедур	Недоусвідомлення важливості внутрішнього контролю	Низька дієвість механізму адміністративних стягнень
Стефанюк І. Б. [6]		+					+
Чуль О. М., Барський Ю. М. [7]		+		+			+
Головань М. М. [2]			+				
Єрмічук Н. І. [4]		+					
Скоропад І. С., Пахолок Н. І. [5]			+		+	+	+
Шевченко Н. І. [9]	+	+			+		
Есманов О. М. [3]							+
Гетьманець О. П. [1]		+					
Литвин О. І. [6]		+	+				

Так, як видно з табл. 2, більшість учених схиляються до виокремлення серед недоліків саме вади законодавчого характеру, відсутність розмежування повноважень суб'єктів державного фінансового контролю та недосконалість механізмів відповідальності за правопорушення в сфері державних фінансів.

З огляду на це можливі шляхи вдосконалення державного фінансового контролю повинні мати спрямованість саме на вирішення окреслених недоліків, які мають привалюючий характер з огляду на результати систематизації поглядів учених щодо розв'язання зазначеного питання.

Авторське бачення можливих шляхів удосконалення державного фінансового контролю в Україні наведено на рис. 1. Як видно з рис. 1, існує декілька шляхів удосконалення державного фінансового контролю в Україні, але лише їх комплексне поєднання здатне забезпечити максимальний

ефект від їх запровадження. Наукова новизна даної статті полягає в окресленні та обґрунтованості шляхів удосконалення державного фінансового контролю в Україні з урахуванням систематизації його недоліків в сучасних умовах.

Практичне значення даного дослідження полягає в можливості використання розробок автора при здійсненні заходів щодо вдосконалення діяльності органів державного фінансового контролю України. При цьому як напрям подальших досліджень необхідно зазначити розробку механізму здійснення державного фінансового контролю в Україні з урахуванням сучасних перетворень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гетьманець О. П. Напрямки удосконалення законодавства щодо бюджетного контролю / О. П. Гетьманець // Юридична наука. – 2011. – № 2. – С. 134 – 141.



Рис. 1. Шляхи вдосконалення державного фінансового контролю в Україні (окреслено і обґрунтовано автором)

2. Головань М. М. Державний фінансовий контроль і його реформування [Текст] / М. М. Головань // Фінанси України. – 2003. – № 9. – С. 133 – 140.

3. Есманов О. М. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні / О. М. Есманов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 32 – 34.

4. Єрміїчук Н. І. Напрями вдосконалення державного фінансового контролю в Україні / Н. І. Єрміїчук // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. – Чернівці.

5. Скоропад І. С. Державний фінансовий контроль в Україні / І. С. Скоропад, Н. І. Пахолок // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 262 – 266.

6. Литвин О. І. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні: проблеми та перспективи / О. І. Литвин // Вісник НУБіП. – Київ.

7. Стефанюк І. В. Державний фінансовий контроль: проблеми ідентифікації й визначення системи / І. В. Стефанюк // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 12 – 20.

8. Чуль О. М. Система державного фінансового контролю: функціонування, проблематика, оптимізація / О. М. Чуль, Ю. М. Барський // Економічний простір. – 2011. – № 45. – С. 193 – 202.

9. 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.

REFERENCES

Chul, O. M., and Barskyi, Yu. M. "Systema derzhavnoho finansovoho kontroliu: funktsionuvannya, problematyka, optymizatsiia" [The system of financial control: performance, problems, optimization]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 45 (2011): 193-202.

Esmanov, O. M. "Reformuvannya systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini" [Reform of the state financial control in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 12 (2012): 32-34.

Holovan, M. M. "Derzhavnyi finansovyi kontrol i ioho reformuvannya" [State financial control and its reforms]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (2003): 133-140.

Hetmanets, O. P. "Napriamky udoskonalennia zakonodavstva shchodo biudzhethnoho kontroliu" [Areas of improvement of legislation on budgetary control]. *Yurydychna nauka*, no. 2 (2011): 134-141.

Lytvyn, O. I. "Reformuvannya systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini: problemy ta perspektyvy" [Reform of the state financial control in Ukraine: problems and perspectives]. *Visnyk NUBiP*.

Skoropad, I. S., and Pakholok, N. I. "Derzhavnyi finansovyi kontrol v Ukraini" [State financial control in Ukraine]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 21.7 (2011): 262-266.

Stefaniuk, I. V. "Derzhavnyi finansovyi kontrol: problemy identyfikatsii i vyznachennia systemy" [State financial control: problems of identification and definition of the system]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2009): 12-20.

Shevchenko, N. V. "Reformuvannya systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini: problemy ta perspektyvy" [Reform of the state financial control in Ukraine: problems and perspectives]. *Visnyk UABS NBU*, no. 2 (29) (2010): 42-45.

Yermiichuk, N. I. "Napriamy vdoskonalennia derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini" [Areas of improvement of public financial control in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Bukovynskoi derzhavnoi finansovoi akademii*.

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ БАНКІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

САМОРОДОВ Б. В., ГОЙХМАН М. І.

УДК 336.71 (338.26)

Самородов Б. В., Гойхман М. І. Аналіз та оцінка фінансових показників банків у контексті забезпечення функціонування банківської системи

У статті досліджено методику аналізу та оцінки фінансових показників діяльності банків, що характеризують їхню кредитоспроможність, підтримання якої на відповідному рівні для кожного конкретного банку забезпечує функціонування банківської системи в цілому. Запропоновано множини фінансових показників, що мають бути оцінені для визначення кредитного рейтингу банків-конкурентів. Продемонстровано підхід до виявлення ступеню впливу показників на рівень кредитоспроможності на прикладі конкретних банків. Виявлено необхідність порівняння під час аналізу значень фінансових показників діяльності банків, що рейтингуються, із відповідними значеннями по групі банків та всієї банківської системи. У результаті застосування запропонованої методики уможливується оцінка позитивних і негативних сторін діяльності конкретного банку порівняно з його конкурентами. При цьому досить високі значення аналізованих фінансових показників діяльності банку порівняно з іншими досліджуваними банками можуть використовуватись як досить вагома інформація при проведенні піар-кампанії, що здійснюється банком. На низькі значення фінансових показників, виявлені шляхом порівняння із банками-конкурентами, керівництву банку слід звернути особливу увагу та вибудовувати відповідну систему заходів щодо поліпшення діяльності банку.

Ключові слова: банк, фінансові показники, аналіз фінансових показників, оцінка фінансових показників, рейтинг банків, банківська система.

Рис.: 3. **Табл.:** 7. **Бібл.:** 10.

Самородов Борис Вадимович – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри банківської справи, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: samorodov@khibs.edu.ua

Гойхман Михайло Ісакович – кандидат технічних наук, доцент, здобувач, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

E-mail: goykhman_m@mail.ru

УДК 336.71 (338.26)

UDC 336.71 (338.26)

Самородов Б. В., Гойхман М. І. Анализ и оценка финансовых показателей банков в контексте обеспечения функционирования банковской системы

Samorodov B. V., Goykhman M. I. Analysis and Assessment of Financial Indicators of Banks in the Context of Ensuring Functioning of the Banking System

В статье исследована методика анализа и оценки финансовых показателей деятельности банков, характеризующих их кредитоспособность, поддержание которой на соответствующем уровне для каждого конкретного банка обеспечивает функционирование банковской системы в целом. Предложено множество финансовых показателей, которые должны оцениваться при определении кредитного рейтинга банков-конкурентов. Продемонстрирован подход к выявлению степени влияния показателей на уровень кредитоспособности. Выявлена необходимость сравнения при проведении анализа значений финансовых показателей деятельности банков, которые рейтингуются, с соответствующими значениями по группе банков и всей банковской системы. В результате применения предложенной методики представляется возможным оценивать положительные и отрицательные стороны деятельности конкретного банка в сравнении с его конкурентами. При этом достаточно высокие значения анализируемых финансовых показателей, по сравнению с другими исследуемыми банками, могут использоваться как весомая информация при проведении пиар-кампании, которая проводится банком. На низкие значения финансовых показателей, которые определены путем сравнения с банками-конкурентами, руководству банка следует обратить особое внимание и строить соответствующую стратегию мероприятий по улучшению деятельности банка.

The article studies methods of analysis and assessment of financial indicators of activity of banks, which characterise their solvency, keeping which at a relevant level for each bank ensures functioning of the banking system in general. It offers a number of financial indicators, which should be assessed when determining the credit rating of competitor banks. It demonstrates an approach to identification of the degree of influence of indicators upon the solvency level. It reveals a necessity of comparing when conducting analysis of values of financial indicators of bank activity, which are rated, with relevant values by the group of banks and the whole banking system. In the result of application of the proposed methods it seems possible to assess positive and negative sides of activity of a specific bank compared to its competitors. Moreover, rather high values of analysed financial indicators, compared to other studied banks, could be used as weighty information when conducting PR campaigns carried out by the bank. The bank management should pay attention to low values of financial indicators, which are determined through comparison with competitor banks, and build up a relevant strategy of measures on improvement of the bank activity.

Ключевые слова: банк, финансовые показатели, анализ финансовых показателей, оценка финансовых показателей, рейтинг банков, банковская система.

Key words: bank, financial indicators, analysis of financial indicators, assessment of financial indicators, rating of banks, banking system.

Рис.: 3. **Табл.:** 7. **Библ.:** 10.

Рис.: 3. **Табл.:** 7. **Библ.:** 10.

Самородов Борис Вадимович – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра банковского дела, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

E-mail: samorodov@khibs.edu.ua

Гойхман Михаил Исакович – кандидат технических наук, доцент, соискатель, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: goykhman_m@mail.ru

Samorodov Borys V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department, 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: samorodov@khibs.edu.ua

Goykhman Mykhail I. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Applicant, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

E-mail: goykhman_m@mail.ru

Аналізу та оцінюванню фінансових показників діяльності банків приділяється значна увага як з боку самих банківських установ, так і з боку регулятора банківської діяльності – Національного банку України. Відомо, що банки є складовими елементами банківської системи, і результати їхньої діяльності відображаються на її стані. Різкі зміни та/або негативні тенденції щодо зміни тих чи інших фінансових показників діяльності банків можуть викликати серйозні збурення як у банківському секторі, так і в усій банківській системі. Аналізуючи більш конкретну сферу банківської діяльності, слід зазначити, що, наприклад, ситуація, яка склалася на сучасному кредитному ринку, вимагає від банків, як можливих позичальників коштів, більш ретельно ставитися до рівня своєї кредитоспроможності [2]. Ґрунтовний аналіз та оцінка свого кредитного рейтингу, знаходження «слабких» місць у своїй фінансовій діяльності, визначення фінансових показників, які негативно впливають на рівень кредитоспроможності, через які знижуються шанси банку на отримання додаткових коштів, що можуть бути спрямовані на забезпечення його фінансового розвитку, є актуальним питанням сьогодення. Керівництво банку, клієнти банку і, що не менш важливо для фінансового розвитку банку, інвестори-кредитори повинні мати прозору «картину» щодо питання – чи є кредитоспроможним конкретний банк, чи ні – у порівнянні з іншими банками.

Результатом кризових явищ, що впливають на банківську систему України, є недовіра до банків, вкладники та інвестори ретельно оцінюють ситуацію, і тому перехід банку зі стану некредитоспроможного до групи кредитоспроможних, підвищення рівня його надійності є важливим завданням для власників банківського бізнесу та керівництва банків.

У практиці банківництва існує певна кількість альтернативних методичних підходів до аналізу кредитного рейтингу [8]. Ці методики розроблені й використовуються різними банками, рейтинговими агентствами і окремими науковцями-економістами. Кожен підхід має свої недоліки і переваги [1, 3 – 5] і може бути застосований для аналізу фінансової діяльності позичальника на предмет оцінки його кредитоспроможності, у тому числі й тоді, коли позичальником виступає банк. Але в більшості випадків це стає можливим, якщо кредитор аналізує діяльність конкретного позичальника, при цьому останній розкриває достатню для аналізу (повну) інформацію щодо своєї діяльності. Коли ж йдеться про аналіз декількох позичальників або кредитору слід порівняти діяльність позичальника з діяльністю його конкурентів і, наприклад, перевірити цим достовірність поданої інформації, то в цьому випадку головним недоліком існуючих систем є недоступність даних фінансової звітності. Без цих даних неможливо проводити зазначений аналіз, і в цьому випадку аналітики повинні мати у своєму розпорядженні таку адекватну методику щодо оцінки кредитоспроможності, яка б ґрунтувалась на даних публічної фінансової звітності [10]. При цьому ефективність цієї оцінки підвищується, до групи порівнюваних позичальників можна включати різні банки та в результаті мати адекватну оцінку конкретного з них. Як множини фінансових показників для реалізації методичного підходу оцінювання кредитоспроможності позичальника пропонуємо використовувати такі: коефіцієнт миттєвої ліквідності; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт маневреності власних засобів; коефіцієнт незалежності; рентабельність активів; рентабельність продаж (оборотів), що

були запропоновані Національним банком України та які у своїх працях використовують науковці [3 – 5].

Метою статті є висвітлення методики здійснення розрахунків та аналізу фінансових показників, що впливають на кредитоспроможність банку на основі використання множини фінансових показників задля ілюстрації нового підходу щодо такого аналізу та оцінювання.

Аналіз та оцінку кредитоспроможності банків слід проводити з використанням рейтингових технологій, тобто слід порівнювати діяльність свого банку з іншими банками-конкурентами. Це дасть можливість проаналізувати і оцінити власні сили, виявити слабкі місця у своїй фінансовій діяльності та в результаті вибудувати відповідну стратегію свого фінансового розвитку з метою підтримки або покращення рівня власного кредитного рейтингу. Такий методичний підхід, за умови його використання вітчизняними банками, дозволить адекватно оцінити їхній фінансовий стан та за необхідності застосувати превентивні заходи щодо недопущення погіршення ситуації та/або її покращення.

Важливо тут зауважити, що фінансові показники, які використовуються в методиці, відносяться до публічної фінансової звітності банку, що публікується у відкритому друку [10]. Цей факт є вагомим перевагою даної методики серед інших підходів до визначення кредитних рейтингів, які потребують не тільки кількісних, але й якісних даних для аналізу діяльності банку, до яких, на жаль, доступ закритий.

Методику аналізу та оцінки показників кредитного рейтингу банків будемо реалізовувати для шести діючих вітчизняних банків.

З метою ілюстрації методики зосередимо увагу на «Банку № 1», тому аналізуючи ті чи інші фінансові показники діяльності банків, що розглядаються, будемо відслідковувати його позицію в розрізі конкурентів.

Перший фінансовий показник, що необхідно проаналізувати, – це коефіцієнт миттєвої ліквідності банку $p_{s,1}$ ($s = 1, 6$ – номер досліджуваного банку), що характеризує те, як швидко короткострокові зобов'язання можуть бути погашені високоліквідними активами. Зведені дані щодо цього коефіцієнта наведено в *табл. 1*.

Слід зазначити, що нормативне значення для коефіцієнта миттєвої ліквідності (показника) $p_{s,1}$ становить $\geq 0,2$. З *табл. 1* видно, що значення цього показника для всіх банків відповідає нормативу та може вважатися задовільним. Причому максимальне значення $p_{6,1} = 0,858$ має «Банк № 5», мінімальне значення $p_{5,1} = 0,428$ у «Банку № 5».

Середнє значення показника $p_{s,1}$ по групі досліджуваних банків дорівнює 0,51, при цьому «Банк № 1» і «Банк № 5» мають нижчі значення, ніж середнє по групі. Що стосується середнього значення по всій банківській системі України, то $p_{s,1}$ дорівнює 0,603, і його перевищують тільки «Банк № 4» і «Банк № 5». Якщо проаналізувати значення коефіцієнта миттєвої ліквідності для «Банку № 1» ($p_{1,1} = 0,438$), то слід зауважити, що відповідне його значення – це результат відносно низького обсягу високоліквідних активів у порівнянні із обсягом поточних зобов'язань. З метою підвищення коефіцієнта миттєвої ліквідності для цього банку йому необхідно переводити більшу частку залучених коштів у високоліквідні активи.

Наступний показник, що необхідно оцінити – коефіцієнт поточної ліквідності $p_{s,2}$, що характеризує можливість погашення короткострокових зобов'язань у встановлені строки. Зведені дані по ньому наведено в *табл. 2*.

Складові коефіцієнта миттєвої ліквідності банків станом на 01.07.20XX року *

№ з/п	Назва банку	Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн	Поточні фінансові інвестиції, тис. грн	Високоліквідні активи, тис. грн	Поточні (короткострокові) зобов'язання, тис. грн	Коефіцієнт миттєвої ліквідності, од.
1	Банк № 1	122 381	71 716	194 097	442 878	0,438
2	Банк № 2	80 893	15 850	96 743	172 881	0,56
3	Банк № 3	193 346	61 247	254 593	442 894	0,575
4	Банк № 4	98 294	162 601	260 895	371 718	0,702
5	Банк № 5	336 213	311 954	648 167	1 513 996	0,428
6	Банк № 6	81 992	37 048	119 040	138 735	0,858
Усього по групі		913 119	660 416	1 573 535	3 083 102	0,51
Усього по Україні		133 810 853	180038376	313 849 229	520 753 421	0,603

* Джерело: складено та розраховано за даними статистичної звітності [10].

Складові коефіцієнта поточної ліквідності банків станом на 01.07.20XX року *

№ з/п	Назва банку	Дебіторська заборгованість (кредити та заборгованість клієнтів), тис. грн	Векселі одержані **, тис. грн	Ліквідні активи, тис. грн	Коефіцієнт поточної ліквідності, од.
1	Банк № 1	918 399	0	1 112 496	2,512
2	Банк № 2	444 771	0	541 514	3,132
3	Банк № 3	1 082 802	0	1 337 395	3,02
4	Банк № 4	783 893	0	1 044 788	2,811
5	Банк № 5	2 911 083	0	3 559 250	2,351
6	Банк № 6	225 390	0	344 430	2,483
Усього по групі		6 366 338	0	7 939 873	2,575
Усього по Україні		789 549 434	0	1 103 398 663	2,119

* Джерело: складено та розраховано за даними статистичної звітності [10].

** Дані щодо одержання банками векселів відсутні у відкритому друці [10], тому вважаємо значення цього фінансового показника рівними нулю, проте згідно з методикою [3, 4] цей показник входить у розрахунок ліквідних активів банку та, за умови наявності відповідних даних, він має враховуватись.

Слід зазначити, що нормативне значення для коефіцієнта поточної ліквідності (показника) $p_{s,2}$ становить $\geq 0,5$. З табл. 2 видно, що значення цього показника для всіх банків відповідає нормативу, та у мінімальному випадку для «Банку № 5» перевищує його більше ніж у 4,5 раза. Максимальне значення $p_{s,2} = 3,132$ має «Банк № 2». Середнє значення показника по групі досліджуваних банків дорівнює 2,575, при цьому «Банк № 1», «Банк № 5» і «Банк № 6» мають нижчі значення $p_{s,2}$, ніж середнє по групі. З табл. 2 також видно, що всі досліджувані банки мають значення коефіцієнта поточної ліквідності вище за середнє по всій банківській системі, яке дорівнює 2,119.

На рис. 1 представлені значення коефіцієнта поточної ліквідності для кожного з досліджуваних банків, а також його значення для всієї групи банків та по всіх банках України.

Висновок щодо підвищення коефіцієнта поточної ліквідності для «Банку № 1» аналогічний попередньому, у цьому випадку повинний бути збільшений обсяг ліквідних активів.

Не менш важливим згідно з методикою при аналізі фінансового стану банків, який характеризує їх кредитний

рейтинг [3, 4], є коефіцієнт загальної ліквідності $p_{s,3}$, який, у свою чергу, характеризує те, наскільки обсяг короткострокових зобов'язань і розрахунків можна погасити за рахунок усіх ліквідних активів. У табл. 3 наведено дані щодо значень складових цього коефіцієнта.

Нормативне значення коефіцієнта $p_{s,3}$ становить ≥ 2 і, як то видно з табл. 3, значення цього коефіцієнта у всіх досліджуваних банків вище за нормативне. Це говорить про те, що всі короткострокові зобов'язання банків можуть бути погашені за рахунок ліквідних активів.

На рис. 2 представлені значення коефіцієнта загальної ліквідності для кожного з досліджуваних банків, а також його значення для всієї групи банків та по всіх банках України. Якщо порівнювати значення коефіцієнта загальної ліквідності кожного з банків із його значенням в середньому по групі банків, то маємо нижчі значення у «Банку № 5» ($p_{s,3} = 2,377$) і «Банку № 6» ($p_{s,3} = 2,539$). Середнє значення показника по групі банків $p_{s,3} = 2,671$. Однак, якщо розглянути банківську систему України в цілому, то всі досліджувані банки мають значення коефіцієнта загальної ліквідності вище за середнє по всій банківській системі України, яке дорівнює 2,139.

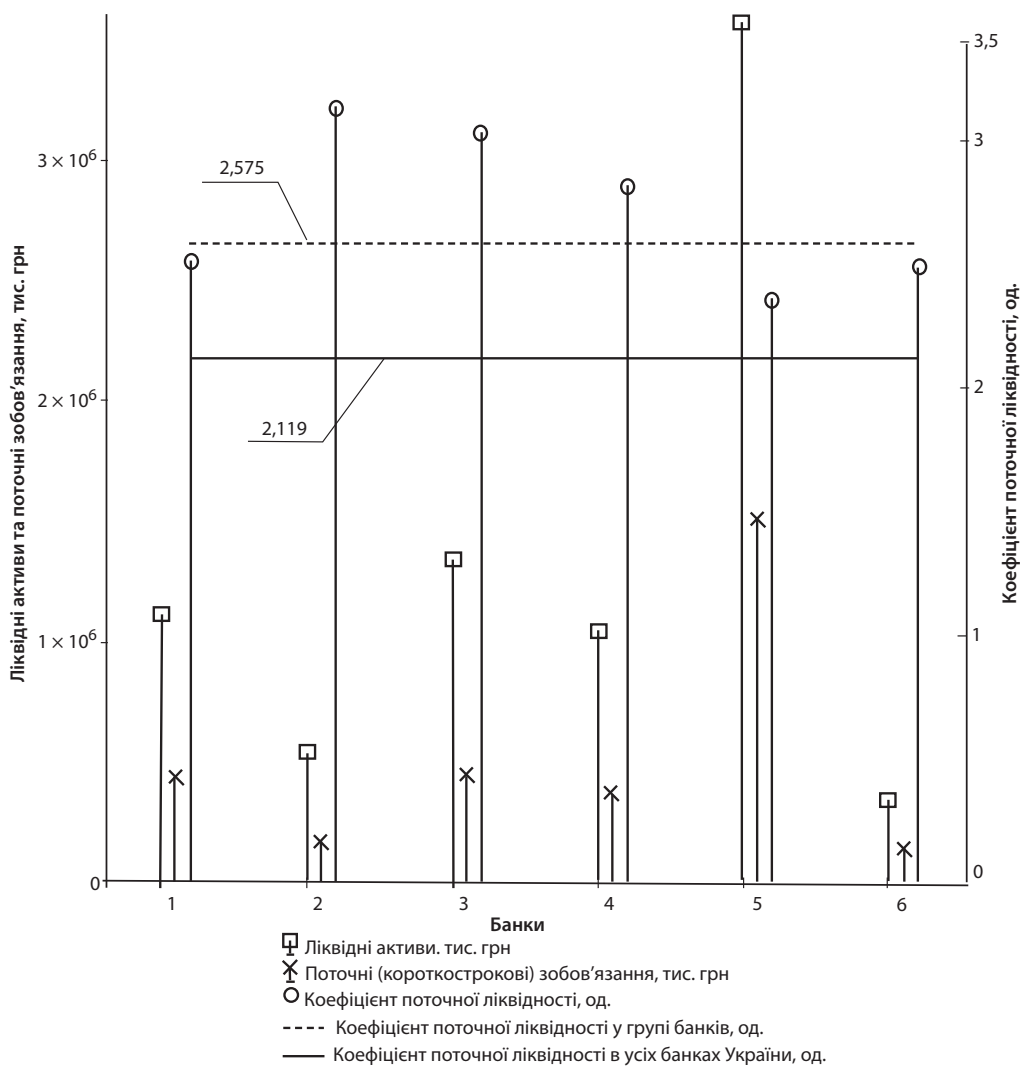


Рис. 1. Значення коефіцієнта поточної ліквідності *

* – власні розрахунки.

Таблиця 3

Складові коефіцієнта загальної ліквідності банків станом на 01.07.20XX року *

№ з/п	Назва банку	Інші активи, тис. грн	Оборотні активи, тис. грн	Коефіцієнт загальної ліквідності, од.
1	Банк № 1	95252	1 207 748	2,727044468
2	Банк № 2	15337	556 851	3,221007514
3	Банк № 3	1106	1 338 501	3,02217009
4	Банк № 4	137147	1 181 935	3,179655007
5	Банк № 5	40166	3 599 416	2,377427681
6	Банк № 6	7822	352 252	2,539027643
Усього по групі		296 830	8 236 703	2,671563575
Усього по Україні		10 892 639	1 114 291 302	2,139767608

* Джерело: складено та розраховано за даними статистичної звітності [10].

Максимальне значення цього показника в «Банку № 2» ($p_{2,3} = 3,22$). Для «Банку № 1» значення коефіцієнта загальної ліквідності ($p_{1,3} = 2,72$) знаходиться в нормі, причому це значення перевищує середнє значення показника по групі банків і по всіх банках України.

Питання щодо збільшення коефіцієнта загальної ліквідності для цього банку гостро не постає, однак при по-

будові кредитного рейтингу досліджуваної групи банків за цим показником «Банк № 1» «програє» своїм конкурентам – «Банку № 2», «Банку № 3» і «Банку № 4», а це низить його позицію в загальному рейтингу.

Наступні показники, які мають бути проаналізовані, – це коефіцієнт маневреності власних засобів $p_{5,4}$ який характеризує ступінь мобільності використання власних

коштів, та коефіцієнт незалежності $p_{s,5}$, який характеризує ступінь фінансового ризику.

У табл. 4 наведено дані щодо значень складових коефіцієнта маневреності власних засобів для досліджуваних банків. Зведені дані щодо значень коефіцієнта незалежності для групи досліджуваних банків наведено в табл. 5.

Нормативне значення коефіцієнта маневреності $p_{s,4}$ дорівнює $\geq 0,5$. У нашому випадку маємо, що «Банк № 1» ($p_{1,4} = 0,312$) і «Банк № 4» ($p_{4,4} = 0,422$) мають нижчі значення цього показника, ніж того вимагає норматив. Відповідно для виправлення цієї ситуації необхідно збільшувати капітали банків за рахунок отримання додаткового прибутку.

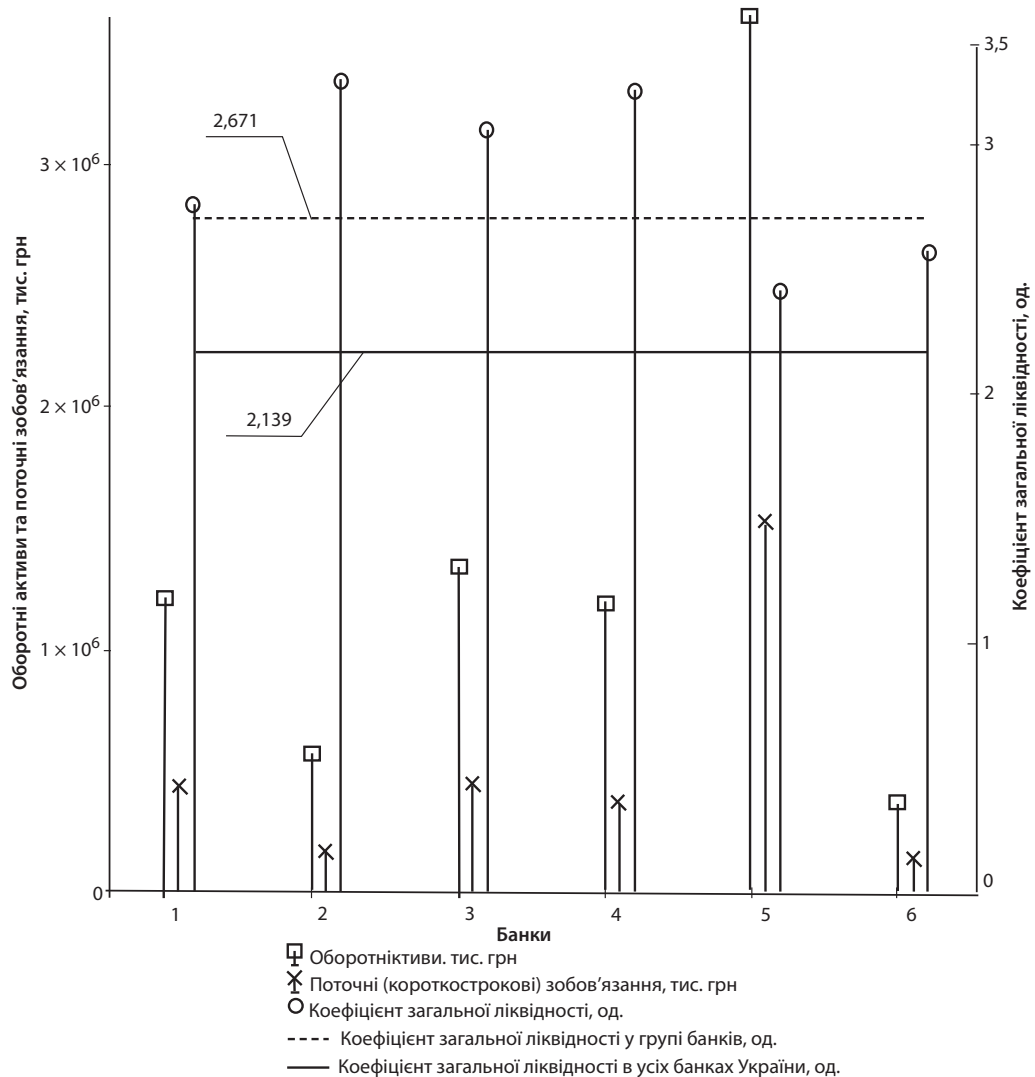


Рис. 2. Значення коефіцієнта загальної ліквідності *

* – власні розрахунки.

Таблиця 4

Складові коефіцієнта маневреності банків станом на 01.07.20XX року *

№ з/п	Назва банку	Необоротні активи (основні засоби та нематеріальні активи), тис. грн	Капітал банку (власний), тис. грн	Коефіцієнт маневреності власних засобів, од.
1	Банк № 1	96377	140 178	0,312467006
2	Банк № 2	42686	113 234	0,623028419
3	Банк № 3	50594	105 846	0,522003666
4	Банк № 4	124768	216 050	0,42250405
5	Банк № 5	168693	648 635	0,739926153
6	Банк № 6	16726	67 753	0,753132703
Усього по групі		499 844	1 291 696	0,613032788
Усього по Україні		39 678 983	147816550	0,731566032

* Джерело: складено та розраховано за даними статистичної звітності [10].

Складові коефіцієнта незалежності банків станом на 01.07.20XX року *

№ з/п	Назва банку	Залучені кошти (довгострокові та поточні зобов'язання), тис. грн	Капітал банку (власний), тис. грн	Коефіцієнт незалежності, од.
1	Банк №1	1121983	140 178	8,003987787
2	Банк №2	477976	113 234	4,221134995
3	Банк №3	1164633	105 846	11,00308939
4	Банк №4	1094575	216 050	5,066304096
5	Банк №5	2954428	648 635	4,554839008
6	Банк №6	287872	67 753	4,24884507
Усього по групі		7 101 467	1 291 696	5,497785083
Усього по Україні		871994493	147816550	5,899166859

* Джерело: складено та розраховано за даними статистичної звітності [10].

Найвищі значення показника $p_{s,4}$ мають банки «Банк № 5» ($p_{s,4} = 0,739$) і «Банк № 6» ($p_{s,4} = 0,753$), які перевищують як середнє значення по групі, яке дорівнює 0,613, так і середнє значення по всіх банках України – 0,731.

Середнє значення $p_{s,5}$ по групі банків дорівнює $p_{s,5} = 5,497$. Також загалом по всіх банках України цей коефіцієнт складає 5,899. Це говорить про те, що більшість банків є залежними від запозичених коштів, якими вони оперують. Відповідним рішенням цієї проблеми є, напевно, підвищення прибутку банку за рахунок більш раціонального використання цих залучених коштів та, як результат, збільшення розміру власного капіталу банків. Щодо мінімальних значень коефіцієнта незалежності, то їх мають «Банк № 2» ($p_{s,5} = 4,22$) і «Банк № 6» ($p_{s,5} = 4,24$). Ці значення є кращими за середнє значення коефіцієнта незалежності по групі досліджуваних банків, а також і загалом по Україні. Максимальне значення коефіцієнта має «Банк № 3» ($p_{s,5} = 11,00$).

Для «Банку № 1» значення коефіцієнта незалежності знаходиться на другому місці «з кінця» ($p_{s,5} = 8,00$). Це свідчить про те, що банк є надто залежним від запозичених ним коштів. Однак слід зазначити, що до цього банку є довіра вкладників і інвесторів, а це є безперечним плюсом у його фінансовій діяльності. Керівництву «Банку № 1» слід задуматися про більш раціональне використання цих залучених коштів та, як результат, збільшення розміру власного капіталу.

Перейдемо до аналізу рентабельності банківської діяльності. Так, для оцінки кредитоспроможності також мають бути оцінені рентабельність активів та рентабельність оборотів.

У табл. 6 наведено дані щодо загальних активів банків, розмірів чистого прибутку (збитку) для кожного з банків, а також значення рентабельності активів $p_{s,6}$.

Проаналізувавши дані табл. 6, легко бачити, що максимальне значення рентабельності активів має «Банк № 2» ($p_{s,6} = 0,009$), мінімальне значення – «Банк № 1» ($p_{s,6} = 0,017$). Для «Банку № 1» очевидно, що значення рентабельності активів має негативне значення у зв'язку з тим, що банк є збитковим. Ця ситуація неодмінно має бути виправлена, і менеджмент банку має бути спрямований на отримання прибутку.

Аналогічну ситуацію маємо і при визначенні рентабельності оборотів $p_{s,7}$. Тут також, як і в попередньому випадку, маємо ситуацію для «Банку № 1», коли рентабельність негативна у зв'язку із тим, що банк має збитки.

У табл. 7 наведені дані щодо прибутків (збитків) до оподаткування та значення загальних доходів досліджуваних банків, а також значення рентабельності оборотів.

Як видно з табл. 7, максимальне значення рентабельності оборотів має «Банк № 2» ($p_{s,7} = 0,037$), мінімальне негативне значення, як було вказано вище, у «Банку № 1» ($p_{s,7} = -0,861$) і мінімальне позитивне значення у «Банку № 3» ($p_{s,7} = 0,012$).

Аналіз рентабельності активів і рентабельності оборотів (табл. 6 і табл. 7) дозволяє зробити загальний висновок про те, що рентабельність діяльності всіх досліджуваних банків є досить низькою, особливо це стосується «Банку № 1». Якщо перевести значення зазначених показників у відсотки, то рентабельність активів не перевищує 0,9%, а рентабельність оборотів – 3,7%. Результати діяльності банків, які характеризують ці показники, не можуть вважатися задовільними, і банкам слід звернути увагу на показники рентабельності.

Таким чином, маючи відповідні розрахунки, стає можливим побудувати рейтинги досліджуваних банків за методикою, що викладено у роботах [4 – 6]. Діаграми рейтингових чисел для шести досліджуваних банків представлені на рис. 3.

На рис. 3 $\bar{R} = 0,6670$ – це середнє значення рейтингових чисел для всіх банків. Будемо вважати за кредитоспроможні банки ті, які мають рейтингове число $R_s \geq \bar{R}$, і некредитоспроможними відповідно ті, у яких $R_s(x_{s,\theta}^{(0)}) < \bar{R}$. Також на рис. 3 наведено значення $\bar{R}' = 0,7687$, яке відповідає середньому значенню рейтингових чисел кредитоспроможних банків. У цьому випадку будемо вважати, що ті банки, які мають рейтингове число $R_s \geq \bar{R}'$, мають високий кредитний рейтинг, відповідно ті, у яких рейтингове число $R_s < \bar{R}'$, мають середній кредитний рейтинг. Тобто в такій ситуації маємо три характери кредитного рейтингу: високий, середній і низький (банк не є кредитоспроможним). Таким чином, аналізуючи рис. 3, маємо, що до некредитоспроможних банків належить тільки «Банк № 1» із рейтинговим числом $R_1(x_{1,\theta}^{(0)}) = 0,15893 < \bar{R}$; до банків, які мають середній кредитний рейтинг, належать «Банк № 3», «Банк № 4» і «Банк № 5»; до банків, які мають високий кредитний рейтинг, належать «Банк № 2» і «Банк № 6».

Складові рентабельності активів станом на 01.07.20XX року *

№ з/п	Назва банку	Активи банку, тис. грн	Чистий прибуток (збиток) банку, тис. грн	Рентабельність активів, од.
1	Банк № 1	1 262 161	-21 579	-0,01709687
2	Банк № 2	591 209	5 453	0,00922347
3	Банк № 3	1 270 479	485	0,00038175
4	Банк № 4	1 310 625	321	0,00024492
5	Банк № 5	3 603 064	1 375	0,00038162
6	Банк № 6	355 625	224	0,00062988

* Джерело: складено та розраховано за даними статистичної звітності [10].

Таблиця 7

Складові рентабельності оборотів станом на 01.07.20XX року *

№ з/п	Назва банку	Прибуток (збиток) до оподаткування, тис. грн	Усього доходів банку, тис. грн	Рентабельність оборотів, од.
1	Банк № 1	-21 579	25060	-0,861093376
2	Банк № 2	490	12909	0,037958014
3	Банк № 3	485	40419	0,011999307
4	Банк № 4	321	25817	0,012433668
5	Банк № 5	1 694	125445	0,013503926
6	Банк № 6	252	13093	0,019246926

* Джерело: складено та розраховано за даними статистичної звітності [10].

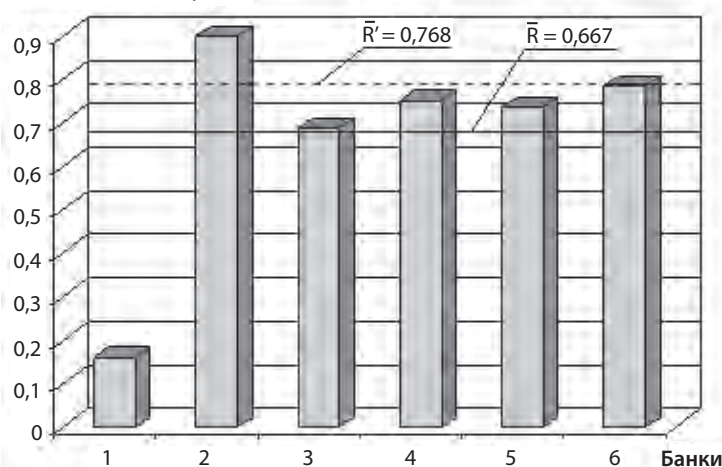
Рейтингове число, R_s 

Рис. 3. Діаграма рейтингових чисел кредитоспроможності *

* – власні розрахунки.

На наступному кроці, з метою підвищення рейтингу кредитоспроможності для «Банку № 1» чи будь-якого іншого банку, необхідно реалізувати методологію оптимізації його фінансових показників з метою підвищення кредитного рейтингу серед групи банків-конкурентів. Цю методологію викладено у декількох роботах [6, 7, 9], та її застосування дозволить банкам визначити орієнтири у своїй фінансовій діяльності, досягнення яких приведе до покращення їхнього фінансового стану та в результаті – до забезпечення фінансового розвитку як самих банків, так і вітчизняної банківської системи в цілому.

ВИСНОВКИ

Таким чином, проаналізовано шість банків, для яких взято дані реальної фінансової звітності банків України по показниках, що впливають на кредитний рейтинг банків. У результаті зробленого аналізу кредитоспроможності досліджуваних банків уявляється можливим оцінити позитивні та негативні сторони конкретного банку в порівнянні зі своїми конкурентами – банками досліджуваної групи. При цьому достатньо високі значення аналізованих фінансових показників діяльності банку, у порівнянні з іншими досліджуваними банками, може використовуватись як досить вагома інформація при проведенні піар-компанії, що здійснюється банком. На низькі фінансові показники, що виявлені шляхом порівняння із банками-конкурентами, керівництву банку слід звернути особливу увагу та вибудувати відповідну систему заходів щодо поліпшення діяльності банку (спрямованої на підвищення кредитоспроможності).

Здійснення кредитних стосунків вимагає від банку проведення аналізу та оцінки кредитоспроможності не лише власне своєї, а й визначення та аналізу кредитного рейтингу своїх партнерів (в основному позичальників, серед яких можуть бути й інші банки). При цьому особливу увагу слід приділяти аналізу діяльності банків-позичальників, оскільки кредитні відносини в сучасних кризових умовах загострюються, міжбанківський кредит стає небезпечним і ризикованим. Одержання кредитного рейтингу банку є неодмінною умовою як для залучення коштів на міжбанківському ринку капіталу, так і для здійснення операцій на міжнародних фондових ринках, які спрямовані на запозичення додаткових коштів.

Аналізуючи показники своєї фінансової діяльності, які складають набір показників, що характеризують кредитний рейтинг банку та використовуються при рейтингуванні банків згідно з вищенаведеною методикою, керівництво банку та/або аналітичний відділ банку має змогу оцінити їх значення та застосувати превентивні дії щодо підтримки поточних позицій банків на майбутній період (як мінімум) або підвищення своїх показників, зважаючи на те, що результати фінансової діяльності банків-конкурентів можуть бути кращими в майбутньому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Азаренкова Г. М. Рейтингове оцінювання як метод визначення кредитоспроможності позичальників банку / Г. М. Азаренкова, О. О. Беленкова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). – 2011. – № 1(10). – С. 219 – 223.

2. Барановський О. І. Розвиток банківської системи України : монографія / О. І. Барановський, В. Г. Барановська, Є. В. Бридун та ін. // ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України. – К., 2008. – 581 с.

3. Внукова Н. М. Методика кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів за Національною рейтинговою шкалою / Н. М. Внукова, Н. І. Притула // Свідectво про реєстрацію авторського права на твір № 22757. – Київ, 2007.

4. Внукова Н. М. Впровадження кредитно-рейтингової системи для підвищення прозорості емітентів на фондовому ринку / Н. М. Внукова, Н. І. Зінченко // Стандарти прозорості на конкурентоспроможному фондовому ринку та в банківській системі України : матеріали IV пленуму Спільки економістів України та Міжнар. екон. укр.-нім. конф. ; [під заг. ред. В. В. Оскольського]. – К., 2005.

5. Притула Н. І. Усовершенствование методики оценки кредитоспособности заемщика банка / Н. І. Притула, Е. Л. Маликова // Бізнес Інформ. – 2009. – № 5, Харків. – С. 119 – 124.

6. Самородов Б. В. Концептуальні підходи до управління фінансовим розвитком банку через оптимізацію фінансових показників його діяльності / Б. В. Самородов // Економічний форум. – 2012. – № 2. – С. 445 – 451.

7. Самородов Б. В. Постановка задачі оптимізації фінансових показників діяльності банку / Б. В. Самородов // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – № 6 2. – С. 141 – 148.

8. Самородов Б. В. Теоретичний аналіз сучасних методик визначення кредитного рейтингу банку / Б. В. Самородов // 36. наук. праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – Харків : ХІБСУБС НБУ. – 2012. – Вип. 2(13). – С. 64 – 75.

9. Самородов Б. В. Формалізація, постановка і чисельні результати задачі оптимізації фінансових показників діяльності банку / Б. В. Самородов // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). – 2012. – № 1 (13). – С. 236 – 241.

10. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансових результатів діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

REFERENCES

Azarenkova, H. M., and Bieliukova, O. O. "Reitynhove otsiniuvannya iak metod vyznachennia kredytopromozhnosti pozychalnykiv banku" [Rating evaluation as a method of determining the creditworthiness of borrowers]. *Visnyk UBS NBU*, no. 1 (10) (2011): 219-223.

Baranovskyi, O. I., Baranovska, V. H., and Brydun, Ye. V. *Rozvytok bankivskoi systemy Ukrainy* [The development of the banking system of Ukraine]. Kyiv: Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia, 2008.

Prityla, N. I., and Malikova, E. L. "Usovershenstvovani metodiki otsenki kredytoposobnosti zaemshchika banka" [Improve methods of assessing the creditworthiness of the borrower's bank]. *Biznes Inform*, no. 5 (2009): 119-124.

Samorodov, B. V. "Kontseptualni pidkhody do upravlinnia finansovym rozvytkom banku cherez optymizatsiiu finansovykh pokaznykiv ioho diialnosti" [Conceptual approaches to the management of the bank's financial development by optimizing the financial performance of its activities]. *Ekonomichnyi forum*, no. 2 (2012): 445-451.

Samorodov, B. V. "Postanovka zadachi optymizatsii finansovykh pokaznykiv diialnosti banku" [Problem optimize the financial performance of the bank]. *Visnyk NTU «KhPI»*, no. 62 (2011): 141-148.

Samorodov, B. V. "Teoretychnyi analiz suchasnykh metodyk vyznachennia kredytnoho reitynhu banku" [Theoretical analysis of modern methods of determining the credit rating of the bank]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, no. 2 (13) (2012): 64-75.

Samorodov, B. V. "Formalizatsiia, postanovka i chyselni rezultaty zadachi optymizatsii finansovykh pokaznykiv diialnosti banku" [Formalization, formulation and numerical results of the optimization problem of financial performance ratios]. *Visnyk UBS NBU*, no. 1 (13) (2012): 236-241.

"Struktura aktyviv, zobov'язan, vlasnoho kapitalu, finansovykh rezultativ diialnosti bankiv Ukrainy" [Structure of assets, liabilities, equity and financial performance of banks in Ukraine]. <http://www.bank.gov.ua>

Vnuкова, N. M., and Prityla, N. I. "Metodyka kredytno-reitynhovoї otsinky pidpriemstv-emitentiv za Natsionalnoi reitynhovoї shkaloiu" [Methods of assessment of credit rating companies – issuers National scale]. *Svidotstvo pro reiestratsiiu avtorskoho prava na tvir № 22757*, 2007.

Vnuкова, N. M., and Zinchenko, N. I. "Vprovadzhennia kredytno-reitynhovoї systemy dlia pidvyshchennia prozorosti emitentiv na fondovomu rynku" [The introduction of credit – rating system to enhance the transparency of issuers in the stock market]. *Standarty prozorosti na konkurentospromozhnomu fondovomu rynku ta v bankivskii systemi Ukrainy*. Kyiv, 2005.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА

КОРНЕЄВ М. В.

УДК 336

Корнеєв М. В. Фактори впливу на ефективність розвитку фінансового сектора

У статті визначено підходи до класифікації факторів впливу на діяльність суб'єктів фінансового сектора. Систематизовано фактори впливу на діяльність суб'єктів фінансового сектора за визначеними підходами. Розглянуто особливості прояву цих факторів на діяльність суб'єктів фінансового сектора та їх взаємозв'язок. Досліджено вплив політики реалізації фінансових продуктів високої та низької якості на ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора. Визначено вплив на ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора інвестиційного та фінансового менеджменту. Обґрунтовано роль фундаментального показника ефективності діяльності суб'єктів фінансового сектора. Сформовано систему вимог до забезпечення фінансової стійкості суб'єктів фінансового сектора в умовах відносної економічної нестабільності. Запропоновано тактичні та стратегічні напрями підвищення ефективності діяльності вітчизняних суб'єктів фінансового сектора в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: діяльність, фінансова сфера, суб'єкт, фінансовий сектор, фінансовий ринок, фінансовий продукт, фактор, ефективність

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 14.

Корнеєв Максим Валерійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: maxkorneev@ua.fm

УДК 336

UDC 336

Корнеєв М. В. Факторы влияния на эффективность развития фінансового сектора

В статье определены подходы к классификации факторов влияния на деятельность субъектов фінансового сектора. Систематизированы факторы влияния на деятельность субъектов фінансового сектора согласно определенным подходам. Рассмотрены особенности проявления этих факторов на деятельность субъектов фінансового сектора и их взаимосвязь. Исследовано влияние политики реализации фінансовых продуктов высокого и низкого качества на эффективность деятельности субъектов фінансового сектора. Определено влияние на эффективность деятельности субъектов фінансового сектора инвестиционного и фінансового менеджмента. Обоснована роль фундаментального показателя эффективности деятельности субъектов фінансового сектора. Сформирована система требований к обеспечению фінансовой устойчивости субъектов фінансового сектора в условиях относительной экономической нестабильности. Предложены тактические и стратегические направления повышения эффективности деятельности отечественных субъектов фінансового сектора в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: деятельность, фінансовая сфера, субъект, фінансовый сектор, фінансовый рынок, фінансовый продукт, фактор, эффективность

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

Корнеєв Максим Валериевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра фінансов, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

E-mail: maxkorneev@ua.fm

Kornyeyev M. V. Factors of Influence upon Efficiency of Development of the Financial Sector

The article identifies approaches to classification of factors of influence upon activity of subjects of the financial sector. It systemises factors of influence upon activity of subjects of the financial sector pursuant to certain approaches. It considers specific features of manifestation of these factors upon activity of subjects of the financial sector and their interconnection. It studies influence of the policy of realisation of financial products of high and low quality upon efficiency of activity of subjects of the financial sector. It identifies influence of the investment and financial management upon efficiency of activity of subjects of the financial sector. It justifies the role of the fundamental indicator of efficiency of activity of subjects of the financial sector. It forms a system of requirements to ensuring financial stability of subjects of the financial sector under conditions of relative economic instability. It offers tactical and strategic directions of increase of efficiency of activity of domestic subjects of the financial sector under modern economic conditions.

Key words: activity, financial sphere, subject, financial sector, financial market, financial product, factor, efficiency

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 14.

Kornyeyev Maxym V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance, Dnipropetrovsk National University named after O. Gonchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

E-mail: maxkorneev@ua.fm

Стан розвитку окремих сегментів фінансового сектора обумовлює розвиток фінансової системи країни в цілому. Розвинені держави в сучасних умовах стикаються з проблемою внутрішньої недостатності капіталу, що виступає передумовою подальшого розвитку їх фінансових систем.

Ефективна діяльність суб'єктів фінансового сектора, займаючи особливе місце в системі господарювання, виступає одним з елементів розвитку економіки будь-якої країни, забезпечуючи її стабільність, платоспроможність та відносну безперервність господарської діяльності її суб'єктів. За допомогою такої діяльності може бути забезпечена потреба в надійному захисті від багатьох ризиків існуючих в конкретний момент суспільного розвитку. У процесі діяльності суб'єктів фінансового сектора створюються відповідні фонди, які з плином часу перетворюються

в інвестиційний капітал, стимулюється науково-технічний прогрес, забезпечується соціальний захист окремих суб'єктів економічної системи, знижується суспільна соціальна напруженість у суспільстві.

Недостатня ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора виступає стримуючим фактором її впливу на економіку держав. Для задоволення економічних інтересів учасників фінансової системи необхідною є не тільки фінансова стійкість чи надійність суб'єктів фінансового сектора на ринку, але й, безумовно, ефективна та прибуткова їх діяльність. Стратегічна важливість діяльності суб'єктів фінансового сектора для держави обумовлює визначення, систематизацію системи факторів, які впливають на її ефективність, з метою подальшого стимулювання економічного розвитку.

Серед наукових праць, в яких досліджувалася діяльність суб'єктів фінансового сектора та фактори впливу на неї, слід відзначити роботи таких вчених, як: Г. Азаренкова [1], Н. Балук [2], Д. Бланд [3], Н. Добош [4], А. Зубець [5], М. Крейдич [6], В. Лісвал [7], Г. Пурій [11], І. Рекуненко [12], І. Шкільник [13] тощо.

Проте в більшості праць лише розглядається вплив на ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора по окремих групах факторів, що зумовляє необхідність комплексного підходу до такого дослідження.

Мета даної статті полягає в ідентифікації та комплексному дослідженні факторів впливу на ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора в сучасних умовах економічного розвитку, розробці тактичних і стратегічних напрямів підвищення ефективності такої діяльності.

Діяльність суб'єктів фінансового сектора передбачає залучення відповідного капіталу з метою покриття збитків окремих суб'єктів економіки, створює передумови для вивільнення коштів і більш ефективного їх подальшого використання, знижує невизначеність при фінансовому плануванні діяльності суб'єктів підприємництва, скорочує витрати на управління ризиками економічної діяльності.

Існує ряд підходів до класифікації факторів впливу на діяльність суб'єктів фінансового сектора. Так, за одним з підходів фактори впливу поділяються на економічні, політичні та історичні (рис. 1).

Згідно з іншим підходом щодо класифікації факторів впливу на діяльність суб'єктів фінансового сектора виділяють зовнішні та внутрішні фактори (табл. 1).

Фактори внутрішнього середовища знаходяться під постійним впливом факторів зовнішнього середовища, яке динамічно змінюється, впливає на якість системи реалізації фінансових продуктів, на ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора в цілому. Вплив реалізації фінансових продуктів високої та низької якості на ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора представлено на рис. 2.

Діяльність у сфері виявлення, аналізу факторів впливу на ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора необхідно проводити з урахуванням конкретних складових як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Суб'єкт фінансового сектора – той, пропонує на ринку фінансові продукти високої (низької) якості, забезпечує високий (низький) ступінь лояльності клієнтів, високий (низький) рівень доходності, високі (низькі) фінансові результати діяльності, можливість зниження (підвищення) цін на фінансові продукти [2; 5].

Забезпечення високої якості фінансових продуктів пов'язане з організацією їх продажів і сприяє підвищенню ефективності діяльності суб'єктів фінансового сектора в цілому.



Рис. 1. Фактори впливу на ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора

Наприклад, розвиток галузей промисловості призводить до зростання окремих видів фінансових послуг, що пов'язані з підприємництвом; інвестиційна привабливість впливає на процес залучення інвестицій окремими суб'єктами фінансового сектора; розвиток тіньового ринку призводить до зростання відповідних схем відмивання грошей за участю суб'єктів фінансової системи, що обумовлює недовіру суб'єктів економічної діяльності до неї. Політична нестабільність впливає на розвиток економіки, а отже й фінансової сфери. Незадовільний стан законодавства у фінансовій сфері ускладнює механізми функціонування фінансової системи, виважену державну політику у фінансовій сфері, державний нагляд і контроль, створює ряд обмежень щодо розміщення резервів тощо. Історичні фактори формують довіру, загальне відношення економічних суб'єктів до фінансової системи [2].

Розглянемо вплив на ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора інвестиційного та фінансового менеджменту. *Інвестиційний менеджмент* сприяє підвищенню ефективності діяльності суб'єктів фінансового сектора шляхом: забезпечення достатньої інвестиційної підтримки темпів розвитку діяльності; оптимізації співвідношень між прибутковістю та ризикованістю інвестиційної діяльності, між ліквідністю та прибутковістю інвестиційного портфеля; забезпечення достатнього обсягу формування інвестиційних ресурсів відповідно до потреб діяльності суб'єктів фінансового сектора; забезпечення узгодженості інвестиційних рішень з державними вимогами щодо розміщення резервів тощо [6; 9; 11]. На діяльність суб'єктів фінансового сектора впливає *фінансовий менеджмент*, який сприяє підвищенню її ефективності шляхом: забезпечення достатнього обсягу капіталу суб'єктів для формування необхідних

темтів їх розвитку; забезпечення умов формування капіталу суб'єктів; створення умов для максимізації дохідності використання капіталу при відповідному рівні фінансового ризику; мінімізації ризиків формування (втрати) капіталу внаслідок діяльності суб'єктів; створенню умов для інфляційного захисту капіталу тощо [8; 14].

Важливим аспектом забезпечення ефективності діяльності суб'єктів фінансового сектора виступає якість фінансового обслуговування. Також фактором впливу на ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора є рівень капіталізації (наприклад, низький рівень капіталізації фінансової системи унеможлиблює її суб'єктів приймати на себе великі ризики, вимагає перерозподілу таких ризиків, як правило, за участю іноземних суб'єктів фінансового сектора).

Додатковими чинниками впливу на ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора виступають: недостатня можливість довгострокового розміщення резервів, надмірна кількість суб'єктів фінансового сектора у фінансовій системі, слабкий рівень розвитку систем перерозподілу ризиків між суб'єктами тощо.

Ефективність діяльності досліджуваних суб'єктів визначається насамперед фінансовою стійкістю, стабільністю, платоспроможністю, надійністю та рентабельністю здійснення фінансових операцій. У відповідності цим критеріям зацікавлені суб'єкти фінансового сектора, бо фінансова нестабільність загрожує розвитку їх діяльності. Управління портфелем фінансових послуг (для досягнен-

ня такої його структури, яка б забезпечувала оптимальне співвідношення між безпекою й прибутковістю) є одним із основних чинників забезпечення фінансової надійності суб'єктів фінансового сектора. На платоспроможність таких суб'єктів (здатність у будь-який час виконувати зобов'язання із укладених договорів) впливають зовнішні фактори (інфляція; зміна законодавства; кон'юнктура ринку; природні явища; соціальні потрясіння) та внутрішні фактори (стратегія суб'єктів фінансового сектора і механізм її реалізації; масштаби діяльності суб'єктів та її диверсифікація; ефективність інвестиційної діяльності, структура інвестиційного портфеля) [4; 10; 13].

Законодавчо визначено умови, які забезпечують відповідний рівень платоспроможності суб'єктів фінансового сектора (наявність сплаченого статутного фонду; наявність гарантійного фонду; створення резервів, достатніх для майбутніх виплат; перевищення фактичного запасу платоспроможності суб'єктів над розрахунковим нормативним запасом) [9].

Основним показником ефективності діяльності суб'єктів фінансового сектора є їх рентабельність. Показники рівня рентабельності фінансових операцій не повинні бути занадто високими чи низькими. Наприклад, низькі показники призведуть до зниження можливості самоокупності витрат, при цьому ситуацію можна стабілізувати або змінюю обсягів відповідальності по окремих видах фінансових послуг, або приведенням у відповідність системи цін на такі послуги [7].

Таблиця 1

Внутрішні та зовнішні фактори впливу на діяльність суб'єктів фінансового сектора [1 – 4; 6; 8; 12; 14]

Внутрішні фактори впливу	Зовнішні фактори впливу *
<ul style="list-style-type: none"> – Якісний вибір цільового сегмента; – орієнтація діяльності на клієнта; – вірний розрахунок ціни на фінансову послугу; – стратегія перерозподілу ризиків; – кваліфікованість продажів фінансових послуг; – професіоналізм при оцінці завданих збитків; – можливість своєчасного врегулювання збитків; – адекватний фінансовий менеджмент при формуванні резервів для подальших виплат; – адекватний інвестиційний менеджмент; – кваліфікація кадрового потенціалу суб'єктів; – якісна система контролю параметрів діяльності суб'єкта; – система якісного стратегічного планування діяльності суб'єктів, система організаційних структур; – рівень розроблення каналів продажу фінансових продуктів (роздрібних, мережевих, он-лайн-продажів); – властивості фінансових продуктів; – якість фінансових продуктів 	<ul style="list-style-type: none"> – Рівень життя населення; частка коштів на придбання фінансових продуктів; – фінансова стабільність економіки; – чисельність населення, його віковий склад, рівень зайнятості, пенсійний вік, рівень освіти; – рівень кадрового та наукового забезпечення ринку; – наявність міждержавних домовленостей у фінансовій сфері; – культурний спадок країни у фінансовій сфері; – вплив науково-технічного прогресу на діяльність суб'єктів фінансової системи; – фактори місткості та насиченості ринку; – фактори системи захисту прав споживачів; інформаційна закритість фінансового ринку; – фінансове шахрайство; – ступінь залучення суб'єктів фінансового сектора до вирішення окремих питань фінансової сфери; – рівень фінансової культури населення; – рівень впровадження інформаційних систем і технологій у фінансову сферу; – відсутність (наявність) якісної, доступної звітності суб'єктів фінансового сектора, методів обробки даних; – відсутність (наявність) бази даних збиткових суб'єктів фінансового сектора, недобросовісних суб'єктів економіки; – відсутність (наявність) механізмів ефективною взаємодії складових фінансової системи; – рівень розвитку інфраструктури фінансового ринку; – нерозвиненість фінансового посередництва, професійних оцінювачів фінансових ризиків; – фіктивність значної частки фінансових операцій на ринку; – рівень покриття ризиків; – нерозвиненість довгострокових видів фінансових послуг

* Частина таких факторів наведена на рис. 1.

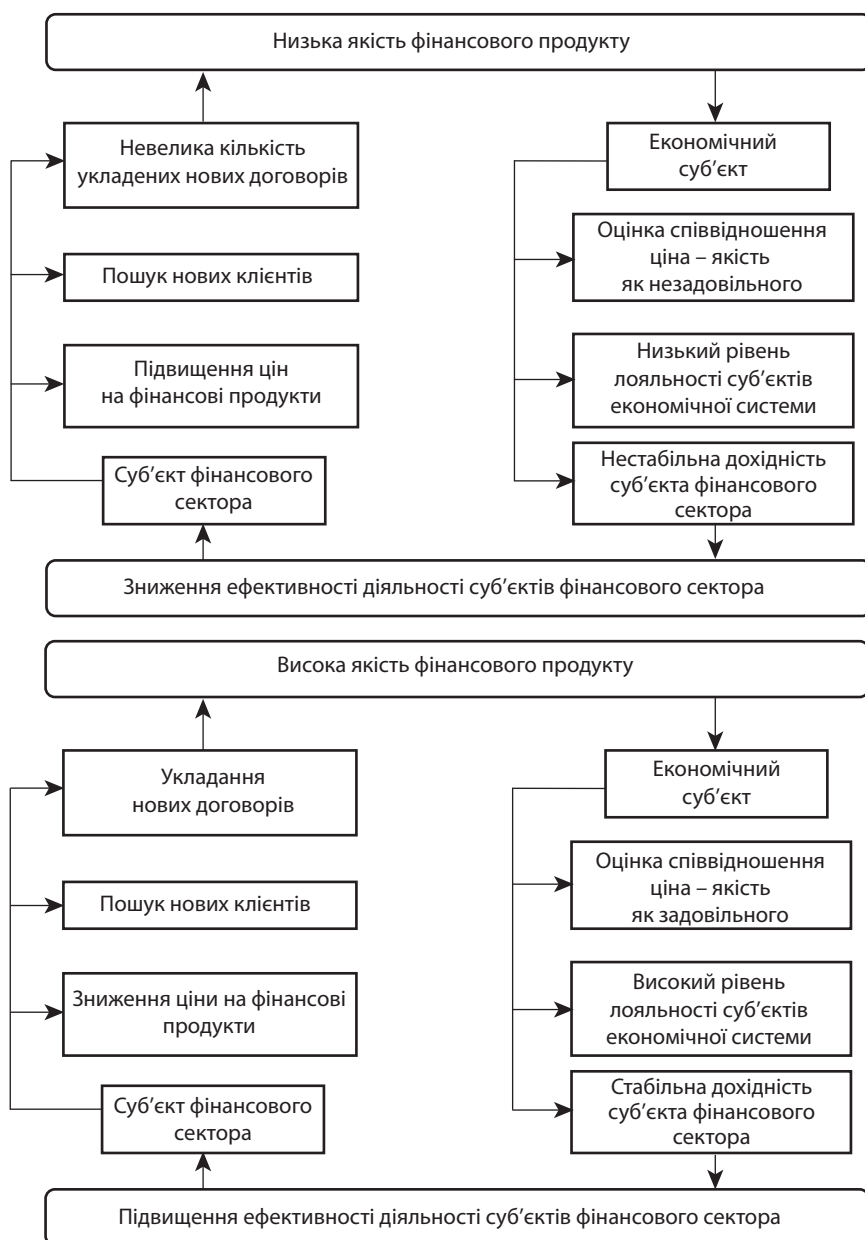


Рис. 2. Вплив політики реалізації фінансових продуктів високої та низької якості на ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора

На рис. 3 зображено загальні вимоги до забезпечення фінансової стійкості суб'єктів фінансового сектора в умовах відносної економічної нестабільності [4; 11; 14].

Для підвищення ефективності діяльності суб'єктів фінансового сектора в сучасних умовах господарювання є необхідним забезпечити: відповідність умов їх діяльності потребам окремих суб'єктів економічної системи, конкурентоспроможність, прийнятну вартість, відповідне оформлення фінансових продуктів, зручність при укладанні договору та якість його підготовки, ділову активність суб'єктів фінансового сектора, зіставлення обсягів їх капіталу, відповідний рівень сплаченого статутного капіталу, показники структури активів, які визначають рівень платоспроможності тощо. Ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора залежить від якісного використання відповідних ресурсів та їх структури. На структуру та ефективність використання цих ресурсів мають вплив перелічені вище зовнішні та внутрішні фактори.

ВИСНОВКИ

На ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора впливає система внутрішніх і зовнішніх факторів (інфляція, стратегічні засади функціонування цих суб'єктів, особливості їх маркетингу та менеджменту, недосконалість законодавчої бази, організаційного забезпечення, рівень капіталізації таких суб'єктів, нерозвиненість системи перерозподілу ризиків, політична нестабільність, недовіра суб'єктів економіки до фінансової системи, рівень кваліфікації кадрів у фінансовій сфері, інформаційна закритість фінансової системи тощо). При забезпеченні ефективної діяльності суб'єктів фінансового сектора стає можливим проведення кількісних і якісних змін для подальшого забезпечення зростання потенціалу фінансової системи в майбутньому. Висока ефективність діяльності суб'єктів фінансового сектора забезпечить їм платоспроможність, рентабельність, здатність виконувати всі свої зобов'язання у повному обсязі перед суб'єктами економічної системи, можливість вчасно

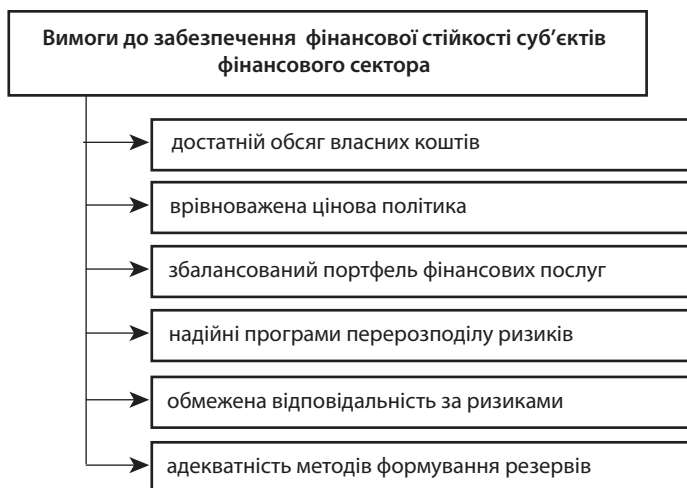


Рис. 3. Вимоги до забезпечення фінансової стійкості суб'єктів фінансового сектора

реагувати на зміну зовнішніх і внутрішніх факторів функціонування економіки. Підвищення ефективності діяльності суб'єктів фінансового сектора можливо за рахунок посилення їх фінансової стійкості, стабільності, платоспроможності та рентабельності, забезпечення ефективного державного регулювання, нагляду у фінансовій сфері, врахування успішного міжнародного досвіду розвитку фінансової сфери; вдосконалення законодавчої бази у фінансовій сфері; створення фонду гарантування виплат; підвищення рівня фінансової культури суб'єктів економічної діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Азаренкова Г. М.** Фінансові потоки в системі економічних відносин : монографія / Г. М. Азаренкова. – Х. : ВД «ІН-ЖЕК», 2006. – 328 с.
2. **Балук Н. Р.** Модель поведінки споживачів страхових послуг за концепцією маркетингу / Н. Р. Балук // Вісник Львівської комерційної академії. – 2009. – № 30. – С. 21 – 29.
3. **Бланд Д.** Страхування: принципи і практика / Д. Бланд. – М. : Финансы та статистика, 2007. – 416 с.
4. **Добош Н. М.** Оцінка фінансової стійкості страховика / Н. М. Добош // Формування ринкової економіки в Україні : науковий збірник. – Львів, 2009. – № 19. – С. 207 – 212.
5. **Зубець А. Н.** Страховий маркетинг : учеб. пособие / А. Н. Зубець. – М. : АНКІЛ, 2008. – 251 с.
6. **Крейдич М. І.** Інвестиційна діяльність страхових компаній / М. І. Крейдич // Фондовий ринок. – 2010. – № 48. – С. 18 – 21.
7. **Лісовал В. П.** Оцінка результатів діяльності страхової компанії / В. П. Лісовал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_2/Lisoval_209.htm – Назва з екрану.
8. **Луняков О. В.** Динамические взаимосвязи основных сегментов финансового рынка Украины / О. В. Луняков // Бизнес Информ. – 2012. – № 9. – С. 256 – 261.
9. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dfp.gov.ua
10. **Петренко М. В.** Теоретичні аспекти формування фінансових рішень у сучасному ринковому середовищі / М. В. Петренко // Бизнес Информ. – 2013. – № 3. – С. 323 – 327.
11. **Пурій Г. М.** Інституційне забезпечення розвитку фінансового ринку України / Г. М. Пурій // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 95 – 101.

12. **Рекуненко І. І.** Інфраструктура фінансового ринку: сучасний стан та перспективи розвитку : монографія / І. І. Рекуненко – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 411 с.

13. **Школьник І. О.** Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: Монографія / І. О. Школьник. – Суми: ВВП «Мрія» ТОВ, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

14. **Юрченко Л. А.** Фінансовий менеджмент страховщика : учеб. пособие / Л. А. Юрченко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 199 с.

REFERENCES

Azarenkova, H. M. *Finansovi potoky v systemi ekonomichnykh vidnosyn* [Financial flows in the system of economic relations]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Baluk, N. R. "Model povedinky spozhyvachiv strakhovykh posluh za kontseptsiiu marketynhu" [Model behavior of insurance consumers on the concept of marketing]. *Visnyk LKA*, no. 30 (2009): 21-29.

Bland, D. *Strakhuvannia: pryntsypp i praktyka* [Insurance: Principles and Practice]. Moscow: Finansy ta statystyka, 2007.

Dobosh, N. M. "Otsinka finansovoi stiikosti strakhovyya" [Assessment of financial stability of the insurer]. *Formuvannia rynkovoi ekonomiky v Ukraini*, no. 19 (2009): 207-212.

Kreidykh, M. I. "Investytsiina diialnist strakhovykh kompanii" [The investment activities of insurance companies]. *Fondovy ry-nok*, no. 48 (2010): 18-21.

Lisoval, V. P. "Otsinka rezultativ diialnosti strakhovoi kompanii" [Evaluation of the performance of the insurance company]. http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_2/Lisoval_209.htm

Luniakov, O. V. "Dinamicheskie vzaimosvizi osnovnykh segmentov finansovogo rynku Ukrainy" [Dynamic relationship major segments of the financial market of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 9 (2012): 256-261.

Ofitsiyni sait Derzhavnoi komisii z rehuliuвання rynkiv finansovykh posluh Ukrainy. www.dfp.gov.ua

Petrenko, M. V. "Teoretychni aspekty formuvannia finansovykh rishen u suchasnomu rynkovomu seredovyshchi" [Theoretical aspects of financial decisions in today's market environment]. *Biznes Inform*, no. 3 (2013): 323-327.

Purii, H. M. "Instytutsiine zabezpechennia rozvytku finansovoho rynku Ukrainy" [Institutional support for the development of the financial market of Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 2 (2010): 95-101.

Rekunenko, I. I. *Infrastruktura finansovoho rynku: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku* [Financial market infrastructure: current state and prospects]. Sumy: UABS NBU, 2013.

Shkolnyk, I. O. *Finansoviy rynek Ukrainy: suchasnyi stan i stratehiia rozvytku* [The financial market of Ukraine: current state and development strategy]. Sumy: Mriia TOV; UABS NBU, 2008.

Yurchenko, L. A. *Finansovyy menedzhment strakhovshchika* [Financial management of the insurer]. Moscow: YUNITI-DANA, 2009.

Zubets, A. N. *Strakhovoy marketing* [Insurance marketing]. Moscow: ANKIL, 2008.

СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЧЕРЕЗ ТРАНСФОРМАЦІЮ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ

КУЛЬПІНСЬКА Л. К.

УДК 336.7:330.322

Кульпінська Л. К. Стимулювання інвестиційного розвитку через трансформацію діяльності державних банків

У статті висвітлюється значущість державних корпорацій і державних фінансових установ у стимулюванні інвестицій в основний капітал країни та розглядаються проблеми підвищення ефективності діяльності цих установ у світі та в Україні. Розглядається державний сектор країн, що розвиваються, через призму діяльності державних фінансових і нефінансових корпорацій. Аналізуються теорії позитивних і негативних рис здійснення державного інвестування через банки з державною власністю. Аналізується роль державних фінансових корпорацій в Україні, зокрема, у кредитуванні та розширенні портфелю придбаних державних облігацій і пропонуються шляхи її підвищення у світлі необхідності спрямування коштів в інвестиційний розвиток.

Ключові слова: державні компанії, інвестиції в основний капітал, державні облігації.

Рис.: 1. **Бібл.:** 9.

Кульпінська Лідія Кирилівна – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент, кафедра фінансів та фінансово-економічної безпеки, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (вул. Чигоріна, 57, Київ, 01601, Україна)

E-mail: kulpinskaya@mail.ru

УДК 336.7:330.322

Кульпинская Л. К. Стимулирование инвестиционного развития через трансформацию деятельности государственных банков

В статье рассматривается значение государственных корпораций и государственных финансовых учреждений в стимулировании инвестиций в основной капитал страны и рассматриваются проблемы повышения эффективности деятельности этих учреждений в мире и в Украине. Рассматривается государственный сектор развивающихся стран сквозь призму деятельности государственных финансовых и нефинансовых корпораций. Анализируются теории положительных и отрицательных черт осуществления государственного инвестирования через банки с государственной собственностью. Анализируется роль государственных финансовых корпораций в Украине, в частности, в кредитовании и расширении портфеля приобретенных государственных облигаций и предлагаются пути ее повышения в контексте необходимости направления средств в инвестиционное развитие.

Ключевые слова: государственные компании, инвестиции в основной капитал, государственные облигации.

Рис.: 1. **Библ.:** 9.

Кульпинская Лидия Кирилловна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, доцент, кафедра финансов и финансово-экономической безопасности, Украинский государственный университет финансов и международной торговли (ул. Чигорина, 57, Киев, 01601, Украина)

E-mail: kulpinskaya@mail.ru

UDC 336.7:330.322

Kulpinska L. K. Stimulating Investment Development Through Transformation of State Banks Activity

The article considers significance of state corporations and state financial institutions in stimulation of investments into the fixed capital of the country and considers problems of increase of efficiency of activity of these institutions in the world and Ukraine. It considers the state sector of the developing countries through the prism of activity of state financial and non-financial corporations. It analyses theories of positive and negative features of carrying out state investing through state-owned banks. It analyses the role of state financial corporations in Ukraine, in particular, in crediting and expansion of the portfolio of acquired governmental bonds and offers ways of its increase in the context of necessity of directing funds into investment development.

Key words: state companies, investments into fixed capital, government bonds.

Pic.: 1. **Bibl.:** 9.

Kulpinska Lidiya K. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow, Associate Professor, Department of Finance and Economic Security, Ukrainian State University of Finance and International Trade (vul. Chygorina, 57, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: kulpinskaya@mail.ru

Уповільнення темпів зростання інвестицій в основний капітал та їх падіння у першому півріччі 2013 р. обумовлює необхідність трансформації економічної системи таким чином, щоб в інвестиційному процесі були задіяні як приватні, так і державні суб'єкти економічної діяльності. У Державній програмі активізації розвитку економіки на 2013 – 2014 рр. [1] зазначено, що «необхідність модернізації виробництва та структурної перебудови економіки потребує створення умов для акумулювання інвестиційних ресурсів і посилення інвестиційного потенціалу економіки». Окрім того, жорстка монетарна політика, особливо після початку фінансової кризи 2008 р., призвела до зростання відсоткових ставок за кредитами, дефіциту ресурсів і скорочення можливостей приватного сектора до фінансування інвестицій та інновацій. Як показав досвід ряду країн, що розвиваються, зокрема Китаю, Бразилії та ін., спрямування діяльності державних підприємств на інвестиційний розвиток у певні періоди виявлялося позитивним чинником зростання економіки.

Розробка теоретико-практичних проблем організації системи фінансів державних підприємств є принципово новою для української економічної науки. Окремі питання, присвячені проблемам фінансової діяльності підприємств державного сектора в умовах ринку, відображені в роботах М. Д. Білик, Є. А. Удовицької, В. М. Мотриченка, А. І. Колганова, М. Х. Корецького, І. О. Луїної та інших. Однак їх роль у процесі підвищення стимулювання інвестиційної діяльності та механізми збільшення прямого впливу їх діяльності на підвищення інвестицій в основний капітал залишається недостатньо дослідженою як у вітчизняних, так і зарубіжних дослідженнях.

Мета статті – розглянути роль державних фінансових підприємств, проаналізувати позитивні та негативні чинники їх діяльності задля вироблення рекомендацій щодо трансформації їх діяльності як суб'єктів інвестиційного процесу.

Державний сектор займає близько 12% ВВП України. Формування сприятливих умов для прибуткової діяльно-

сті підприємств державного сектора, і зокрема фінансових корпорацій, є важливою передумовою скорочення дефіциту державних фінансів, сприяння ефективному фінансовим перерозподілу ресурсів та підвищенню ефективності функціонування економічної системи. Це досягається, зокрема, через збільшення податкових надходжень, підвищення ринкової вартості підприємств для подальшого продажу через механізми приватизації, реструктуризацію підприємств, їх рекапіталізацію (зокрема, банків). Однак стійкість підприємств державного сектора та державних фінансових корпорацій є поняттям комплексним і викликає ряд дискусій щодо необхідності зниження частки державного сектора через його низьку ефективність.

З іншого боку, є ряд підтверджень ефективності державного сектора економіки у країнах, що розвиваються. Так, у Китаї, де 60% банківського сектора знаходиться в руках держави, обсяги кредитних вкладень і інвестицій в основний капітал випередили за темпами приросту більшість країн світу у період 2008 – 2012 рр. Окрім того, деякі цифри підтверджують суттєве зростання ринкової капіталізації підприємств державного сектора завдяки більш ефективному втручанню з боку держави. Так, капіталізація найбільшого російського банку «Сбербанк» з 2001 р. по 2012 р. виросла більше, ніж в 40 разів, і тижневик The Economist поставив її на друге місце у світі після компанії Apple за темпом приросту на вкладений в акції капітал: 100 доларів США, вкладені в акції даного банку 10 років тому, принесли б 3772 долари прибутку станом на початок 2012 р., тоді як акції компанії Apple принесли б 3919. Акції бразильської державної добувної компанії Vale принесли б 1250 дол. прибутку.

За підрахунками тижневика The Economist, 13 найбільших нафтових компаній, що контролюють більш, ніж три чверті світових запасів нафти, повністю підтримуються державою. Як приклад наводиться найбільший світовий виробник природного газу – компанія Газпром. Успішні з точки зору фінансової стійкості фірми можна знайти майже в будь-якій галузі. China Mobile є крупним мобільним оператором з 600 млн користувачів. Державна корпорація Tione Basic Industries із Саудівської Аравії є однією з найбільш прибуткових у світі компаній виробників хімічних речовин. Сбербанк Росії є третім за величиною банком Європи за ринковою капіталізацією. Дубай Портс є третім за величиною у світі оператором портів. Державна авіакомпанія Emirates збільшує продаж на 20% у рік [2].

Державні компанії складають 80% від вартості фондового ринку в Китаї, 62% в Росії і 38% у Бразилії. На їх частку припадала третина прямих іноземних інвестицій серед країн, що розвиваються, у період між 2003 і 2010 рр. Ще вищою є їх частка найбільших придбань державними компаніями Китаю, а також зростає частка найбільших фірм: три китайські державні компанії увійшли в десятку найбільших компаній за обсягом виручки, проти лише двох європейських.

Незважаючи на останні тенденції приватизації та дерегулювання, ці компанії продовжують домінувати світовою економікою. У розвинених країнах до цього часу велика кількість державних компаній або компаній з домінуючою часткою держави керує стратегічними секторами. Наприклад, Франція володіє 85%, енергетичної компанії EDF, Японія – 50% тютюну Японії та Німеччина – 32% Deutsche Telekom. Ці державні підприємства виробляють товарів на

загальну суму майже 2 трильйони доларів, і в них задіяно близько 6 млн чоловік.

Найпримітніше, що державні підприємства в країнах, що розвиваються, залишаються більш поширеними і складають більшу частину ринкової капіталізації Китаю та Росії на фондових ринках і на них припадає 28 зі 100 найбільших компаній у світі. При цьому сам державний сектор у цілому перебуває в стані скорочення. У даний час він становить лише близько однієї третини ВВП Китаю та Росії, проти майже 100% його два десятиліття тому. Але це зниження, на думку деяких дослідників, є результатом селективного скорочення, а не лібералізації [3].

Це привело до декількох парадоксів. Державні підприємства стали багатшими і більш потужними, незважаючи на те, що загальний обсяг сектора скорочується і уряди посилюють контроль за їх впливом на підприємства навіть у приватному секторі. Концентрація влади в найближче оточення підприємств державного сектора набрала обертів в останнє десятиліття: наприклад, 121 найбільше державне підприємство Китаю показало зростання їх сукупних активів з 360 млрд дол. США у 2002 р. до \$ 2,9 трлн у 2010 р. (хоча їх частка у ВВП знизилася). Фінансова криза дала додатковий поштовх для цього: у 2009 р. близько 85% банківських кредитів Китаю обсягом еквівалентним 1,4 трлн доларів пішли в державні компанії.

На сьогоднішній день через ці корпорації здійснюється контроль, спрямований на регулювання загального стану економіки. Так, Народний банк Китаю (НБК) дозволив п'яти найбільшим банкам країни збільшити обсяги кредитування в першому кварталі 2012 р. не більше, ніж на 5% у порівнянні з тим самим періодом 2011 р. Крім того, НБК вимагає, щоб на перший і другий квартали припадало по 30% обсягів кредитування за рік, на третій і четвертий – по 20%.

Аналіз ролі державних банків в інвестиційному процесі різними дослідниками показав неоднотайні позиції щодо їх значимості в інвестиційному процесі.

Виділяють три основні причини, чому державні банки переважно зазнали невдач. По-перше, урядові чиновники не стикаються зі стимулами, які сприяють операціям добре функціонуючих банків. Урядові чиновники мають тенденцію не володіти знанням кредитного аналізу, а також приватних банків, і у них, як правило, не з'являється зацікавленості уряду в максимальній економічній ефективності.

По-друге, політично мотивоване виділення коштів на корумповані схеми має негативні наслідки для політичної і соціальної системи регіону або країни. Контрольовані державою банки стають живильним середовищем для корупції виборних і призначуваних чиновників, фінансових регулюючих органів і судів. Вони не тільки перешкоджають зростанню економіки, а й послаблюють основні політичні й бюрократичні інститути, від яких залежить демократія та дотримання верховенства закону.

По-третє, контрольовані державою банки, за словами професора Джерарда Капріо, є «збитковими машинами», оскільки вони не орієнтовані на прибутковність або агресивне виконання погашення кредиту, а швидше на корисні політичні контакти з фінансуванням, втрата контрольованих державою банків представляє собою основні фінансові витрати для уряду [4]. Ці бюджетні видатки витісняють урядові ініціативи, а також, враховуючи великий розмір збитків, можуть становити загрозу для платоспроможності держави і ставати джерелом інфляційного фінансування дефіциту.

Іншими дослідниками було проаналізовано приватизацію банківського сектора в різних країнах. Вони виявили помітне поліпшення стану банківської системи в Аргентині з позиції рентабельності, ефективності та прибутковості капіталу при погіршенні якості активів. Вони також наводять приклад Бразилії, який виявив, що приватизація банків поліпшила рентабельність власного капіталу, рентабельність активів і сукупну продуктивність факторів виробництва. Інший приклад щодо цього періоду стосується Східної Європи (Болгарія, Чехія, Хорватія, Угорщина, Польща та Румунія), який засвідчив, що загальна рентабельність і рентабельність активів покращилися. У Мексиці приватизація банків не тільки поліпшила співвідношення ціни щодо активів, а й внесла позитивні зміни до стану проблемних боргів. Відзначені автори також проаналізували ефективність приватизації банків у Пакистані, і їх результати показали, що рентабельність банків покращилася [5]. Таким чином, важливим індикатором є зміна прибутковості державної фінансової установи після поступового продажу.

З іншого боку, держава може бути зацікавлена у існуванні державних фінансових корпорацій, які забезпечують фінансування секторів, що є неприбутковими з точки зору бізнес-ефективності, але забезпечують високий рівень соціальної віддачі. Проте, існує ряд можливостей для фінансування державних фінансових корпорацій, серед яких варто відзначити такі:

- ✦ *Перехресні субсидії з інших сфер бізнесу державної фінансової корпорації.*

Ця модель передбачає ведення бізнесу державною фінансовою корпорацією у типових для приватного сектора сегментах ринку. Як зазначалося, це передбачає більшу участь у видах діяльності, в яких приватний сектор має порівняльні переваги. Ефект такої участі є нейтральним у тому разі, якщо державна фінансова корпорація грає за ринковими правилами та конкурує з іншими банками. Однак, якщо вона працює «не за правилами», наприклад, пропонуючи корпоративним клієнтам ставки за кредитами, що є нижчими, ніж ринкові, це може призвести до усунення приватного сектора від таких видів діяльності та мати негативні фінансові наслідки.

- ✦ *Прямі субсидії.*

Держава може надавати прямі субсидії для кредитування цільових секторів економіки. Така модель може працювати, однак у деяких випадках цього може бути недостатньо для забезпечення умов стійкості державної фінансової корпорації. Прямі субсидії передбачають існування бізнес-моделі, яка дозволяє державній фінансовій корпорації працювати стабільно, що не завжди є так. Головною перевагою прямих субсидій є можливість їх надання будь-якій банківській установі, державній чи приватній, та не спричиняє негативних ефектів від втручання державних фінансових корпорацій у сфери приватного бізнесу. Приватні комерційні банки, вірогідно, більш повільно спрямовували б субсидії на цільові сектори економіки, порівняно з державними, оскільки вони можуть потребувати часу для знайомства та встановлення зв'язків з учасниками цього сектора, який може виявитися новим для них. Надання часткових гарантій є альтернативним способом прямої підтримки кредитування цільових секторів.

- ✦ *Кредитні лінії з субсидуванням відсоткових ставок.*

Кредитні лінії є потужним механізмом фінансуванням у разі відсутності інших альтернатив. Проте вони спричиняють значне викривлення у структурі ризик-менеджменту

державної фінансової корпорації. Ті державні фінансові корпорації, що залежать від кредитних ліній, зацікавлені в інвестуванні усіх коштів, які вони отримують від держави, та обмежують свою діяльність обсягами коштів, наданих державою. Кредитні лінії можуть породжувати зв'язок між державою та кінцевим отримувачем коштів, що створює можливість для політичного втручання та неефективного управління портфелем державної фінансової корпорації.

- ✦ *Ерозія капіталу державної фінансової корпорації, спрощені регуляторні вимоги та контроль.*

Деякі державні фінансові корпорації можуть фінансувати неприбуткові проекти в умовах полегшеного регуляторного режиму та контролю з боку держави, порівняно з іншими фінансовими установами. Цей механізм дозволяє ігнорувати неефективність та політичне втручання у діяльність корпорації. Державні фінансові корпорації зі слабким режимом регулювання, ймовірно, потребуватимуть періодичної рекапіталізації, що створює їх залежність від власника та негативно впливає на його невтручання у прийняття управлінських рішень. Слід уникати застосування такого підходу та використовувати однакові регуляторні вимоги для усіх учасників ринку.

- ✦ *Депозити населення.*

Через брак бюджетних коштів багатьох держав дозволяють державним фінансовим корпораціям приймати депозити. Рішення про надання дозволу на прийом депозитів від приватного сектора має, у першу чергу, ґрунтуватися на цілях державної фінансової корпорації та мати на меті їх досягнення, а не лише забезпечувати виконання банківських вимог щодо фінансування. Тобто, дозвіл на ведення депозитних операцій мають отримувати виключно ті державні фінансові корпорації, метою яких є розвиток депозитного ринку. Важливо також відзначити, що депозитна діяльність вимагає більш прискіпливого контролю з боку наглядових органів, якщо порівнювати цей вид діяльності з корпоративним кредитуванням. Більше того, фінансування неприбуткових видів діяльності за рахунок депозитів суперечить завданню стійкості державної фінансової корпорації та вимагатиме її регулярної рекапіталізації. Цілком логічно, що, як і в попередньому випадку, такого підходу слід уникати.

- ✦ *Залучення коштів на ринках капіталу.*

Фінансування за рахунок випуску облігацій є хорошою практикою, оскільки це дозволяє уникати впливу держави на процес прийняття кредитних рішень державної фінансової корпорації, сприяє її легітимізації як комерційного банку та заохочує менеджмент до вищої ефективності. Залучення коштів на ринках капіталу є доцільним у тому разі, якщо державна фінансова корпорація не отримує достатніх гарантій з боку держави [6].

Недавня економічна криза підштовхнула відновлення інтересу до контрольованих державою банків. Криза підтвердила збитки політично мотивованого кредитування розвинених країн. Слабко контрольована політика квазі-державних установ США Фреді Мак і Фанні Мей, на які припадало більше половини фінансування іпотечних кредитів, стала однією з головних причин фінансової кризи. Існують чіткі докази того, що політичні мотиви призвели до навмисного прийняття ризиків і погіршення стандартів андеррайтингу в цих установах після 2003 р., що стало важливим компонентом іпотечного буму 2004 – 2007 років. Уряд різко збільшив квоти фінансування, тому ці квазі-державні установи надавали кредити фізичним

особам з низьким рівнем доходів і кредитоспроможністю, причому коло позичальників було обмеженим. Як неминучий наслідок, стандарти кредитування були пом'якшені.

У роботі, присвяченій аналізу фінансових криз і ролі державних банків, стверджується, що в переважній більшості випадків провина покладається на державні банки. Вони мають більш низьку рентабельність, мають більший обсяг проблемних кредитів, менш ефективні і мають великі портфелі державних цінних паперів [7]. Вони також використовуються як політичні інструменти та їх наявність пов'язана з кризою.

Менше з тим, наявність державних банків усе ще може мати позитивні наслідки. Теоретично, вони можуть допомогти розпочинати певний вид бізнесу на основному ринку, вирішувати проблеми збоїв ринкового механізму, розширення доступу, вести себе протициклічно і т. ін. Є, звичайно, історії успіху, такі як Banco Estado Чилі та Банк Розвитку Південної Африки [8]. Також зазначено, що ряд даних засвідчили, що державні банки розширилися під час кризи, що, безсумнівно, сприяло мінімізації кредитного дефіциту і допомогло більш продуктивним компаніям у розвинених країнах і країнах, що розвиваються.

В Україні роль державних банків, навіть після їх рекапіталізації урядом починаючи з 2009 р., не стала ключовою у відновленні економічного зростання. Їх роль зводилася переважно до придбання державних облігацій ОВДП у свій портфель, оскільки останні характеризуються меншим ступенем ризику, порівняно з кредитуванням реального сектора, є ефективним інструментом ліквідності і рівень їх дохідності дозволяє підтримувати процентну маржу на рівні 4-5% (їх сумарний обсяг у банківській системі складає 77 млрд грн, за даними НБУ, однак більша частина, за нашими розрахунками, знаходиться у портфелі державних банків) (рис. 1).

Найбільший приріст ОВДП у портфелі НБУ було відзначено у 2013 р. – 35 млрд грн (за 8 місяців року). При цьому в портфелях державних банків також спостерігався суттєвий приріст ОВДП. Тобто значні суми коштів, які могли бути спрямовані на кредитування реального сектора економіки, спрямовувалися державними банками на покриття бюджетного дефіциту. Так, загальний обсяг цінних паперів на продаж Ощадбанку та Укрексімбанку, до яких переваж-

но входять ОВДП, збільшився за перше півріччя 2013 р. на 28 млрд грн – з 31,7 млрд грн до 59,8 млрд грн, згідно з даними НБУ [9]. Це ті кошти, які потенційно могли бути спрямовані на кредитування реального сектора економіки, а не на фінансування непрямим шляхом соціальних витрат. Показники прибутковості цих фінансових установ були негативними протягом 2009 – 2011 рр., що вимагало вливання коштів у їх капітал з боку держави. Досягнення ними рівня прибутковості за рахунок низької вартості залучення ресурсу та високої дохідності ОВДП утримує їх від вкладення від значимих у плані інвестиційного розвитку проектів і вимагає трансформації моделі їх функціонування в економіці.

ВИСНОВКИ

Світовий досвід показав вагому роль державних корпорацій в окремих країнах у відновленні економічного зростання через збільшення інвестицій в основний капітал після початку світової фінансової кризи 2008 р. При цьому державні фінансові установи виявилися вагомими елементами системи перерозподілу кредитного ресурсу. Діяльність найбільших державних фінансових установ України більшою мірою спрямована на придбання державних цінних паперів, однак ці кошти потенційно могли бути спрямовані на інвестиційний розвиток, що вимагає вироблення нових механізмів їх функціонування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013 – 2014 роки. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187.
2. The Best and Worst Stocks of the Past Decade // The Economist. February 18th 2012. p. 54.
3. Shapiro D. et al. The international activities and impacts of state-owned enterprises. – Simon Fraser University, July 27, 2009.
4. Caprio G. Macro Financial Determinants of the Great Financial Crisis: Implications for Financial Regulation // Working Paper 26088. October 2010.
5. Clarke, G., Cull, R., & Shirely, M. M., (2005). "Bank Privatization in Developing Countries: A Summary of Lessons and Findings." Journal of Banking and Finance, 2005, 29 (8-9), pp. 1905 – 1930.
6. Are Private Banks More Efficient Than Public Banks? [Evidence from Russia]. Alexei Karas, Koen Schoors and Laurent Weill, BOFIT Discussion Papers 3, Bank of Finland, BOFIT Institute for Economies in Transition (2008), p. 17.

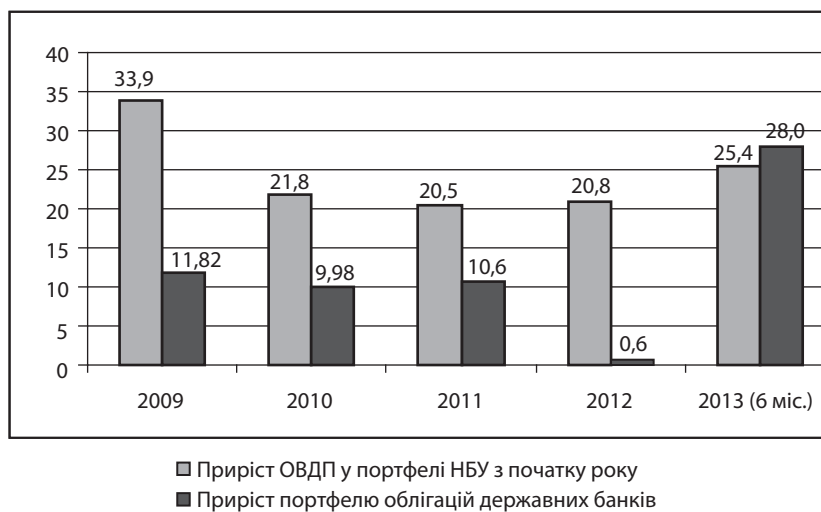


Рис. 1. Приріст ОВДП в портфелі НБУ та облігацій в портфелі державних банків

Джерело: розраховано за даними НБУ.

7. **Calomiris Charles.** Banking Crises and the Rules of the Game. NBER Working Paper No. 15403. October 2009. 34 p.

8. **Heinz Rudolph.** State Financial Institutions: Mandates, Governance, and Beyond. World Bank Policy Research Working Paper No. 5141. 2009.

9. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097

REFERENCES

Caprio, G. "Macro Financial Determinants of the Great Financial Crisis" Implications for Financial Regulation. MRPA. Working Paper 26088, 2010.

Clarke, G., Cull, R., and Shirely, M. M. "Bank Privatization in Developing Countries: A Summary of Lessons and Findings". *Journal of Banking and Finance*, no. 29 (8-9) (2005): 1905-1930.

Calomiris, C. "Banking Crises and the Rules of the Game". NBER Working Paper No. 15403.

Heinz, R. "State Financial Institutions: Mandates, Governance, and Beyond". *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 5141, 2009.

Karas, A., Schoors, K., and Weill, L. "Are Private Banks More Efficient Than Public Banks? Evidence from Russia". *BOFIT Discussion Papers 3, Bank of Finland, BOFIT Institute for Economies in Transition*, 2008.

[Legal Act of Ukraine] (2013).

Shapiro "The international activities and impacts of state-owned enterprises". *Simon Fraser University*, 2009.

"The Best and Worst Stocks of the Past Decade". *The Economist*, 2012.

http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097

УДК 336.71

АУДИТ СИСТЕМ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ НА ОСНОВІ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКІВ

МЕЛЬНИЧЕНКО О. В.

УДК 336.71

Мельниченко О. В. Аудит систем электронных грошей на основе интегрированной отчетности банков

Статтю присвячено аудиту та оверсайту систем електронних грошей на підставі інтегрованої звітності банків як основних учасників таких систем. Автором уперше запропоновано методику складання інтегрованої звітності банків – учасників систем електронних грошей за розділами, на основі яких аудитором може проводитись оцінка та формування суджень щодо соціальної відповідальності платіжних організацій, інтересів суспільства, бізнесу й держави у процесі використання даного платіжного засобу. У роботі автором проаналізовано визначення оверсайта (нагляду) за платіжними системами та системами електронних грошей. Крім того, запропоновано методику проведення аудиту систем електронних грошей за даними інтегрованої звітності банків, на основі якої проводиться оцінка впливу використання цієї форми грошових коштів на працівників банків, суспільство в цілому та на забезпечення дотримання норм чинного законодавства учасниками систем електронних грошей.

Ключові слова: аудит, оверсайт, електронні гроші, банки, інтегрована звітність, соціальна відповідальність.

Бібл.: 17.

Мельниченко Олександр Віталійович – кандидат економічних наук, доцент, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

УДК 336.71

Мельниченко А. В. Аудит систем электронных денег на основе интегрированной отчетности банков

Статья посвящена аудиту и оверсайту систем электронных денег на основании интегрированной отчетности банков как основных участников таких систем. Автором впервые предложена методика составления интегрированной отчетности банков – участников систем электронных денег по разделам, на основе которой аудитором может проводиться оценка и формирование суждений о социальной ответственности платежных организаций, интересах общества, бизнеса и государства в процессе использования данного платежного средства. В работе автором проанализированы определения оверсайта (надзора) за платежными системами и системами электронных денег. Кроме того, предложена методика проведения аудита систем электронных денег по данным интегрированной отчетности банков, на основе которой проводится оценка влияния использования этой формы денежных средств на работников банков, общество в целом и на обеспечение соблюдения норм действующего законодательства участниками систем электронных денег.

Ключевые слова: аудит, оверсайт, электронные деньги, банки, интегрированная отчетность, социальная ответственность.

Библ.: 17.

Мельниченко Александр Витальевич – кандидат экономических наук, доцент, Университет банковского дела Национального банка Украины (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

UDC 336.71

Melnychenko O. V. Audit of Systems of Electronic Money on the Basis of Integrated Bank Reporting

The article is devoted to audit and oversight of systems of electronic money on the basis of integrated reporting of banks as main participants of such systems. The author offers for the first time methods of composition of integrated bank reporting – participants of systems of electronic money by parts, on the basis of which the auditors can assess and form opinions on social responsibility of payment organisations, interests of the society, business and state in the process of the use of an individual payment means. The author analyses definitions of oversight (observation) over payment systems and systems of electronic money. Moreover, it offers methods of carrying out an audit of systems of electronic money by data of integrated bank reporting, on the basis of which assessment of influence of the use of this form of money funds upon bank employees, society in general and upon ensuring observation of rules of the current legislation by participants of systems of electronic money is carried out.

Key words: audit, oversight, electronic money, banks, integrated reporting, social responsibility.

Bibl.: 17.

Melnychenko Oleksandr V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

7. **Calomiris Charles.** Banking Crises and the Rules of the Game. NBER Working Paper No. 15403. October 2009. 34 p.

8. **Heinz Rudolph.** State Financial Institutions: Mandates, Governance, and Beyond. World Bank Policy Research Working Paper No. 5141. 2009.

9. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097

REFERENCES

Caprio, G. "Macro Financial Determinants of the Great Financial Crisis" Implications for Financial Regulation. MRPA. Working Paper 26088, 2010.

Clarke, G., Cull, R., and Shirely, M. M. "Bank Privatization in Developing Countries: A Summary of Lessons and Findings". *Journal of Banking and Finance*, no. 29 (8-9) (2005): 1905-1930.

Calomiris, C. "Banking Crises and the Rules of the Game". NBER Working Paper No. 15403.

Heinz, R. "State Financial Institutions: Mandates, Governance, and Beyond". *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 5141, 2009.

Karas, A., Schoors, K., and Weill, L. "Are Private Banks More Efficient Than Public Banks? Evidence from Russia". *BOFIT Discussion Papers 3, Bank of Finland, BOFIT Institute for Economics in Transition*, 2008.

[Legal Act of Ukraine] (2013).

Shapiro "The international activities and impacts of state-owned enterprises". *Simon Fraser University*, 2009.

"The Best and Worst Stocks of the Past Decade". *The Economist*, 2012.

http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097

УДК 336.71

АУДИТ СИСТЕМ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ НА ОСНОВІ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКІВ

МЕЛЬНИЧЕНКО О. В.

УДК 336.71

Мельниченко О. В. Аудит систем электронных грошей на основе интегрированной отчетности банков

Статтю присвячено аудиту та оверсайту систем електронних грошей на підставі інтегрованої звітності банків як основних учасників таких систем. Автором уперше запропоновано методику складання інтегрованої звітності банків – учасників систем електронних грошей за розділами, на основі яких аудитором може проводитись оцінка та формування суджень щодо соціальної відповідальності платіжних організацій, інтересів суспільства, бізнесу й держави у процесі використання даного платіжного засобу. У роботі автором проаналізовано визначення оверсайта (нагляду) за платіжними системами та системами електронних грошей. Крім того, запропоновано методику проведення аудиту систем електронних грошей за даними інтегрованої звітності банків, на основі якої проводиться оцінка впливу використання цієї форми грошових коштів на працівників банків, суспільство в цілому та на забезпечення дотримання норм чинного законодавства учасниками систем електронних грошей.

Ключові слова: аудит, оверсайт, електронні гроші, банки, інтегрована звітність, соціальна відповідальність.

Бібл.: 17.

Мельниченко Олександр Віталійович – кандидат економічних наук, доцент, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

УДК 336.71

Мельниченко А. В. Аудит систем электронных денег на основе интегрированной отчетности банков

Статья посвящена аудиту и оверсайту систем электронных денег на основании интегрированной отчетности банков как основных участников таких систем. Автором впервые предложена методика составления интегрированной отчетности банков – участников систем электронных денег по разделам, на основе которой аудитором может проводиться оценка и формирование суждений о социальной ответственности платежных организаций, интересах общества, бизнеса и государства в процессе использования данного платежного средства. В работе автором проанализированы определения оверсайта (надзора) за платежными системами и системами электронных денег. Кроме того, предложена методика проведения аудита систем электронных денег по данным интегрированной отчетности банков, на основе которой проводится оценка влияния использования этой формы денежных средств на работников банков, общество в целом и на обеспечение соблюдения норм действующего законодательства участниками систем электронных денег.

Ключевые слова: аудит, оверсайт, электронные деньги, банки, интегрированная отчетность, социальная ответственность.

Библ.: 17.

Мельниченко Александр Витальевич – кандидат экономических наук, доцент, Университет банковского дела Национального банка Украины (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

UDC 336.71

Melnychenko O. V. Audit of Systems of Electronic Money on the Basis of Integrated Bank Reporting

The article is devoted to audit and oversight of systems of electronic money on the basis of integrated reporting of banks as main participants of such systems. The author offers for the first time methods of composition of integrated bank reporting – participants of systems of electronic money by parts, on the basis of which the auditors can assess and form opinions on social responsibility of payment organisations, interests of the society, business and state in the process of the use of an individual payment means. The author analyses definitions of oversight (observation) over payment systems and systems of electronic money. Moreover, it offers methods of carrying out an audit of systems of electronic money by data of integrated bank reporting, on the basis of which assessment of influence of the use of this form of money funds upon bank employees, society in general and upon ensuring observation of rules of the current legislation by participants of systems of electronic money is carried out.

Key words: audit, oversight, electronic money, banks, integrated reporting, social responsibility.

Bibl.: 17.

Melnychenko Oleksandr V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

Збільшення сум коштів, що перераховуються за допомогою сучасних механізмів, використання все складніших технологій переказу коштів, зростання популярності розрахунків електронними грошима та операцій з ними призводить сьогодні до посилення ролі оверсайта (нагляду) – діяльності центральних банків із забезпечення безперервного, надійного та ефективного функціонування платіжних систем. З одного боку, електронні гроші є одним із інструментів виведення готівкових коштів з-поза банківського обігу, що робить послугу монетарній політиці держави, з іншого – контроль за рухом електронних грошей вимагає нових підходів, інструментів і фахівців, здатних методологічно та практично забезпечити підготовку звітів учасниками систем електронних грошей та проведення їх перевірки на підставі такої звітності.

Оверсайт (нагляд) є інструментом держави у регульованні роботи учасників платіжних систем і систем електронних грошей, який покликаний забезпечити стабільність фінансово-кредитної системи країни та не допустити зниження довіри населення до національної валюти. При цьому такий нагляд, виходячи з його визначення, передбачає застосування заходів впливу до суб'єктів господарювання, на яких поширюється законодавство відповідного права у випадку недотримання ними встановлених норм.

Таким чином, керівництву об'єктів нагляду, у тому числі й банків, доцільно, на нашу думку, вживати превентивних заходів для запобігання санкцій за результатами оверсайта. Саме правильно організований аудит може забезпечити ефективну діяльність систем електронних грошей в межах правового поля.

У сучасній науковій літературі, як вітчизняній, так і зарубіжній, недостатньо уваги приділяється оверсайту платіжних систем і систем електронних грошей. Лише окремі науковці з числа працівників центральних банків різних держав висвітлюють окреслені проблеми. Серед українських авторів варто зазначити Кравця В., Махаєву О., Міщенко П., Сенищу П. Так, Махаєва О., проаналізувавши зарубіжну та національну нормативну базу, вказує на відмінності оверсайта від пруденційного нагляду, які, у першу чергу, полягають у тому, що оверсайт здійснюється виключно центральним банком і спрямований на платіжну систему в цілому, а не на фінансову стійкість її окремого об'єкта, не на індивідуальний ризик окремого учасника платіжної системи, а на сукупні ризики всіх її учасників [6, с. 18]. Сенищ П. і Кравець В. підкреслюють, що метою оверсайта є стабільність, ефективність і гарантування довіри до грошей [15, с. 28].

Напрацювання державних органів виконавчої влади в Україні в цьому напрямі вилились в окремі документи. Так, свого часу Національним банком України як суб'єктом законодавчої ініціативи було розроблено законопроект щодо функціонування платіжних систем і розвитку безготівкових розрахунків, який і було прийнято Верховною Радою України і яким, крім іншого, було введено на законодавчому рівні поняття «оверсайт» і віднесено його до функцій центрального банку держави [13]. Було також підготовлено Концепцію запровадження нагляду (оверсайта) за платіжними системами в Україні [4] і проект Положення про порядок здійснення Національним банком України нагляду (оверсайта) за платіжними системами, який, однак, до сьогодні не прийнятий остаточно. В останньому документі очікується визначення об'єктів і порядку здійснення Національним банком України нагляду за платіжними системами, його повноваження та застосування заходів

впливу за недотримання об'єктами оверсайта вимог законодавства України.

Проблема, що порушується у цій статті, полягає в тому, що сьогодні створення систем оверсайту як функції центральних банків за системами електронних грошей покликане забезпечувати інтереси держави, а не бізнесу, суспільства, навколишнього середовища. А у зв'язку з тим, що даний вид нагляду є досить новим, у тому числі для України, ми пропонуємо під час розробки механізмів його здійснення врахувати принципи соціальної відповідальності бізнесу шляхом запровадження аудиту систем електронних грошей на основі інтегрованої звітності банків. Неврегульованим на даний час залишається також питання підготовки звітів системами електронних грошей і банками, як їх основними учасниками, щодо емісії та руху електронних грошей в державі.

Метою цієї статті є розроблення пропозицій щодо правильної організації роботи аудиторів, у тому числі й служб внутрішнього аудиту, з питань здійснення перевірки діяльності банків як учасників системи електронних грошей із урахуванням актуальних вимог часу щодо складання інтегрованої звітності як складової частини системи корпоративної соціальної відповідальності банку. Крім того, метою роботи є підготовка пропозицій щодо побудови сучасної системи нагляду за системами електронних грошей, яка враховувала б інтереси бізнесу, суспільства та держави, – соціально відповідального оверсайта.

НАГЛЯД ЗА ПЛАТІЖНИМИ СИСТЕМАМИ

Оверсайт не є новим поняттям у світовій науковій економічній літературі та практиці. Оверсайт – це транслітерація англійського слова *oversight*, що перекладається буквально як нагляд. У сучасній вітчизняній економічній літературі та на законодавчому рівні даний термін вживається виключно разом із поняттями платіжної системи, електронних грошей. Так, банківською енциклопедією визначено поняття оверсайта платіжних систем разом із його аналогом англійською мовою (*Oversight of Payment Systems*) [1, с. 307]. У Концепції запровадження нагляду (оверсайта) за платіжними системами в Україні [4] також йде мова про нагляд за платіжними системами, про їх моніторинг та оцінювання. Разом з тим, Національним банком України визначено окреме поняття банківського нагляду з англійським перекладом як *banking supervision* [2]. Отже, у розумінні центрального банку щодо діяльності Національного банку України, спрямованої на забезпечення дотримання банками та іншими особами, стосовно яких здійснюється наглядова діяльність, законодавства України і встановлених нормативів з метою забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників і кредиторів банку, йде мова про *supervision*, а щодо його діяльності, спрямованої на забезпечення безперервного, надійного та ефективного функціонування платіжних систем, яка полягає в оцінюванні діючих у країні платіжних механізмів [12], – про *oversight*. У будь-якому із зазначених випадків мова йде все ж про нагляд; у першому випадку – за банками й іншими організаціями щодо інтересів вкладників і кредиторів банків, у другому – щодо надійності й ефективності платіжних систем, що є запорукою стабільного функціонування фінансової системи та економіки країни загалом.

Зважаючи на викладене, оверсайт як нагляд не відноситься виключно до систем переказу коштів чи електронних грошей, а є лише підміненим поняттям аналогів

українською мовою, однак відноситься до однієї з функцій держави. На останньому твердженні також наголошував Вудро Вілсон (Woodrow Wilson), який прирівнював нагляд, оверсайт (в оригіналі *oversight*) до законодавства – верховної функції держави; він вказував на виключну важливість пильного оверсайта з боку адміністрації (влади) [17, с. 297].

Відповідальність держави за функціонування грошової системи визначена основоположними документами всіх держав і визнана суспільством з давніх часів. Тому оверсайт як система нагляду з боку держави за організаціями, задіяними в емісії та обігу електронних грошей, об'єктивно необхідний.

Оверсайт за платіжними системами в Україні включає: моніторинг платіжних систем; оцінювання їх на відповідність вимогам законодавства України та міжнародним стандартам оверсайту платіжних систем; у разі необхідності надання вказівок і рекомендацій щодо вдосконалення діяльності відповідних систем і застосування заходів впливу [14]. До об'єктів оверсайту, зокрема, належать системно важливі платіжні системи та системи роздрібних платежів і розрахунків, у тому числі й системи електронних грошей, а ґрунтується він на таких принципах [4]:

- ✦ *прозорості* – оприлюднення політики нагляду (оверсайта) та загальних вимог до платіжних систем;
- ✦ *застосування міжнародних стандартів* щодо платіжних систем;
- ✦ *наявності повноважень та можливостей для здійснення ефективного нагляду* (оверсайта) за платіжними системами;
- ✦ *послідовності* – вимоги до платіжних систем мають застосовуватися до всіх платіжних систем, у тому числі й створених центральним банком;
- ✦ *співпраці* з іншими державними регуляторами та центральними банками інших країн.

Зазначені принципи є фундаментальними для здійснення оверсайту як в Україні, так і світовій практиці, і вони фактично не включають засад соціальної відповідальності, які покликані стати інструментом досягнення інтересів суспільства, бізнесу та держави, сформувати клімат суспільної довіри та соціально-політичної стабільності. Наслідком цього є недостатня відкритість інформації, низька поінформованість суспільства про електронні гроші, їхню роль у державній монетарній політиці, переваги та недоліки їх використання тощо. Демонстрація такої недостатності відображена в інформації, яка надається Національним банком України про даний платіжний засіб, коли лише окремими мінімальними даними описується ситуація в країні про діяльність систем електронних грошей та сукупний обсяг їх емісії лише за I квартал 2013 р. [11].

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ БАНКІВ – УЧАСНИКІВ СИСТЕМ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ

Питанням корпоративної соціальної відповідальності присвячено праці як зарубіжних, так і вітчизняних учених, зокрема, Беляєвої І., Грейсона Д., Давидюк Т., Ескіндарова М., Король С., Костирка Р., Малиновської О. та інших. Окремі автори зазначають, що основи корпоративної соціальної відповідальності були закладені американськими вченими в 40-х – 50-х роках ХХ сторіччя. Інші зазначають, що ще А. Сміт порушив питання взаємодії влади та суспільства, тому саме його слід вважати основоположником даної концепції. Особливе місце в науковій літературі, присвяченій окрес-

леним питанням, відводиться працям М. Фрідмана, який вивів основні положення корпоративної соціальної відповідальності, суть яких у тому, що майже все, що ми робимо, чинить вплив на третіх осіб, яким би він не був незначним чи віддаленим [16, с. 46], тому кожен учасник суспільного відтворення, здійснюючи свою діяльність, повинен зважати на інтереси держави, суспільства й бізнесу.

Під соціальною відповідальністю сьогодні розуміється система добровільних взаємовідносин між суспільством, бізнесом і державою, спрямована на вдосконалення соціально-трудова відносин, підтримання соціальної стабільності в суспільстві, розвиток природоохоронної діяльності на національному та міжнародному рівнях. У свою чергу, корпоративна соціальна відповідальність – це така ж система у межах бізнес-структури, коли йде мова про інтереси не суспільства в цілому, а про трудовий колектив організації [5, с. 4].

Таким чином, поєднуючи принципи оверсайту (нагляду) за системами електронних грошей і соціальної відповідальності бізнесу, буде досягнуто принципово нового рівня ведення бізнесу та регулювання його діяльності з боку держави. Досягти такого поєднання можна лише завдяки правильно організованому спостереженню за роботою учасників систем електронних грошей, яке базуватиметься на об'єктивній звітності, що відобразить повний спектр діяльності її учасників.

Сьогодні все більше міжнародних компаній приділяють увагу соціальній (нефінансовій) звітності, яка у світовій практиці має назву звітності про сталий розвиток (*corporate sustainability reporting*) та котра в поєднанні з фінансовою складає інтегровану звітність. Вона відображає стан справ у соціально відповідальній компанії протягом певного періоду і демонструє не лише економічну складову її діяльності, а й показники соціального захисту працівників, дотримання прав людини, екологічної безпеки тощо. Так, наприклад, корпорація Самсунг (*Samsung*) у звіті 2013 р. [3] висвітлює свою філософію, що базується на концепції корпоративної соціальної відповідальності (концепції сталого розвитку) і включає, окрім інформації про внески до благодійних організацій, також дані про участь у розвитку спорту та здорового способу життя у світі, у підтриманні освіти та охорони здоров'я дітей, а також у забезпеченні захисту навколишнього середовища. Така концепція дозволяє сучасним підприємствам, установам і організаціям створювати конкурентну перевагу на відповідному ринку й свою додаткову вартість, зміцнюючи власне становище та підвищуючи цінність активів.

Серед вітчизняних банків, які приділяють увагу сталому розвитку, варто відзначити банк «Хрещатик», Перший український міжнародний банк (ПУМБ), Піреус банк, Райффайзен Банк Аваль, Радикал банк та деякі інші. Проте більшість із них коротко висвітлюють свою громадську, культурну та благодійну діяльність і обмежуються цим.

Ми пропонуємо, звизивши напрями діяльності банків, за якими слід складати звіт про сталий розвиток, поглибити його по суті для забезпечення ґрунтовного підходу до системно значимої категорії суспільства – до грошей, а саме – до електронних грошей. Даному платіжному інструменту в умовах все зростаючої його популярності слід приділяти особливу увагу з метою недопущення зниження довіри до грошей з боку суспільства.

Підготовку інтегрованої звітності банками як учасниками систем електронних грошей ми пропонуємо здійснювати за такими розділами:

1. Відповідність відображенням у бухгалтерському обліку операціям, укладених договорів, складеним первинним документам чинному законодавству.

2. Інформація про суму емітованих і погашених електронних грошей за звітний період. У цьому блоці доцільно, на нашу думку, також подавати відомості про співвідношення сум за операціями з електронними грошима до сум операцій з готівкою. Показники такого співвідношення характеризуватимуть роботу працівників банку, задіяних у розрахунково-касовому обслуговуванні клієнтів: їх умови праці (контакт з потенційно небезпечною готівкою, яка до отримання її в касі перебувала в різних місцях і руках невідомих людей), витрат часу на одного клієнта (перерахувати, наприклад, при здачі клієнтом готівки мінімальним номіналом у сумі до 8 тис. грн і при погашенні ним електронних грошей, що не потребує таких витрат часу), емоційного навантаження (ризик помилки працівника при прийнятті електронних грошей зводиться до нуля на відміну від прийняття готівки, коли працівник може помилитись при рахуванні та перевірці на справжність банкнот) тощо.

3. Інформацію про кількість учасників кожної системи електронних грошей: продавців і постачальників товарів, робіт і послуг, які приймають в оплату електронні гроші, емітовані даним банком. Такі дані дозволятимуть зробити висновки про готовність бізнесу до інновацій та до використання передових технологій.

4. Співвідношення кількості клієнтів – користувачів електронних грошей (кількості зареєстрованих електронних гаманців) до загальної кількості клієнтів банку, який є їх емітентом. Такий показник і його характеристика відображатимуть готовність суспільства до інновацій, до використання передових технологій у повсякденному житті та прихильність до тих систем електронних грошей, учасником яких є даний банк тощо.

Зазначений перелік розділів інтегрованої звітності відобразить стан справ щодо використання електронних грошей, їхнього розповсюдження, впливу на зовнішнє середовище та на суспільство в цілому.

СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ АУДИТ СИСТЕМ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ

Разом з тим варто зазначити, що підготовка вказаної звітності за визначеними нами розділами не свідчить однозначно про переваги чи недоліки використання електронних грошей, про ступінь впливу розрахунків з їх допомогою на стан зовнішнього середовища, на емоційний стан працівників банку, про схильність цілого суспільства до інновацій тощо. Це пояснюється відсутністю мірил, за допомогою яких аналітики приймали б виважені об'єктивні рішення і здійснювали б необхідні розрахунки. Тому особливу роль у використанні інформації, в оцінці соціального впливу учасників систем електронних грошей та з питань охорони навколишнього середовища, а також у підготовці відповідних висновків слід, на нашу думку, відводити аудиторам. При цьому таким фахівцям, які б проводили соціально відповідальний аудит – надавали судження за окресленими аспектами на підставі даних інтегрованої звітності.

У Міжнародних стандартах аудиту, у Концептуальних основах з надання впевненості йде мова про фахівців-практиків – професійних практикуючих бухгалтерів, на діяльність яких і розповсюджується Концептуальні основи.

На відміну від аудиторів, фахівці-практики надають впевненість не лише стосовно фінансової звітності, а й щодо інших предметів перевірки [10, с. 11].

Важливими умовами прийняття завдання з надання впевненості фахівцями-практиками є дотримання ними етичних вимог, зокрема, незалежності та професійної компетентності.

У випадку недостатності компетенції з окремих питань аудиторі можуть залучати до своєї роботи експерта-аудитора – особу чи організацію, які володіють спеціальними знаннями в іншій галузі, ніж бухгалтерський облік або аудит, якщо такі знання необхідні аудиторю для отримання достатніх і прийнятних аудиторських доказів [9, с. 672].

Таким чином, здійснюючи оцінку та аналіз інтегрованої звітності, перед аудитором постає завдання з надання впевненості щодо наведених даних. Так, перевіряючи відповідність відображенням у бухгалтерському обліку операціям, укладених договорів, складеним первинним документам щодо емісії та руху електронних грошей чинному законодавству, аудиторі надають висновки, що підвищують довіру користувачів інформації щодо результату оцінки. Докладніше про цей напрям аудиту йдеться у роботах автора [7, 8].

Судження аудиторів про умови праці працівників повинні ґрунтуватись на підставі аналізу сум емітованих і погашених електронних грошей за звітний період, а також даних про суми за операціями з електронними грошима та готівкою. Так, за результатами аналізу таких даних аудиторам у висновках і звітах слід вказати про покращені умови праці працівників, задіяних у розрахунково-касовому обслуговуванні клієнтів, у тих банках, де зазначене співвідношення буде наближатись до 100%. І навпаки: до банків, що не використовують у роботі електронні гроші або їх частка у порівнянні з операціями з готівкою незначна, аудиторам доцільно формувати судження про недостатньо комфортні умови праці зазначеної категорії працівників.

Стосовно інтересів суспільства загалом і впливу на них системи, що перевіряється, то тут аудиторам доцільно звертати увагу на кількість учасників систем електронних грошей та кількість продавців і постачальників товарів, робіт і послуг, які приймають в оплату електронні гроші. Чим більшим буде такий показник і його співвідношення до загальної кількості зареєстрованих у державі підприємств, згрупованих, наприклад, за видами економічної діяльності, тим із більшою впевненістю аудитор може стверджувати про зростання ролі інновацій в суспільстві. У цьому контексті також аудиторам варто використовувати загально доступні дані про значення грошових агрегатів та зіставляти їх із сумою емітованих електронних грошей для підготовки аудиторського висновку за цим напрямом. Ще одним напрямом у зазначеному напрямі аналізу, на нашу думку, є дані про кількість користувачів електронних грошей системи, щодо якої формуються висновки.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у цій статті нами вперше було запропоновано проводити аудит систем електронних грошей як об'єктів оверсайту на підставі інтегрованої звітності банків – емітентів електронних грошей. Це дозволить аудиторам робити правильні висновки та надавати коректні рекомендації для недопущення порушень чинного законодавства та уникнення застосування заходів впливу за результатами соціально відповідального оверсайту з боку

центрального банку. Крім того, підготовка аудиторами висновків на основі звітів про сталий розвиток чи інтегрованої звітності дозволить підвищити довіру до електронних грошей та банків з боку зацікавлених осіб, знизити репутаційні ризики систем електронних грошей, оцінювати якість використання банками їх ресурсів (фінансових, трудових, репутаційних тощо) і залежність від кожного з них.

Разом з тим, наші пропозиції дозволяють розширити завдання оверсайту систем електронних грошей як однієї з функцій центральних банків відповідно до вимог часу та актуальних тенденцій у міжнародній практиці щодо сталого розвитку та соціальної відповідальності бізнесу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Арбузов С. Г.** Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
2. **БАНКІВСЬКИЙ НАГЛЯД** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123147
3. Звіт Samsung про сталий розвиток. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.samsung.com/ua/aboutsamsung/citizenship/download/2013_Sustainability_Report.pdf
4. Концепція запровадження нагляду (оверсайта) за платіжними системами в Україні, схвалена постановою Правління Національного банку України від 15.09.2010 р. № 426 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0426500-10>
5. **Костырко Р. А.** Современные тенденции развития социальной корпоративной ответственности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bea.com.ua/offline/ifrs_conference_2013/Kostyrko_Ruslan_Sovremennye_tendencii_razvitiya_KSO.pdf
6. **Махаєва О.** Оверсайт як функція центрального банку та концепція його введення в Україні // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 4. – С. 18 – 22.
7. **Мельниченко О.** Аудит електронних грошей в банках України // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 41 – 45.
8. **Мельниченко О. В.** Теоретико-методологічний аспект аудиту електронних грошей в банках // Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект: колективна монографія у 2 т. / За ред. П. Й. Атамас. – Дніпропетровськ: Герда, 2013. – Т. 2 – 414 с. – С. 349 – 369.
9. Міжнародні стандарти контролю, якості, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ.: Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зеніна О. О., Гик О. В., Біндер С. Г. – 852 с.
10. Міжнародні стандарти контролю, якості, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 2 / Пер. з англ.: Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зеніна О. О., Гик О. В., Біндер С. Г. – 420 с.
11. **Наталія Лапко:** на сьогодні в Національному банку триває узгодження правил платіжних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=1753978
12. **ОВЕРСАЙТ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123487&cat_id=123219
13. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування платіжних систем і розвитку безготівкових розрахунків Закон України від 18.09.2012 № 5284-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5284-17>
14. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні. Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>

15. **Сенищ П. М.** Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 10 / П. М. Сенищ, В. М. Кравець, В. І. Міщенко, О. О. Махаєва, В. В. Крилова, Н. В. Гришук – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2008. – 145 с.

16. **Фридман М.** Свобода вибирати: Наша позиція / Пер. с англ. / М. Фридман, Р. Фридман. – М.: Новое издательство, 2007. – 356 с. [1980, 1979 by Milton Friedman and Rose D. Friedman].

17. Woodrow Wilson, Congressional Government (Boston: Houghton Mifflin, 1885).

REFERENCES

- Arbuzov, S. H., Kolobov, Yu. V., and Mishchenko, V. I. *Bankivska entsyklopediia* [Banking Encyclopedia]. Kyiv: Tsentr naukovykh doslidzhen Natsionalnoho banku Ukrainy; Znannia, 2011.
- “BANKIVSKYI NAHLYaD” [Supervisors]. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123147
- Fridman, M., and Fridman, R. *Svoboda vybirat: Nasha pozitsiia* [Freedom to choose: Our position]. Moscow: Novoe izdatelstvo, 2007.
- Kostyrko, R. A. “Sovremennye tendentsii razvitiia sotsialnoy korporativnoy otvetstvennosti” [Modern trends in corporate social responsibility]. http://www.bea.com.ua/offline/ifrs_conference_2013/Kostyrko_Ruslan_Sovremennye_tendencii_razvitiya_KSO.pdf
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0426500-10>
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5284-17>
- [Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>
- Melnychenko, O. V. “Teoretyko-metodolohichniy aspekt audytu elektronnykh hroshei v bankakh” [Theoretical and methodological aspects of audit of electronic money in banks]. In *Suchasnyi bukhhalterskyi oblik, analiz i audyt: haluzevyi aspekt*, 349-369. Dnipropetrovsk: Herda, 2013.
- Mizhnarodni standarty kontroliu, yakosti, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnykh posluh. Chastyna 1* [International standards of control, quality, review, other assurance and related services. Part 1], 2010.
- Mizhnarodni standarty kontroliu, yakosti, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnykh posluh. Chastyna 2* [International standards of control, quality, review, other assurance and related services. Part 2], 2010.
- Makhaieva, O. “Oversait iak funktsiia tsentralnoho banku ta kontseptsii ioho vvedennia v Ukraini” [Oversait as a function of the central bank concept and its introduction in Ukraine]. *Visnyk NBU*, no. 4 (2011): 18-22.
- Melnychenko, O. “Audyt elektronnykh hroshei v bankakh Ukrainy” [Audit of electronic money in banks of Ukraine]. *Visnyk NBU*, no. 3 (2013): 41-45.
- “Nataliia Lapko: na syohodni v Natsionalnomu banku tryvaie uzgodzhennia pravyl platizhnykh system” [Natalia quotes: Today the National Bank continues Harmonization payment systems]. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=1753978
- “OVERSAIT PLATIZhNYKh SYSTEM” [OVERSAIT payment systems]. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123487&cat_id=123219
- Senyshch, P. M., ravets, V. M., and ishchenko, V. I. *Svitovyi dosvid i perspektyvy rozvytku elektronnykh hroshei v Ukraini* [International experience and perspectives of development of electronic money in Ukraine]. Kyiv: Natsionalnyi bank Ukrainy; Tsentr naukovykh doslidzhen, 2008.
- Woodrow, W. *Congressional Government*. Boston: Houghton Mifflin, 1885.
- “Zvit Samsung pro stalyi rozvytok” [Samsung Statement on Sustainable Development]. http://www.samsung.com/ua/aboutsamsung/citizenship/download/2013_Sustainability_Report.pdf

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ПОГОРЕЛЕНКО Н. П., ОСТРОУШКО М. В.

УДК 336.71:65.012.12

Погореленко Н. П., Остроушко М. В. Забезпечення фінансової стабільності банківського сектора України в сучасних умовах

Мета статті полягає в дослідженні різних напрямів оцінки фінансової стабільності банківської системи України та на основі їх розгляду – в обґрунтуванні необхідності використання системного, комплексного підходу до аналізу стану банківського сектора. Обґрунтовується, що основними етапами розробки оцінки стабільності фінансової системи є формування інформаційної бази та системи індикаторів стабільності фінансової системи, проведення її моніторингу та аналізу, стрес-тестування, формування звіту про стан фінансової системи, вироблення рекомендацій щодо коригування політики з метою посилення стабільності фінансової системи та запобігання фінансовим кризам. Особливу увагу приділено підходам до розрахунку інтегрального показника фінансової стабільності банків. У результаті дослідження було визначено напрями дослідження оцінки фінансової стабільності банківських установ і розроблено рекомендації щодо їх коригування з метою посилення стабільності фінансової системи та запобігання економічних дисбалансів.

Ключові слова: банківський сектор, фінансова стабільність, розвиток, інтегральний показник, рейтингування.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 13.

Погореленко Наталія Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: pogorelenko@inbox.ru

Остроушко Марина Валеріївна – студентка, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: ostroushko.marinka@mail.ru

УДК 336.71:65.012.12

UDC 336.71:65.012.12

Погореленко Н. П., Остроушко М. В. Обеспечение финансовой стабильности банковского сектора Украины в современных условиях

Цель статьи заключается в исследовании различных направлений оценки финансовой стабильности банковской системы Украины и на основе их рассмотрения – в обосновании необходимости использования системного, комплексного подхода к анализу состояния банковского сектора. Обосновывается, что основными этапами разработки оценки стабильности финансовой системы является формирование информационной базы и системы индикаторов стабильности финансовой системы, проведение ее мониторинга и анализа, стресс-тестирование, формирование отчета о состоянии финансовой системы, разработка рекомендаций по корректировке политики с целью усиления стабильности финансовой системы и предотвращения финансовых кризисов. Особое внимание обращено на подходы к расчету интегрального показателя финансовой устойчивости банков. В результате исследования были определены направления исследования оценки финансовой стабильности банков и разработаны рекомендации по их корректировке с целью усиления стабильности финансовой системы и предотвращения экономических дисбалансов.

Ключевые слова: банковский сектор, финансовая стабильность, развитие, интегральный показатель, рейтингование.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 13.

Погореленко Наталья Петровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра банковского дела, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

E-mail: pogorelenko@inbox.ru

Остроушко Марина Валерьевна – студентка, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

E-mail: ostroushko.marinka@mail.ru

Pogorelenko N. P., Ostroushko M. V. Ensuring Financial Stability of the Banking Sector of Ukraine under Modern Conditions

The goal of the article lies in the study of various directions of assessment of financial stability of the banking system of Ukraine and on the basis of its consideration – in justification of a necessity of use of the system, complex approach to analysis of the state of the banking sector. The article justifies that the main stages of development of assessment of stability of the financial system is formation of the information base and system of indicators of stability of the financial system, conduct of its monitoring and analysis, stress-testing, formation of a report on the state of the financial system, development of recommendations on adjustment of the policy with the aim of strengthening stability of the financial system and avoidance of financial crises. The article pays a special attention to approaches to calculation of an integral indicator of the financial stability of banks. In the result of the study it identifies directions of the study of assessment of financial stability of banks and develops recommendations on their adjustment with the aim of strengthening stability of the financial system and avoidance of economic disbalances.

Key words: banking sector, financial stability, development, integral indicator, rating.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 13.

Pogorelenko Natalia P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, 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: pogorelenko@inbox.ru

Ostroushko Maryna V. – Student, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: ostroushko.marinka@mail.ru

Останніми роками, у зв'язку з негативними наслідками світової фінансової кризи, Україна зіштовхнулася із серйозною проблемою щодо подальшої стратегії розвитку банківської системи та вибору методів для забезпечення її стабільності в умовах, що склалися. Хвиля кризових явищ, що охопила світову економіку, викликала потребу в поглибленні існуючих економічних до-

сліджень щодо забезпечення стабільності банківської системи та застосуванні їх на практиці.

Стабільність банківської системи – це комплексна характеристика стану банківської системи, при якому реалізується її сутність і призначення в економічній системі країни, адекватно та ефективно виконуються її функції, а також забезпечується спроможність підтримувати рівно-

вагу та відновлювати стан після зовнішніх потрясінь чи посилення диспропорцій, будь-яких відхилень від безпечних параметрів, спричинених кризовими явищами. Стабільність банківської системи є чинником забезпечення стабільності фінансової та економічної систем і економічної безпеки держави. На сьогоднішній день сприяння або забезпечення її є однією із основних функцій центральних банків [3].

Аналіз вітчизняної практики свідчить, що головною проблемою в забезпеченні стабільного розвитку банківської системи є відсутність системності та синхронності в зміні власних організаційних основ, методів і принципів з урахуванням відповідного рівня та етапу розвитку. Це і обумовлює актуальність теми та доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

Проблема забезпечення стабільного розвитку банківської системи широко досліджується багатьма вітчизняними вченими, серед яких Барановський О. І. [7], Василенко О. В. [3], Колодізев О. М. [5], Коваленко В. В. [6, 11, 13], Литвинов В. В. [10] та ін.

Незважаючи на достатньо пильну увагу наукової спільноти до зазначеного питання, комплексні дослідження теоретико-методологічних і практичних засад, а також розробку відповідних рекомендацій щодо їх реалізації, до цього часу вивчено недостатньо ґрунтовно. Поглиблює значущість проблеми глобальна економічна система, яка в останній час під впливом макроекономічної нестабільності

знає суттєвої трансформації та докорінних зрушень. Потребують наукового вивчення та обґрунтування змістовних складових і розробка відповідного механізму забезпечення стабільного розвитку банківської системи, адекватного сучасного етапу розвитку.

Метою статті є визначення засад до вирішення зазначеної проблеми на основі розробки виваженої, науково обґрунтованої бази формування та реалізації відповідного механізму забезпечення стабільного розвитку банківської системи.

Глобальна криза наочно продемонструвала структурну вразливість економіки України та нестійкість її фінансової системи. Без усунення структурних диспропорцій у галузевій структурі економічної системи та розривів у рівнях розвитку окремих сегментів фінансової системи найімовірнішим сценарієм розвитку України відбудеться уповільнення економічної динаміки та поглиблення дисбалансів фінансової системи. Це стане підґрунтям для фінансової дестабілізації в майбутніх періодах. Тому, щоб завадити розвитку цього процесу, необхідною умовою є, насамперед, широка доступність, достовірність і зрозумілість інформації щодо результатів діяльності банків, їх надійності та платоспроможності, та, як наслідок, і їх фінансової стабільності. Тому, на нашу думку, основними напрямками досліджень щодо оцінки фінансової стабільності банківської системи є такі (рис. 1).



Рис. 1. Напрями дослідження для оцінки фінансової стабільності банківських установ

Якщо для оцінки фінансового стану банку чи банківської системи в цілому обрати ту чи іншу складову, може виникнути питання: чи буде такий вибір точно відображати реальний стан справ і повністю розкривати всі аспекти питання щодо стабільності банківських установ? Питання є цілком логічним, оскільки оцінка фінансової стабільності банківської системи являє собою достатньо комплексне поняття та явище.

Однією зі складових системи оцінки фінансової стабільності банків є рейтингові системи оцінювання банків. В Україні найбільш застосовуваною у банківській сфері є система CAMELS, модифікована методика якої використовується і Національним банком України. Згідно з [2, 9] нагляд за діяльністю банків, що ґрунтується на оцінці ризиків їх діяльності за рейтинговою системою CAMELS, полягає у визначенні загального стану банку на підставі єдиних критеріїв, які охоплюють його діяльність за всіма напрямками. Метою рейтингування є визначення тих банків, які мають незадовільний фінансовий стан або певні недоліки в менеджменті, а також у діяльності банку існують певні загрози щодо стабільності та фінансової стійкості. Своєчасне виявлення проблем, що можуть призвести до негативних наслідків, потребує особливого режиму контролю служби банківського нагляду Національного банку України. Незважаючи на те, що існуюча рейтингова система достатньо повно дозволяє оцінити діяльність банків, вона все ж таки має певні недоліки, які, на думку авторів, можливо усунути відповідними заходами, які представлено в *табл. 1*.

комітету з банківського нагляду, Світового банку, науковців тощо. Національний банк України постійно перевіряє діяльність банків з дотримання нормативів. Офіційна інформація щодо динаміки дотримання банками України економічних нормативів НБУ виглядає таким чином (*табл. 2*) [9].

Дані з *табл. 2* свідчать про те, що банківська система України в цілому стабільно дотримується встановлених нормативів. Так, рівень адекватності регулятивного капіталу банківської системи (відношення власних коштів банків до активів, зважених за ступенем ризику) уже декілька років становить 14 – 20%, що значно вище рекомендацій Базельського комітету (не менше 10%).

Капітал банку – це головний показник його здатності до подальшого розвитку. Він є надзвичайно важливим і необхідним елементом забезпечення економічної самостійності, прибуткової діяльності та в підсумку – підвищення фінансової стабільності банку.

Головна ж функція капіталу банку – захисна, тобто створення певного запасу міцності і, відповідно, зниження ризику при проведенні банківських операцій. Саме це спонукало банки у післякризові роки значно перевищувати цей показник та підтримувати його значення на рівні 20%. Проте, зі стабілізацією макроекономічного стану в Україні, рівень адекватності регулятивного капіталу протягом 2011 – 2012 рр. демонструє стійкий тренд на зменшення.

Ці висновки є підтвердженням того, що за допомогою результатів оцінки показників лише одного напрямку

Таблиця 1

Недоліки рейтингової системи CAMELS та шляхи їх усунення

Недоліки	Шляхи усунення
Суб'єктивність оцінки експертами діяльності банку	Ранжування спеціалістів, які будуть займатися вивченням та оцінкою або перевіркою окремих компонент системи
Недоліки на етапі адаптації зарубіжної моделі системи рейтингової оцінки CAMELS	Розробка додаткових критеріїв оцінки для окремих компонент у випадках неоднозначності у трактуванні та присвоєнні оцінок
Тісна «співпраця» інспектора з банком, що призводить до необ'єктивної оцінки ризиків	Посилення вимог до кваліфікації кадрів і навчання відповідно до міжнародних стандартів
Недосконалість загальної оцінки та присвоєння рейтингу	Упровадження вагових коефіцієнтів для компонент системи відносно того, наскільки вони є значущими в загальній оцінці

Дана система має перевагу – результати дослідження є наочними та дають можливість комплексного дослідження практично усіх аспектів діяльності банківської установи. Втім, її суттєвим недоліком є суб'єктивний характер оцінювання. Методологія практичного застосування системи CAMELS передбачає використання рейтингових оцінок, насамперед, наглядовими органами для контролю за банківськими установами. Але, на жаль, такий важливий аспект оцінки банківських установ, як забезпечення публічного характеру результатів оцінки діяльності банків, як правило, не розглядається. Вона не дає можливості вчасно виявляти слабкі місця в банківському секторі під час економічних коливань і має ряд інших недоліків, як і будь-яка інша система рейтингування. На її основі не можна зробити остаточний висновок щодо фінансової стабільності банківських установ, що, у свою чергу, потребує додаткової інформації.

Іншим прикладом оцінки фінансового стану банків є розрахунок економічних нормативів, встановлених НБУ [1]. При цьому застосовуються методики оцінки фінансового стану банку, створені за рекомендаціями Базельського

діяльності банку неможливо повно та адекватно оцінити реальний фактичний стан як банківського сектора, так і окремого банку.

Тому, на думку авторів, доцільно застосовувати системний підхід і забезпечити комплексне оцінювання фінансової стабільності банківської системи України, що дасть змогу виявляти загрозові явища, а також згладжувати наслідки негативних коливань. Результатом такого комплексного дослідження має стати Звіт про фінансову стабільність (далі – ЗФС), який може розроблятися як по окремому банку, так і центральним банком по всій банківській системі загалом. Бажано, щоб такий Звіт мав містити інформацію [12]:

- ✦ ідентифікація загроз стабільності фінансового сектора;
- ✦ оцінка вірогідності та сили впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на діяльність банківської установи;
- ✦ розрахунок індикаторів фінансової стабільності та основних економічних нормативів (якщо є по-

- рушення щодо дотримання порогових значень, то план заходів для стабілізації значення показника та покращення фінансового стану взагалі);
- ✦ динаміка показників, що стосуються прибутковості, рентабельності та надійності банківської установи;
 - ✦ підготовка пропозицій як для попередження дії шоків, так і для відновлення фінансової стабільності, якщо кризи не вдалося уникнути.

- ✦ розгортання досліджень у сфері фінансової стабільності (зокрема, моніторинг ринку нерухоomości, фондового ринку).

Не менш важливим напрямком для узагальнення та отримання повної картини стану банківського сектора є розробка методики, яка б давала змогу узагальнювати вихідну інформацію й отримувати єдине значення – інтегральну оцінку (індекс) у вигляді узагальнюючого показника, який складається з інтегральних таксономічних

Таблиця 2

Динаміка дотримання банками України економічних нормативів НБУ

Нормативи	Станом на:			
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
H1 Норматив мінімального розміру регулятивного капіталу (млн грн)	135802	160896	178454	178909
H2 Норматив адекватності регулятивного капіталу (не менше 10%)	18.08	20.83	18,90	18.06
H3 Норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (не менше 9%)	13.91	14.57	14.96	14.89
H4 Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20%)	64.45	58.80	58.48	69.26
H5 Норматив поточної ліквідності (не менше 40%)	72.90	77.33	70.53	79.09
H6 Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60%)	35.88	91.19	94.73	90.28
H7 Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25%)	21.56	21.04	20.76	22.10
H8 Норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу)	169.21	161.20	164.46	172.91
H9 Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (не більше 5%)	0.93	0.81	0.57	0.37
H10 Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (не більше 30%)	3.31	2.25	2.51	2.41
H11 Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (не більше 15%)	0.07	0,05	0,05	0.09
H12 Норматив загальної суми інвестування (не більше 60%)	3.12	3.35	3.24	3.48

Метою підготовки Звіту з фінансової стабільності є:

- ✦ поліпшення розуміння центральним банком ризиків, що стоять перед фінансовою (банківською) системою, і підтримці в подальшому, прийняття відповідних рішень;
- ✦ підвищення прозорості діяльності окремих банківських установ;
- ✦ підвищення розсудливості економічних агентів при ухваленні економічних рішень і сприяння зміцненню стабільності банківської системи.

Підготовка таких документів дозволяє робити упреждувати розгортання кризових процесів і розробляти плани дій з мінімізації наслідків, якщо кризи не вдалося уникнути. Україна вже зробила перші кроки на цьому шляху, проте такі дії необхідно активізувати і, запозичивши зарубіжний досвід, адаптувати його до українських реалій.

Перед Національним банком України постає низка перспективних завдань, які необхідно вирішити для покращення якості робіт з питань фінансової стабільності, а саме:

- ✦ перехід від моніторингу показників фінансової стабільності до підготовки та регулярного випуску повноцінного ЗФС;
- ✦ удосконалення методології стрес-тестування на макрорівні та її широке та регулярне використання, зокрема, і при підготовці ЗФС;

показників оцінки фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та ефективності управління банку, кожен з яких описується певною сукупністю окремих показників. Узагальнюючий інтегральний показник оцінки фінансової стабільності банку розраховується за середньою геометричною інтегральних показників.

Слід звернути увагу на те, що зараз існують різні підходи до його розрахунку. Так, згідно з [11], розрахунок інтегрального показника повинен здійснюватися таким чином:

$$IK_{\phi c} = K_1 / 0,2 + K_2 / 0,7 + K_3 / 0,6 + K_4 / 0,9 + K_5 / 0,08 + K_6 / 0,5 + K_7 / 0,5 + 0,2 / K_8 + K_9 / 0,4,$$

де $IK_{\phi c}$ – інтегральний критерій фінансово-економічної стабільності банків;

K_1 – частка високоліквідних активів у загальних активах;

K_2 – частка робочих активів у загальних активах;

K_3 – частка кредитів у загальних активах;

K_4 – співвідношення кредитів і загальних зобов'язань;

K_5 – адекватність капіталу;

K_6 – співвідношення капіталу до зобов'язань банку;

K_7 – частка строкових зобов'язань у загальних зобов'язаннях;

K_8 – частка міжбанківських кредитів у загальних зобов'язаннях;

K_9 – поточна ліквідність.

Даний підхід до розрахунку інтегрального показника є доволі простим, доступним і легко реалізується на практиці. І хоча він не є оптимальним методичним підходом до вирішення проблеми комплексного аналізу фінансової стабільності банку, та, незважаючи на використання обмеженої кількості аналітичних показників, такий аналіз виступає дієвим інструментом оцінки фінансової стабільності та дає змогу завчасно розпізнати характер і суттєвість змін і спрогнозувати їх вірогідний розвиток.

Згідно з іншим підходом [13] розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості банківської системи здійснюється за такою формулою:

$$I_{fs} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{K_i}{K_n}}$$

де I – показник фінансової стійкості;
 K – значення i -го коефіцієнта, обраного для розрахунку;
 K_n – нормативне або рекомендоване значення i -го коефіцієнта, обраного для розрахунку;
 n – кількість коефіцієнтів, обраних для розрахунку.

Для комплексного оцінювання фінансової стабільності банківської системи було використано метод середньої геометричної та нормативних значень обраних коефіцієнтів для розрахунку. Він базується на визначенні коефіцієнтів за окремими показниками, коли за одиницю вважається найвище значення даного індикатора. Показниками для розрахунку обрано коефіцієнт надійності, коефіцієнт фінансового важеля, коефіцієнт захищеності власного капіталу, коефіцієнт захищеності дохідних активів, коефіцієнт мультиплікатора капіталу, коефіцієнт концентрації капіталу, співвідношення капіталу до депозитів, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт кредитної активності, коефіцієнт фінансового важеля.

Перевагою даного підходу є те, що перераховані показники можуть служити сигналами можливої появи негативних явищ у банківській системі, які при раціональному керівництві можна подолати без негативних наслідків для фінансової стійкості. Крім того, розроблену комплексну методику оцінювання рівня фінансової стійкості банківської системи доцільно використовувати при проведенні аналізу як банківської системи в цілому, так і окремо взятих банківських установ; у процесі оцінювання окремих груп банків за різними критеріями фінансової стійкості; для прийняття рішень щодо розробки стратегічного плану розвитку банківської системи.

Отже, розглянувши способи розрахунку інтегрального показника фінансової стабільності банків, можна визначити основні його переваги, реалізація яких характеризується таким чином [7]:

- ✦ він синтезує в собі весь вплив включених у дослідження показників;
- ✦ зводить проблему оцінки ефективності управління до одного кількісного значення, що значно полегшує економічну інтерпретацію отриманих результатів;
- ✦ не вимагає попереднього виділення підмножин сильно корельованих ознак і не призводить до виділення декількох некорельованих факторів.

Оцінка стану банків на основі розрахунку інтегрального показника є узагальнюючою компонентою аналізу фінансової стабільності банківської системи, якій необхідно наділити значну увагу. Тому підхід до його розрахунку має бути стандартизований і зручний для банків, що на сьогодні залишається головним завданням як Національного банку України, так і науковців, оскільки надасть можливість своєчасно вжити відповідних заходів для попередження ймовірності виходу зі стану стабільної діяльності.

ВИСНОВКИ

Сучасні умови розвитку української економіки диктують свої умови щодо забезпечення фінансової стабільності, яка разом із підтриманням цінової стабільності має бути другою пріоритетною функцією центрального банку. Тому розробка підходу, орієнтованого на майбутнє, здатного виявляти потенційні небезпеки фінансової системи, набуває особливої значущості. Крім того, аналіз фінансової стабільності не може лежати лише в площині оцінки виконання банками нормативів чи їх рейтингових оцінок. У роботі було запропоновано використовувати на практиці системний підхід та інтегральний показник для оцінки фінансового стану банківської системи, що дозволить визначити тенденції розвитку банку та своєчасно реагувати на відповідні відхилення. Впровадження запропонованих підходів дозволить покращити якість оцінки фінансової стабільності банківської системи, що, власне, і є предметом подальших наукових досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні», № 368 від 28.08.2001// www.rada.gov.ua
2. Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS // Постанова Правління Національного банку України від 08.05.2002 р. № 171.
3. **Арбузов С. Г.** Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с. – (Інституційні засади розвитку банківської системи України).
4. **Васюренко О. В.** Моделі оцінки банківської діяльності для забезпечення стабільності банківської системи: монографія / О. В. Васюренко, О. М. Тридід, Г. М. Азаренкова та ін. – К. : УБС НБУ, 2010. – 322 с.
5. **Колодізев О. М.** Забезпечення стабільності банківської системи на основі підвищення ефективності управління капіталізацією вітчизняних банків / О. М. Колодізев, В. О. Лесик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2012_1/32_03_01.pdf
6. **Коваленко В. В.** Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : монографія / В. В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
7. **Барановський О. І.** Стійкість банківської системи / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 75 – 81.
8. **Сисоєва Л. Ю.** Проблеми рейтингування банків за системою CAMELS / Л. Ю. Сисоєва // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 3. – С. 13 – 17.
9. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [/http://www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
10. **Литвинов В. В.** Удосконалення методичного підходу до оцінки фінансового стану банку на основі побудови інтегрального показника / В. В. Литвинов // Управління розвитком. – 2012. – № 14. – С. 94 – 96.

11. Коваленко В. В. Оцінка фінансової стійкості банківської установи для розробки антикризової стратегії її діяльності / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/1160/1/Kovalenko_Krukhmal.pdf

12. Колобов Ю. В. Основні аспекти фінансової стабільності в сучасних умовах / Ю. В. Колобов, О. І. Петрик // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – 2012. – № 1 (12). – С. 11 – 17.

13. Коваленко В. В. Методичні підходи до визначення рівня фінансової стійкості банківської системи / В. В. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7(121). – С. 232 – 240.

REFERENCES

Arbuzov, S. H., Kolobov, Yu. V., and Mishchenko, V. I. *Bankivska entsyklopediia* [Banking Encyclopedia]. Kyiv: Tsentr naukovykh doslidzhen NBU; Znannia, 2011.

Baranovskyi, O. I. "Stiikist bankivskoi systemy" [The stability of the banking system]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (2007): 75-81.

Kolodiziev, O. M., and Lesyk, V. O. "Zabezpechennia stabilnosti bankivskoi systemy na osnovi pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia kapitalizatsiieiu vitchyznianskykh bankiv" [To ensure the stability of the banking system by improving management efficiency capitalization of domestic banks]. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2012_1/32_03_01.pdf

Kovalenko, V. V. *Stratehichne upravlinnia finansovoiu stiikistiu bankivskoi systemy: metodolohiia i praktyka* [Strategic management of financial stability of the banking system: Methodology and Practice]. Sumy: UABS NBU, 2010.

Kovalenko, V. V., and Krukhmal, O. V. "Otsinka finansovoi stiikosti bankivskoi ustanovy dlia rozrobky antykrizovoi stratehii ii diialnosti" [Assessment of financial stability of the banking institution for the development of anti-crisis strategy for its activities]. http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/1160/1/Kovalenko_Krukhmal.pdf

Kolobov, Yu. V., and Petryk, O. I. "Osnovni aspekty finansovoi stabilnosti v suchasnykh umovakh" [Key aspects of financial stability in today's environment]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, no. 1 (12) (2012): 11-17.

Kovalenko, V. V. "Metodychni pidkhody do vyznachennia rivnia finansovoi stiikosti bankivskoi systemy" [Methodological approaches to determining the level of financial stability of the banking system]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7 (121) (2011): 232-240.

Lytvynov, V. V. "Udoskonalennia metodychnoho pidkhodu do otsinky finansovoho stanu banku na osnovi pobudovy intehrального pokaznyka" [Improving methodological approach to assess the financial condition based on constructing an integrated parameter]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 14 (2012): 94-96.

[Legal Act of Ukraine] (2001). www.rada.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (2002).

Sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua>

Sysoieva, L. Yu. "Problemy reitynhuvannia bankiv za systemoiu CAMELS" [Problems Banks ranking system for CAMELS]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, no. 3 (2012): 13-17.

Vasiurenko, O. V., Trydid, O. M., and Azarenkova, H. M. *Modeli otsinky bankivskoi diialnosti dlia zabezpechennia stabilnosti bankivskoi systemy* [Valuation banking to ensure the stability of the banking system]. Kyiv: UBS NBU, 2010.

АНАЛІЗ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ВОЛАТИЛЬНОСТІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

БОЖЕНКО А. С.

УДК 368.029

Боженко А. С. Аналіз кон'юнктури ринку перестрахування в умовах волатильності світової економіки

У статті проведено аналіз сучасного стану та перспектив подальшого розвитку кон'юнктури ринку перестрахування шляхом визначення передумов становлення та систематизації основних етапів формування кон'юнктури даного ринку. Досліджено основні параметри формування розглянутої економічної категорії: об'єму глобального ринку перестрахування; факторів взаємодії попиту та пропозиції; взаємозв'язків учасників даного ринку в умовах волатильності світової економіки. Результати дослідження, викладені в даній статті, дають можливість стверджувати, що аналіз та процес формування кон'юнктури на ринку перестрахування є складною та багатовимірною темою для проведення досліджень та подальшого її вивчення. Використовуючи отримані дані, можна прогнозувати майбутню поведінку учасників ринку під час виникнення несприятливих подій, а також знаходити найбільш оптимальні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: світові тенденції перестрахування, попит на перестрахові послуги, пропозиція страхових послуг, кон'юнктура ринку перестрахування.

Рис.: 7. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Боженко Андрій Сергійович – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: a.s.bozhenko@gmail.com

УДК 368.029

Боженко А. С. Анализ конъюнктуры рынка перестрахования в условиях волатильности мировой экономики

В статье проведен анализ современного состояния и перспектив дальнейшего развития рынка перестрахования путем определения предпосылок становления и систематизации основных этапов формирования конъюнктуры данного рынка. Исследованы основные параметры формирования рассматриваемой экономической категории: объема глобального рынка перестрахования, факторов взаимодействия спроса и предложения; взаимосвязей участников данного рынка в условиях волатильности мировой экономики. Результаты исследования, изложенные в данной статье, дают возможность утверждать, что анализ и процесс формирования конъюнктуры на рынке перестрахования является сложной и многогранной темой для проведения исследований и дальнейшего ее изучения. Используя полученные данные, можно прогнозировать будущее поведение участников рынка при возникновении неблагоприятных событий, а также находить наиболее оптимальные пути их решения.

Ключевые слова: мировые тенденции перестрахования, спрос на перестраховые услуги, предложение страховых услуг, конъюнктура рынка перестрахования.

Рис.: 7. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Боженко Андрей Сергеевич – аспирант, кафедра экономической кибернетики, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Суми, 40030, Украина)

E-mail: a.s.bozhenko@gmail.com

UDC 368.029

Bozhenko A. S. Analysis of the Reinsurance Market Situation under Conditions of Volatility of the World Economy

The article conducts analysis of the modern state and prospects of further development of the reinsurance market through identification of prerequisites of establishment and systematisation of main stages of formation of this market situation. It studies main parameters of formation of the studies economic category: volume of the global market of reinsurance, factors of interaction of demand and supply; interconnection of participants of this market under conditions of volatility of the world economy. Results of the study, stated in this article, give a possibility to affirm that analysis and process of formation of the reinsurance market situation is a complex and multi-sided topic for conducting further studies. Using the obtained data, one can forecast future behaviour of the market participants when unfavourable situations occur and find the most optimal ways of their solution.

Key words: world tendencies of reinsurance, demand on reinsurance services, supply of insurance services, reinsurance market situation.

Pic.: 7. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 15.

Bozhenko Andriy S. – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: a.s.bozhenko@gmail.com

Розвиток сфери матеріального виробництва, залучення до неї матеріальних цінностей у все більших обсягах, поява грошового обігу та ринку цінних паперів, монополій та акціонерних форм підприємництва, зростання обсягів індустріального виробництва та збільшення кількісних параметрів об'єктів страхування поступово призвело до збільшення об'ємів ризиків, які приймалися на страхування. Зважаючи на це, з часом ємності окремих страхових компаній стало недостатньо для покриття всіх потенційних збитків, через що страховики постали перед необхідністю розподілу та перерозподілу відповідальності між собою, тобто передачі частки прийнятого на себе ризику іншим суб'єктам страхового ринку. Саме так почала формуватися кон'юнктура на попит і пропозицію з вторинного розміщення відповідальності за прийнятими на

утримання ризиками та зародилося традиційне перестрахування. Усе це заклало фундамент для нового напрямку у науці – теорії перестрахування [1, 2].

Попит на перестрахування підвищувався паралельно з розвитком промисловості в країнах Європи. Страховики, що мали значні фінансові ресурси, самі покривали попит у страхуванні. Найбільшим попитом користувалися страховики, які мали свої відділення за кордоном. Але з економічним розвитком стало зрозуміло, що обсягів активів страхових компаній недостатньо для покриття виникаючих ризиків без значної шкоди для власного фінансового становища. Факультативне перестрахування, яке використовувалося в той час, виявило свої недоліки і було замінено договірним перестрахуванням нового типу. У Кельні у 1846 р. було створено незалежне об'єднання, що займалося

виключно перестрахованням – «Кельнське перестрахове співтовариство». Це спеціалізоване товариство стало першим, яке почало задовольняти попит на ринку перестраховання. Завдяки спеціалізації у перестрахованні нове товариство мало більше можливостей для задоволення індивідуальних потреб страховика [2, 3, 6].

З плином часу почали створюватись незалежні товариства, що спеціалізувалися на перестрахованні, так звані «професійні перестраховики». Саме тоді були створені Мюнхенське та Швейцарське перестрахове товариство.

До 1914 р. німецькі перестрахові компанії зайняли лідируючі позиції на глобальному ринку, що було обумовлено постійним внутрішнім розвитком і вдосконаленням перестрахової справи. Протягом війни перестрахові компанії понесли значні збитки, і лише через 15 – 20 років вони знову були здатні задовольнити попит, який був присутній на ринку [4, 12].

Після 1945 р. ринок перестраховання значно змінився. У країнах, в яких панував соціалістичний лад, було створено державні страхові організації, що призвело до відмови від перестрахових компаній. Також держані перестрахові монополії було створено в деяких країнах, а в таких, як Перу, Бразилія, Уругвай, Іран вони присутні й сьогодні. Діючи як перестраховики, багато страхових компаній змогли завоювати значну частину ринку [9, 13].

Сьогодні можна виділити ряд факторів що впливають на пропозицію перестрахових послуг [13, 15].

Перший – це великі обсяги капіталу перестрахових компаній. За результатами аналізу ринку (рис. 1) можна відзначити, що перестраховий сектор має велику капіталізацію і має тенденцію до щорічного нарощення свого потенціалу, незважаючи на незначне просідання у 16,8%, яке відбулося 2008 р. [12, 14].

Другий – мала ймовірність виникнення глобальних катастроф. Але, водночас, слід відзначити, що починаючи з 90-х років ХХ століття, спостерігається значне збільшення світових обсягів економічних збитків, які відбулися під впливом техногенних та антропогенних чинників. Як зазначено на рис. 2, загальний обсяг збитків у 90-х роках сягнув 778,3 млрд дол. США (у цінах 2008 р.), що перевищило всі показники, які були у попередніх періодах. І хоча у наступному періоді розміри збитків дещо скоротилися, усе одно їх обсяг знаходиться на досить значному рівні [13, 14].

Незважаючи на такі дані, можна відзначити, що обсяг економічних збитків за період не має значного перевищення у порівнянні з активами перестрахових компаній [11].

Паралельно зі зростанням обсягів і масштабів світових катастрофічних збитків відбувається поступове нарощення обсягів їх страхового покриття, що, у свою чергу, потребує залучення перестрахових послуг (рис. 3). Так, за

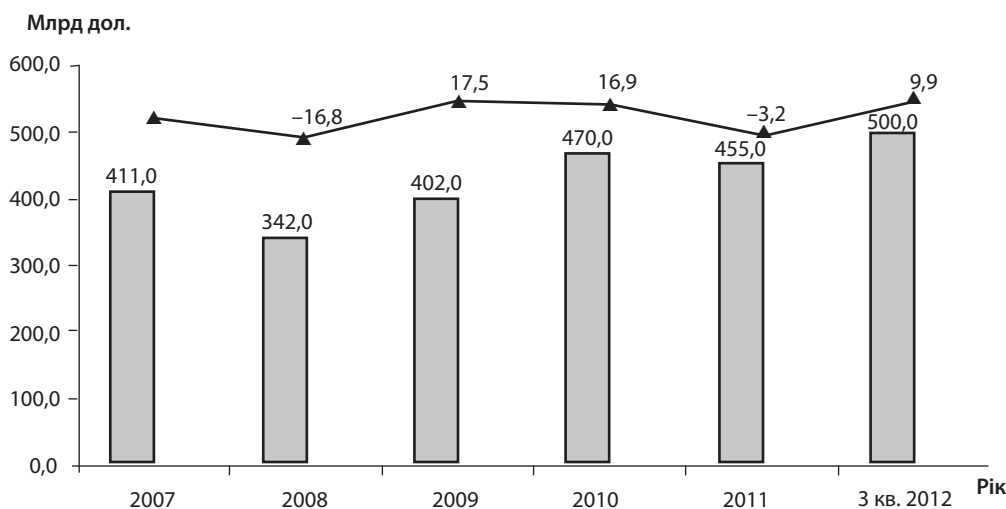


Рис. 1. Розмір активів перестрахових компаній та темпи його зміни, з 2007 по 3 кв. 2012 рр. [13, 14]

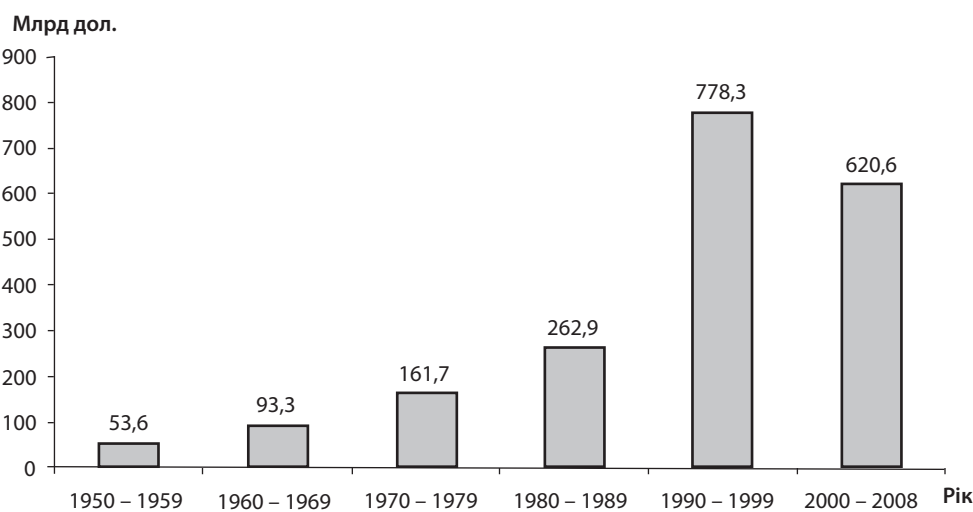


Рис. 2. Економічні збитки від природних катастроф у світі, млрд дол. США [13, 14]

результатами досліджень «Swiss Re», загальна сума економічних збитків від катастроф у 2008 р. досягла відмітки у 218 млрд дол. США, що складає 35% усіх втрат, які були понесені у період з 2000 по 2008 рр., водночас, розмір відшкодувань сягнув позначки 52,4 млрд дол. США, тобто 20% від загального збитку (див. рис. 3). Але навіть ця цифра не перевищує половини отриманих перестрахових премій за даний період (рис. 5) [8,13,14].

Це дає нам змогу сказати, що світовий ринок пере страхування не є насиченим, а тому обсяги пропозиції даних послуг з кожним роком будуть збільшуватись, особливо з урахування щорічної тенденції до збільшення економічних збитків, що тісно пов'язане зі страховими відшкодуваннями по них.

Третій – зростаючий інтерес інвесторів до облігацій катастроф. Провівши аналіз ринку облігацій катастроф у період з 2003 по 2011 рр., необхідно зазначити, що у 2007 р. ринок набув свого максимуму як за об'ємами емісії облігацій катастроф (приблизно 7 млрд дол.), так і за кумулятивним обсягом даних цінних паперів, що перебувають в обігу (приблизно 14 млрд дол.) (рис. 4). У 2008 р. обсяг нових емісій дещо скоротився, що пов'язано із загальним падінням фондових ринків під час фінансової кризи. Починаючи з 2009 р., значні обсяги емісії облігацій катастроф було поновлено (див. рис. 4) [9, 11, 14].

Отже, можна з достовірністю стверджувати – застосування фінансових інструментів у процесі управління страховими ризиками, а саме – використання облігацій

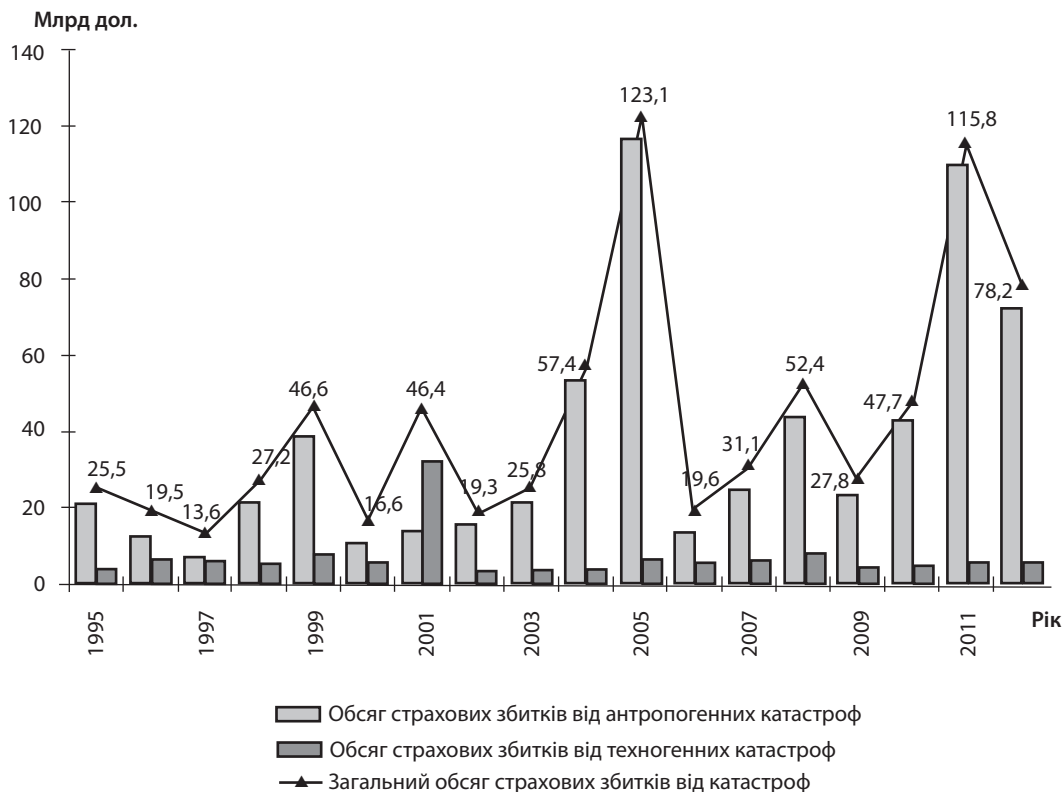


Рис. 3. Обсяг страхових збитків від антропогенних і техногенних катастроф у 1995 – 2012 рр. (у цінах 2012 р.) [13, 14, 15]

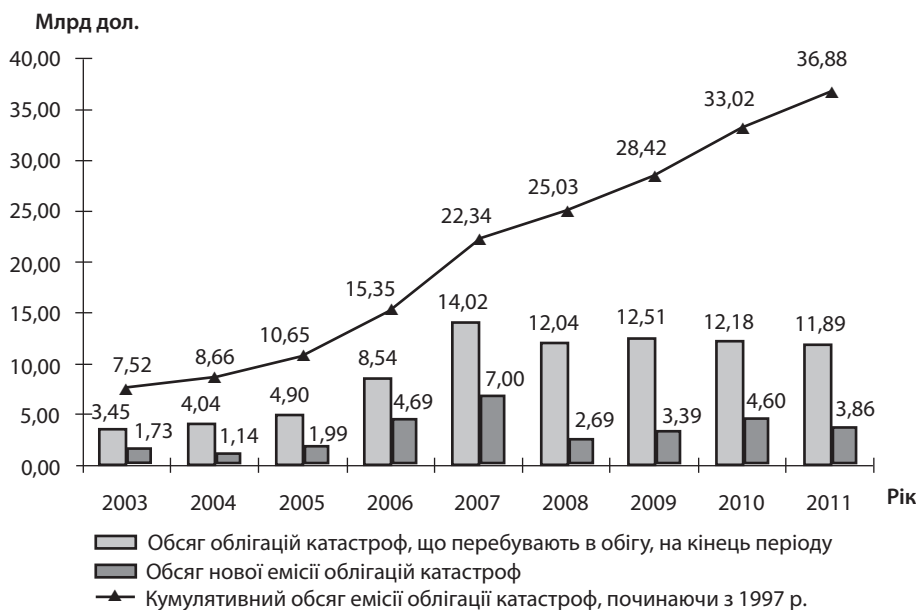


Рис. 4. Динаміка обсягу облігацій катастроф, що перебувають в обігу, та обсяг їх щорічної емісії протягом 2003 – 2011 рр. [13, 14]

катастроф, як альтернативи перестрахованню, досить активно стимулює перестрахові компанії до пропозиції своїх послуг [3, 9].

Попит на перестраховання формують страхові компанії, які диверсифікують свої ризики, завдяки чому вони уникають значних фінансових втрат, а також від самих перестраховальників у рамках ретроцесії.

Перестрахові компанії у процесі формування пропозиції на свої послуги повинні вирішити ряд проблем для уникнення ризиків, які виникають у процесі професійної діяльності. Їх вирішення прямо впливатиме на обсяги пропозицій перестрахових послуг. До ризиків, що притаманні перестраховим компаніям, які впливають на обсяг попиту і пропозиції, належать [2, 6,10]:

- ✦ ризик, пов'язаний із спеціалізацією перестраховика;
- ✦ ризик територіальної диверсифікації ризиків, прийнятних у перестрахованні;
- ✦ ризик невірної оцінки і тарифікації, що приймаються у перестрахованні;
- ✦ ретроцесійний ризик;
- ✦ ризик кредитоспроможності;
- ✦ інвестиційний ризик;
- ✦ валютний ризик;
- ✦ ризик часу;
- ✦ ризики зміни фаз ділового циклу на глобальному ринку перестраховання;
- ✦ ризик, що виникає через зв'язок між світовим ринком страхових послуг і глобальним ринком перестраховання;
- ✦ ризик зміни фаз ділового циклу світової економіки;
- ✦ ризик політичної нестабільності в державах з розвинутими ринками страхових і перестрахових послуг;
- ✦ ризик виникнення кризи світового фінансового ринку через неплатоспроможність великих банків або страхових компаній.

Стабільність ринку перестраховання впливає на рівень попиту та пропозиції на його послуги не тільки на національному, але й на глобальному ринку.

Обсяг загального попиту на ринку перестраховання можна визначити з обсягу премій, які було сплачено на перестраховання у світі (рис. 5).

Порівняно з попереднім роком у 2011 р. обсяг попиту на перестраховання, виходячи з даних обсягу сплачених премій, зріс на 10%, а у 2012 – на 6% порівняно з 2011 р.

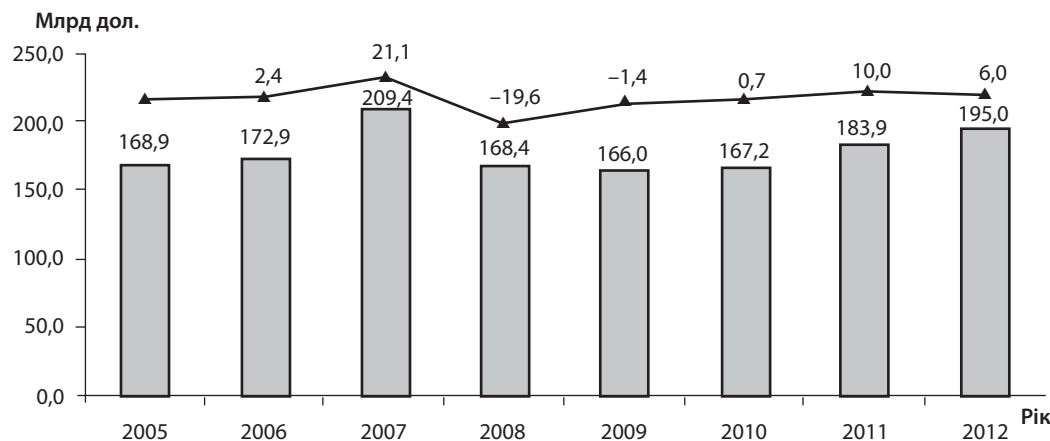


Рис. 5. Загальносвітовий обсяг премій, які було сплачено на перестраховання, а також темпи їх змін, у 2005 – 2012 рр. [11, 12, 13, 14]

Необхідно зазначити, що основними споживачами перестрахових послуг є ринки, на яких сильно розвинутий інститут страхування, а саме, ринки Європи, Північної Америки та Східної Азії. Саме дані регіони є передовими центрами, в яких зосереджені попит на перестраховання, у даних регіонах він навіть перевищує частку прямого страхування (рис. 6) [2].

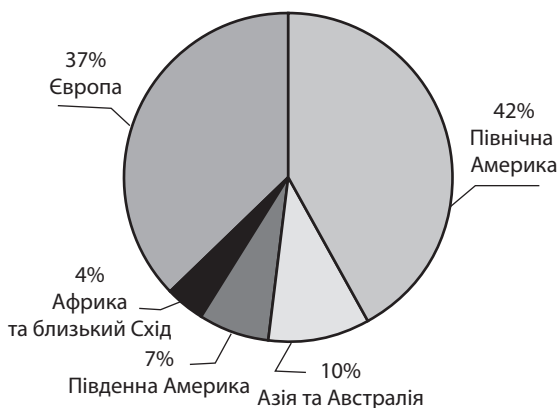


Рис. 6. Основні ринки споживання страхових послуг (дані на 2011 р.) [13, 14]

Наведені дані дають підставу стверджувати, що попит на перестрахові послуги має дуже високу концентрацію, адже 79% його зосереджено лише на двох географічних територіях, а саме – Північна Америка та Європа (див. рис. 6). Крім того, більше двох третин попиту на перестраховання зосереджено на ряді основних ринків прямого страхування: США, Німеччини, Великобританії, Франції, Швейцарії, Канади а також Японії. Необхідно також зазначити, що така велика концентрація попиту на перестрахові послуги пояснюється тим, що законодавство різних країн приведено або максимально наближене до міжнародних стандартів, а також страхові та перестрахові ринки є абсолютно відкритими та прозорими для міжнародного співробітництва [8].

Для остаточного формування картини щодо попиту на послуги з перестраховання необхідно привести структурний склад галузей страхування, в яких зосереджено основну частку попиту на перестраховання на ключових ринках реалізації договорів страхування (рис. 7).



Рис. 7. Структура складу попиту на перестраховання [11, 13, 14]

Таким чином, найбільшу частку як у прямому страхуванні, так і в перестрахованні, займає майнове.

Слід відзначити, що попит на перестраховання тісно пов'язаний зі структурою ринку прямого страхування. Саме тому, чим більш однорідним є ринок і чим вищий його ступінь конкуренції (наприклад, США), тим звернення до перестрахових компаній стають менш необхідними, і навпаки, при більшій автономізації ринку – більшу роль відіграє перестраховання.

Розвиток попиту на перестраховання протягом останніх років характеризується застоєм, що виливається у глобальному плані у зростання розмірів власного утримання і, відповідно, у зниження ставки перестраховання. Дана тенденція підтверджується при аналізі різних ринків, а особливо тих, де ставки цесії високі.

Дане явище підлягає поясненню на підставі ряду причин:

- ✦ еволюція перестраховання під впливом змін типу ризиків у бік непропорційного, де страхові внески менш централізовані, ніж у пропорційному;
- ✦ вплив структурної перебудови, що зачіпає ринки прямого страхування, особливо Європи, що спричинило появу великих груп, менш схильних до перестраховання [1].

Це наштовхує на питання: це є кон'юнктурною тенденцією, що вписується у рамки довгострокових коливань, чи викликано невідворотними структурними змінами [9]?

Формування попиту обумовлюється основними тенденціями пропозиції на перестраховому ринку. Попит, як правило, формують компанії прямого страхування, але іноді й від самих перестраховиків. Джерелом пропозиції у загальному випадку є перестрахові компанії. Сукупність попиту і пропозиції створюють ринок. Укладені в кожному конкретному випадку договори представляють собою практичне втілення їх перетину [11, 13].

Залежно від конкурентної ситуації, а також існуючих у розпорядженні ресурсів можна говорити про ринок продавця і ринок покупця. До недавнього часу надлишковість пропозиції призводила до домінування попиту. Дані про співвідношення між ними продовжують змінюватися [2].

Існують різні типи організацій, що займаються перестрахованням, серед яких виділяють професійних перестраховиків, а також компанії прямого страхування, що

також займаються перестрахованням. Існують, однак, винятки, що необхідно відмітити:

- ✦ лондонський Ллойд, що складається з фізичних осіб, але займається страхуванням і перестрахованням;
- ✦ організації перестраховання, що зазвичай мають назву перестрахових кас, що повністю або частково належать державі. Вони можуть мати статус, що наближує їх до традиційних компаній. Вони не є якоюсь особливою формою, що мають специфічні цілі [3].

Прикметник «професійні» не має додаткового позитивного значення для того, щоб відокремити групу перестраховиків від інших. Він лише відображає їх спеціалізований характер. Термін «професійний» означає, що продавець виходить на ринок виключно з пропозицією перестраховання. Якщо ж вони мають намір зайнятися страхуванням, то не мають права зробити це іншим чином, ніж через юридично незалежні філіали [3].

За різними оцінками, на ринку діє майже 3 тис. перестраховиків, з яких приблизно 250 вважаються професійними учасниками ринку перестраховання. У загальному випадку – це акціонерні товариства, але існують також компанії взаємного страхування, проте їх доля на ринку незначна [2, 14].

Для класифікації перестраховиків можна використовувати декілька критеріїв: бруто- та нетто-обороті, розмір власного капіталу, навіть (але це не знаходить однозначної оцінки) численність персоналу. Як правило, використовують показник бруто-обороті як найбільш простий і доступний. Виходячи з цього, спираючись лише на показник нетто-обороту в доларах США, можна привести список найбільших перестраховиків світу (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Топ-10 перестраховиків світу на 2011 р. [5]

Компанія	Країна	Брутто-премії, млн дол., 2011 р.
Munich Reinsurance Company	Німеччина	33 719,00
Swiss Reinsurance Company Limited	Швейцарія	28 664,00
Hannover Rueckversicherung AG	Німеччина	15 664,00
Berkshire Hathaway Inc.	США	15 000,00
Lloyd's	Великобританія	13 621,00
SCOR S.E.	Франція	9 845,00
Reinsurance Group of America Inc.	США	7 704,00
China Reinsurance (Group) Corporation	Китай	6 179,00
PartnerRe Ltd.	Бермудські острови	4 621,00
Korean Reinsurance Company	Південна Корея	4 551,00

Цей перелік не представляє з себе класифікацію, оскільки тут не зазначені такі товариства, як Gerling і Francona. Дана таблиця виступає наочним представленням ін-

формації в розрізі бруто-оборотів перестраховиків у розподілі за країнами. Також необхідно підкреслити, що у цих компаній є філії за кордоном, особливо у Великобританії, що робить її, з урахуванням Ллойда, основним центром зосередження міжнародної пропозиції.

Кожний перестраховик намагається надавати перевагу національним цедентам. Така направленість дає певну стабільність. У цього явища є дві причини: воно є наслідком певного націоналізму або носить обов'язковий характер. В обох випадках виявляється, що деякі країни встановлюють монополію на національних, можна навіть сказати, державних перестраховиків [4].

Інші країни, навпаки, дуже відкриті для співробітництва з іноземцями. Прикладом може служити Іспанія, де іноземним перестраховикам належить більша частина національних цесій [2].

Компанії прямого страхування можуть брати участь у перестрахованні двома способами:

- ✦ використовуючи свої перестрахові філії, для яких вони резервують всі або частину своїх цесій;
- ✦ через відділ перестраховання [11, 13].

В обох випадках вони діють як і професійні перестраховики.

Оскільки європейський перестраховий ринок є найстарішим у світі, аналіз його діяльності певним чином відбиває світові перестрахові тенденції. В умовах глобального характеру найбільший ступінь якості страхування та перестраховання на Лондонському ринку дозволить йому залишатись головним центром глобального ринку перестраховання, незважаючи на деякі незначні зміни у його структурі. Характерною рисою європейського перестрахового ринку є високий рівень пропорційних перестрахових справ, що підписуються європейськими перестраховиками, особливо у Франції та Німеччині. Незважаючи на певні труднощі в діяльності світових перестраховиків, наявні статистичні дані говорять про те, що позитивна тенденція та прибутковість по справах залишиться досить значною [2, 7].

Світовий перестраховий ринок є одним із сегментів міжнародних економічних відносин. Процеси концентрації, інтеграції та глобалізації, що активно відбуваються у світовій економіці, активно впливають на якісні та кількісні параметри світового перестрахового ринку, змінюючи його регіональну та корпоративну структуру. Аналіз структури світового ринку перестраховання та формування попиту і пропозиції на ньому свідчить про його достатню стабільність на всьому досліджуваному періоді, незважаючи на кризові явища 2008 – 2009 рр. і на появу нових, альтернативних заходів, таких як сек'юритизація ризиків (облігаторне). За результатами дослідження було визначено, що ключовими гравцями на ринку перестраховання залишається Європейський регіон і США, але водночас відзначилась поява нового потужного гравця на ринку перестраховання – Бермудські острови.

Аналіз корпоративної структури світового ринку перестраховання підтвердив, що лідируючі позиції останнім часом займають одні й ті ж самі групи, а саме: Munich Reinsurance Company, Swiss Reinsurance Company Limited, Hannover Rueckversicherung AG, Berkshire Hathaway Inc., Lloyd's. Проведене дослідження пояснює те, що майже 80% сформованої пропозиції на світовому ринку перестраховання контролюється двадцятьма найбільшими перестраховими групами.

Отже, за результатами проведеного дослідження можна констатувати, що питання аналізу та формування кон'юнктури на ринку перестраховання є досить обширною темою для дослідження та вивчення. Спираючись на отримані дані, можна прогнозувати майбутню поведінку учасників ринку під час виникнення несприятливих подій, а також знаходити найбільш оптимальні шляхи їх вирішення. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Компаніченко О. С.** Перестраховання у системі страхових послуг / О. С. Компаніченко // Фінанси України. – 2003. – № 4.
- 2. Машина Н. І.** Міжнародне страхування : навчальний посібник / Н. І. Машина. – К. : ЦНЛ, 2006. – 348 с.
- 3. Кушнір В. А.** Перестраховання у нерезидентів / В. А. Кушнір // Вісник податкової служби України. – 2004. – № 36.
- 4. Залетов А. Н.** Страхование в Украине / Під ред. Слісаренко О. О. – К. : Міжнародна агенція «BeeZone», 2002. – 452 с.
- 5.** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.insurancenetworking.com/news/reinsurers-rank-best-munich-swiss-hannover-30967-1.html?pg=1>
- 6. Базилевич В. Д.** Страхування : підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
- 7. Осадець С. С.** Страхування : підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
- 8. Турбиной К. Е.** Теория и практика страхования : учеб. пособ. / К. Е. Турбиной. – М. : Анкил, 2003. – 704 с.
- 9. Шахов В. В.** Теория и управление рисками в страховании / В. В. Шахов, В. Г. Медведев, А. С. Миллерман. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 224 с.
- 10.** Закон України «Про страхування»: від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 18.
- 11. Козьменко О. В.** Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва. – Суми, 2011. – 388 с.
- 12. Козьменко С. М.** Формування страхового ринку України в контексті сталого розвитку : науково-дослідна робота за темою «Науково-методичні засади розвитку ринку перестраховання в Україні» / Леонов С. В., Конопліна Ю. С., Пластун В. Л., Журавка О. С., Бойко А. О., Семенов А. Ю., науковий керівник Козьменко С. М. // Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Державний реєстраційний № 0107U01213. – Суми, 2011. – 183 с.
- 13. Бойко А. О.** Перестраховання як механізм забезпечення фінансової стійкості страхової компанії : дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / А. О. Бойко ; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2011. – 278 с.
- 14. Пахненко О. М.** Управління катастрофічними страховими ризиками при формуванні конвергентної моделі фінансового ринку : дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / О. М. Пахненко ; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2012. – 286 с.
- 15. Пфайффер К.** Введение в перестрахование / К. Пфайффер. – М. : Анкил, 2002. – 328 с.

REFERENCES

- Bazylevych, V. D. *Strakhuvannia* [Insurance]. Kyiv: Znannia, 2008.
- Boiko, A. O. "Perestrakhuvannia iak mekhanizm zabezpechennia finansovoi stiiikosti strakhovoi kompanii" [Reinsurance is a mechanism to ensure the financial stability of the insurance company]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.08*, 2011.

Kushnir, V. A. "Perestrakhuvannia u nerezydentiv" [Reinsurance with non-residents]. *Visnyk podatkovoi sluzhby Ukrainy*, no. 36 (2004).

Kompanichenko, O. S. "Perestrakhuvannia u systemi strakhovykh posluh" [Reinsurance is insurance system]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2003).

Kozmenko, O. V., Kozmenko, S. M., and Vasylieva, T. A. *Strakhovyi i perestrakhovyi rynky v epokhu hlobalizatsii* [Insurance and reinsurance markets in the era of globalization]. Sumy, 2011.

Kozmenko, S. M. "Formuvannia strakhovoho rynku Ukrainy v konteksti staloho rozvytku" [Of the insurance market of Ukraine in the context of sustainable development]. In *Naukovo-metodychni zasady rozvytku rynku perestrakhuvannia v Ukraini*. Sumy: UBS NBU, 2011.

[Legal Act of Ukraine] (1996).

Mashyna, N. I. *Mizhnarodne strakhuvannia* [International insurance]. Kyiv: TsNL, 2006.

Osadets, S. S. *Strakhuvannia* [Insurance]. Kyiv: KNEU, 2002.

Pakhnenko, O. M. "Upravlinnia katastrofichnymi strakhovymy ryzykamy pry formuvanni konverhentnoi modeli finansovoho rynku" [Managing catastrophic risk insurance in the formation of convergent model of financial markets]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08. 00. 08*, 2012.

Pfayffer, K. *Vvedenie v perestrakhovanie* [Introduction to reinsurance]. Moscow: Ankil, 2002.

Shakhov, V. V., Medvedev, V. G., and Millerman, A. C. *Teoriia i upravlenie riskami v strakhovanii* [Theory and risk management in insurance]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Turbinoy, K. E. *Teoriia i praktika strakhovaniia* [Theory and practice of insurance]. Moscow: Ankil, 2003.

Zaletov, A. N. *Strakhovanye v Ukraini* [Insurance in Ukraine]. Kyiv: BeeZone, 2002.

<http://www.insurancenetworking.com/news/reinsurers-rank-best-munich-swiss-hannover-30967-1.html?pg=1>

УДК 005.52:330.322:502.131.1

АНАЛІЗ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

ЛЕУС Д. В.

УДК 005.52:330.322:502.131.1

Леус Д. В. Аналіз науково-методичних підходів до портфельного інвестування як інструменту фінансового забезпечення сталого розвитку економіки

У статті проаналізовано науково-методичні підходи до портфельного інвестування. Розроблено рекомендації щодо уточнення категоріального апарату портфельного інвестування в контексті розмежування стратегічних (прямих) і портфельних інвестицій як альтернативних підходів до здійснення інвестиційної діяльності. Визначено склад і функції об'єктів і суб'єктів портфельного інвестування в умовах глобалізації світових фінансових ринків. Досліджено основні постулати портфельної теорії та обґрунтовано необхідність висвітлення в них питань визначення місця, ролі та функцій суб'єктів портфельного інвестування у забезпеченні сталого розвитку економіки. Запропоновано виділити, як один із шляхів подальшого розвитку портфельних теорій, окремий напрям у фінансовому забезпеченні економіки з урахуванням екологічної та соціальної складової – соціально відповідальне інвестування.

Ключові слова: портфельні інвестиції, сталий розвиток, стратегічні інвестиції, портфельна теорія

Табл.: 2. **Бібл.:** 8.

Леус Дарина Володимирівна – аспірант, кафедра економіки та бізнес-адміністрування, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: daryna.leus@gmail.com

УДК 005.52:330.322:502.131.1

Леус Д. В. Анализ научно-методических подходов к портфельному инвестированию как инструменту финансового обеспечения устойчивого развития экономики

В статье проанализированы научно-методические подходы к портфельному инвестированию. Разработаны рекомендации по уточнению категориального аппарата портфельного инвестирования в контексте разграничения стратегических (прямых) и портфельных инвестиций как альтернативных подходов к осуществлению инвестиционной деятельности. Определен состав и функции объектов и субъектов портфельного инвестирования в условиях глобализации мировых финансовых рынков. Проведено исследование основных постулатов портфельной теории и обоснована необходимость определения в них места, роли и функций субъектов портфельного инвестирования в обеспечении устойчивого развития экономики. Предложено выделить, как один из путей дальнейшего развития портфельных теорий, отдельное направление в финансовом обеспечении экономики с учетом экологической и социальной составляющей – социально ответственное инвестирование.

Ключевые слова: портфельные инвестиции, устойчивое развитие, стратегические инвестиции, портфельная теория.

Табл.: 2. **Библ.:** 8.

Леус Дарья Владимировна – аспірант, кафедра економіки та бізнес-адміністрування, Сумської державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: daryna.leus@gmail.com

UDC 005.52:330.322:502.131.1

Leus D. V. Analysis of Scientific and Methodical Approaches to Portfolio Investment as a Tool of Financial Provision of Sustainable Economic Development

The article analyses scientific and methodical approaches to portfolio investment. It develops recommendations on specification of the categorical apparatus of portfolio investment in the context of differentiation of strategic (direct) and portfolio investments as alternative approaches to the conduct of investment activity. It identifies the composition and functions of objects and subjects of portfolio investment under conditions of globalisation of the world financial markets. It studies main postulates of the portfolio theory and justifies a necessity of identification of the place, role and functions of subjects of portfolio investment in them for ensuring sustainable development of the economy. It offers to specify, as one of the ways of further development of portfolio theories, a separate direction in the financial provision of economy with consideration of ecologic and social components – socio responsible investment.

Key words: portfolio investment, sustainable development, strategic investments, portfolio theory.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 8.

Leus Daryna V. – Postgraduate Student, Department of Economics and Business Administration, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: daryna.leus@gmail.com

Kushnir, V. A. "Perestrakhuvannia u nerezydentiv" [Reinsurance with non-residents]. *Visnyk podatkovoi sluzhby Ukrainy*, no. 36 (2004).

Kompanichenko, O. S. "Perestrakhuvannia u systemi strakhovykh posluh" [Reinsurance is insurance system]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2003).

Kozmenko, O. V., Kozmenko, S. M., and Vasylieva, T. A. *Strakhovyi i perestrakhovyi rynky v epokhu hlobalizatsii* [Insurance and reinsurance markets in the era of globalization]. Sumy, 2011.

Kozmenko, S. M. "Formuvannia strakhovoho rynku Ukrainy v konteksti staloho rozvytku" [Of the insurance market of Ukraine in the context of sustainable development]. In *Naukovo-metodychni zasady rozvytku rynku perestrakhuvannia v Ukraini*. Sumy: UBS NBU, 2011.

[Legal Act of Ukraine] (1996).

Mashyna, N. I. *Mizhnarodne strakhuvannia* [International insurance]. Kyiv: TsNL, 2006.

Osadets, S. S. *Strakhuvannia* [Insurance]. Kyiv: KNEU, 2002.

Pakhnenko, O. M. "Upravlinnia katastrofichnymy strakhovymy ryzykamy pry formuvanni konverhentnoi modeli finansovoho rynku" [Managing catastrophic risk insurance in the formation of convergent model of financial markets]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08. 00. 08*, 2012.

Pfayffer, K. *Vvedenie v perestrakhovanie* [Introduction to reinsurance]. Moscow: Ankil, 2002.

Shakhov, V. V., Medvedev, V. G., and Millerman, A. C. *Teoriia i upravlenie riskami v strakhovanii* [Theory and risk management in insurance]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Turbinoy, K. E. *Teoriia i praktika strakhovaniia* [Theory and practice of insurance]. Moscow: Ankil, 2003.

Zaletov, A. N. *Strakhovanye v Ukrainy* [Insurance in Ukraine]. Kyiv: BeeZone, 2002.

<http://www.insurancenetworking.com/news/reinsurers-rank-best-munich-swiss-hannover-30967-1.html?pg=1>

УДК 005.52:330.322:502.131.1

АНАЛІЗ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

ЛЕУС Д. В.

УДК 005.52:330.322:502.131.1

Леус Д. В. Аналіз науково-методичних підходів до портфельного інвестування як інструменту фінансового забезпечення сталого розвитку економіки

У статті проаналізовано науково-методичні підходи до портфельного інвестування. Розроблено рекомендації щодо уточнення категоріального апарату портфельного інвестування в контексті розмежування стратегічних (прямих) і портфельних інвестицій як альтернативних підходів до здійснення інвестиційної діяльності. Визначено склад і функції об'єктів і суб'єктів портфельного інвестування в умовах глобалізації світових фінансових ринків. Досліджено основні постулати портфельної теорії та обґрунтовано необхідність висвітлення в них питань визначення місця, ролі та функцій суб'єктів портфельного інвестування у забезпеченні сталого розвитку економіки. Запропоновано виділити, як один із шляхів подальшого розвитку портфельних теорій, окремий напрям у фінансовому забезпеченні економіки з урахуванням екологічної та соціальної складової – соціально відповідальне інвестування.

Ключові слова: портфельні інвестиції, сталий розвиток, стратегічні інвестиції, портфельна теорія

Табл.: 2. **Бібл.:** 8.

Леус Дарина Володимирівна – аспірант, кафедра економіки та бізнес-адміністрування, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: daryna.leus@gmail.com

УДК 005.52:330.322:502.131.1

Леус Д. В. Анализ научно-методических подходов к портфельному инвестированию как инструменту финансового обеспечения устойчивого развития экономики

В статье проанализированы научно-методические подходы к портфельному инвестированию. Разработаны рекомендации по уточнению категориального аппарата портфельного инвестирования в контексте разграничения стратегических (прямых) и портфельных инвестиций как альтернативных подходов к осуществлению инвестиционной деятельности. Определен состав и функции объектов и субъектов портфельного инвестирования в условиях глобализации мировых финансовых рынков. Проведено исследование основных постулатов портфельной теории и обоснована необходимость определения в них места, роли и функций субъектов портфельного инвестирования в обеспечении устойчивого развития экономики. Предложено выделить, как один из путей дальнейшего развития портфельных теорий, отдельное направление в финансовом обеспечении экономики с учетом экологической и социальной составляющей – социально ответственное инвестирование.

Ключевые слова: портфельные инвестиции, устойчивое развитие, стратегические инвестиции, портфельная теория.

Табл.: 2. **Библ.:** 8.

Леус Дарья Владимировна – аспірант, кафедра економіки та бізнес-адміністрування, Сумської державний університет (ул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: daryna.leus@gmail.com

UDC 005.52:330.322:502.131.1

Leus D. V. Analysis of Scientific and Methodical Approaches to Portfolio Investment as a Tool of Financial Provision of Sustainable Economic Development

The article analyses scientific and methodical approaches to portfolio investment. It develops recommendations on specification of the categorical apparatus of portfolio investment in the context of differentiation of strategic (direct) and portfolio investments as alternative approaches to the conduct of investment activity. It identifies the composition and functions of objects and subjects of portfolio investment under conditions of globalisation of the world financial markets. It studies main postulates of the portfolio theory and justifies a necessity of identification of the place, role and functions of subjects of portfolio investment in them for ensuring sustainable development of the economy. It offers to specify, as one of the ways of further development of portfolio theories, a separate direction in the financial provision of economy with consideration of ecologic and social components – socio responsible investment.

Key words: portfolio investment, sustainable development, strategic investments, portfolio theory.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 8.

Leus Daryna V. – Postgraduate Student, Department of Economics and Business Administration, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: daryna.leus@gmail.com

Розвиток фінансового ринку загалом та окремих його механізмів – портфельного інвестування, зокрема, є базисом, функціональною основою досягнення цілей і завдань в економіці в межах концепції сталого розвитку.

Для фінансового ринку України характерними є такі ознаки, як брак ліквідності, обмеженість використовуваних технологій та об'єктів портфельного інвестування. У зв'язку з цим він не виконує покладених на нього функцій – забезпечення достатнім обсягом дешевих і довгострокових ресурсів економіки з метою підтримки її розбудови. Необхідно зауважити, що таке становище зумовлюється передусім недостатнім рівнем теоретичних розробок у сфері портфельного інвестування та фінансового забезпечення сталого розвитку економіки.

Проблеми портфельного інвестування висвітлені у працях таких зарубіжних і вітчизняних авторів, як: А. Пересада, В. Шарп, Е. Бріггем, І. Кох, І. Боярко, П. Кухта, Ю. Коваленко та ін.

Метою статті є дослідження науково-методичних підходів до портфельного інвестування та можливостей його застосування як інструменту фінансового забезпечення сталого розвитку економіки.

У Законі України «Про інвестиційну діяльність в Україні» інвестиції визначаються як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [1]. Як бачимо, дане визначення враховує основні напрями та мету інвестування:

- ✦ стратегічне;
- ✦ портфельне;
- ✦ соціально відповідальне, що певною мірою відповідає завданням сталого розвитку.

У своїх дослідженнях А. А. Пересада визначає портфельне інвестування як вкладення надлишкових (тимчасово вільних) коштів не в один, а у велику кількість інвестиційних об'єктів, генеруючи тим самим певну диверсифіковану їх сукупність [2].

Відомий російський учений І. А. Кох наголошує, що портфельне інвестування є багатоаспектним явищем, яке має власний методологічний зміст і одночасно виступає в ролі методу здійснення інвестиційної діяльності, що припускає обов'язковий і планований розподіл загальної суми інвестованих коштів між кількома об'єктами інвестування (інвестиційними активами) [3].

Проаналізувавши визначене, можна сформулювати основне завдання портфельного інвестування, що полягає у створенні для сукупності інвестиційних активів таких умов інвестування, які є недосяжними з позиції окремо взятого активу і можливі тільки при його поєднанні з іншими, а це, у свою чергу, передбачає досягнення найбільш оптимального поєднання для інвестора таких інвестиційних характеристик, як дохідність, ліквідність та ризикованість [4].

Варто зауважити, що саме висока окупність, ліквідність та менша ризикованість сприяли значному поширенню портфельних інвестицій. Випереджаюче зростання їх обсягів зумовили «втечу капіталу» з реального сектора економіки у фінансовий, відрив останнього, суттєві дисбаланси у взаємодії фінансової сфери як надбудови зі своєю основою – реальною економікою, що врешті-решт втілюється в масштабні кризові явища, рецесію в економіці багатьох країн світу. Остання теза, безумовно, свідчить на ко-

ристь необхідності збалансування розвитку фінансової та економічної складових суспільного виробництва з метою сталого розвитку.

У цьому контексті слід зауважити, що виокремлення портфельних інвестицій як окремого класу з-поміж інших видів інвестицій потребує додаткового аналізу, насамперед досить часто портфельні інвестиції протиставляються прямим.

Серед міжнародних організацій, які намагались визначити межі прямих і портфельних інвестицій, варто виділити Організацію економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) і Міжнародний валютний фонд (МВФ).

З позиції МВФ, до прямих інвестицій відносяться вкладення капіталу за кордоном у виробництво з метою забезпечення довгострокового інтересу шляхом надання права власності або вирішальних прав в управлінні іноземною компанією. Водночас ОЕСР наголошує, що прямі закордонні інвестиції повинні трактуватися як вкладення в інкорпороване або неінкорпороване підприємство, у якому закордонний інвестор володіє 10% і більше звичайних акцій або акцій із правом голосу інкорпорованого підприємства, або еквівалентною кількістю акцій неінкорпорованого підприємства.

Натомість портфельні інвестиції, як правило, являють собою суто фінансову операцію з придбання цінних паперів. За визначенням МВФ, портфельні інвестиції – це капітал, вкладений резидентом однієї країни в акції та боргові цінні папери підприємства в іншій країні з метою одержання доходів [5].

Виходячи з положень Системи національних рахунків (яка використовується для складання платіжного балансу країни) прямі інвестиції поділяють на акціонерний капітал, реінвестовані доходи та інший капітал, натомість до портфельних інвестицій відносять цінні папери, що дають право на участь у капіталі, і боргові цінні папери, до складу яких входять облигації та інші довгострокові боргові цінні папери, інструменти грошового ринку та похідні фінансові інструменти.

Отже, проводячи уточнення категоріального апарату портфельного інвестування, ми поділяємо думку П. Кухти щодо недоцільності протиставлення прямих і портфельних інвестицій через виокремлення цих видів за різними класифікаційними ознаками [6]. Основною класифікаційною ознакою, за якою виділяють прямі інвестиції, є «самостійність здійснення», що, у свою чергу, передбачає безпосередню участь інвестора у виборі об'єктів вкладень на відміну від непрямих, які здійснюються за допомогою та участю інвестиційних посередників. Портфельні ж інвестиції виділяють за ознакою «мети інвестування», тим самим поділяючи їх на стратегічні та власне портфельні. Характерною рисою стратегічних інвестицій є отримання владних повноважень і контролю за операційною та фінансовою діяльністю об'єкта вкладень (наприклад, за рахунок контрольного пакету акцій), а портфельних інвестицій – зростання суми вкладеного капіталу чи отримання поточного доходу без досягнення контролю за об'єктом інвестування.

Узагальнюючи вищесказане, слід наголосити, що необхідно розмежовувати поняття стратегічних і портфельних інвестицій (табл. 1), оскільки вони є альтернативними підходами до здійснення інвестиційної діяльності на фінансових ринках з урахуванням ознак порівняння.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика стратегічних (прямих) і портфельних інвестицій

Ознака	Стратегічні інвестиції	Портфельні інвестиції
Мета	Досягнення контролю	Отримання прибутку
Ступінь контролю	10 – 50% голосів – значний вплив; понад 50% голосів – контроль владні повноваження)	До 10% голосів – міноритарний вплив
Об'єкти інвестування	Насамперед матеріальні та нематеріальні активи	Насамперед фінансові інструменти: цінні папери, депозити, похідні фінансові інструменти тощо
Рівень ліквідності	Нижча	Вища
Прибутковість	Нижча	Вища
Ризикованість	Вища	Нижча
Строки окупності	Тривалі, обумовлені довгостроковим характером проектів	Переважно коротко- та середньострокові, довгострокові у окремих інституційних інвесторів
Рівень здійснення	Переважно мікроекономічний	Переважно макроекономічний
Роль для окремого суб'єкта господарювання	Створення первісної основи для функціонування та його подальшого забезпечення	Отримання додаткових ресурсів для фінансування окремих проектів
Роль в економіці	Пряме забезпечення розширення виробництва та відтворення ресурсів,	Опосередковане забезпечення розширення виробництва та відтворення ресурсів

Джерело: розробка автора.

Очевидним є той факт, що в умовах глобалізації світових фінансових ринків, при виникненні альтернативних інститутів і механізмів соціально відповідального інвестування і фінансування сталого розвитку необхідно переглянути склад і функції об'єктів і суб'єктів портфельного інвестування.

Традиційно діяльність суб'єктів портфельного інвестування по відношенню до його об'єктів пов'язують з управлінням інвестиційним портфелем. Визначення інвестиційного портфелю вітчизняними науковцями як «цілеспрямовано сформованої сукупності інвестиційних активів (реальних або фінансових інвестицій), що належать фізичній або юридичній особам (або декільком особам на правах пайової участі), який являє собою цілісний об'єкт

управління для реалізації попередньо розробленої стратегії, що визначає інвестиційну мету» [4], підкреслює важливість відповідності інвестиційних цілей, обраної стратегії інвестування та структури портфелю.

Як правило, виділяють такі інвестиційні цілі:

- ✦ забезпечення ліквідності портфелю;
- ✦ мінімізація інвестиційних ризиків;
- ✦ максимізація доходу;
- ✦ максимізація зростання капіталу.

Необхідно підкреслити, що одночасне досягнення кожної з них є неможливим: зростання доходу, наприклад, автоматично призводить до зростання рівня інвестиційних ризиків, а приріст вартості капіталу зазвичай потребує відмови від зростання доходу за портфелем і т. д.

Перелічені цілі визначають головну класифікаційну ознаку для розмежування інвестиційних портфельних видів. На нашу думку, за основу поділу інвестиційних портфельних видів необхідно взяти саме розглянуті альтернативні цілі інвестування. Відповідно, основними видами портфельних є:

- ✦ портфель зростання;
- ✦ портфель доходу;
- ✦ низькоризиковий портфель;
- ✦ високоліквідний портфель.

Незважаючи на обрану інвестиційну стратегію та створений виходячи з поставлених цілей вид портфелю, процес його формування має відбуватись з урахуванням напрацьованих в теорії портфельного інвестування принципів:

- ✦ диверсифікації;
- ✦ оптимізації доходності, ліквідності та ризику;
- ✦ реалізації обраної інвестиційної політики;
- ✦ відповідності обсягу, структури і строкості портфеля інвестиційним ресурсам;
- ✦ управління портфелем.

Теоретичною надбудовою, методологічним узагальненням розглянутих підходів до портфельного інвестування, його класифікаційних ознак і принципів є портфельна теорія.

Варто наголосити, що первісно портфельна теорія базувалась на загальноновизначених постулатах, що виступають передумовами її розвитку з часів Г. Марковіца. Проте з урахуванням останніх кризових явищ, поглиблення розуміння структури та підходів до функціонування фінансових ринків та особливостей здійснення інвестування в нових умовах вказані постулати потребують перегляду та нового трактування (табл. 2).

Проаналізувавши наведені постулати, варто підкреслити, що з появою нових видів об'єктів портфельного інвестування (зокрема похідних фінансових інструментів), структурованих продуктів та ін., за допомогою яких можливе управління ризиками, існуючі класичні моделі не мають достатнього математичного апарату для прогнозування їх поведінки. Разом з цим, з'явилися нові види ризиків, які не були враховані у цих моделях, і необхідність диверсифікації заперечується неочікуваною кореляцією між різними видами активів.

Яскравим прикладом впливу зазначених явищ на фінансову спроможність інвесторів є банкрутство хеджевого фонду *Long Term Capital Management (LTCM)* у серпні 1998 р., що було спричинено раптовою корельованістю усіх його позицій і завдало інвесторам збитків на 4,6 млрд дол. [7].

Що ж стосується періоду останньої фінансової кризи, то практичного підтвердження набула гіпотеза Х. Мінські,

Класичні та сучасні теорії в поясненні особливостей портфельного інвестування

Постулат	Класична портфельна теорія	Сучасні портфельні теорії
Раціональність інвестора	Інвестори завжди раціональні щодо прийняття рішень	Ірраціональність інвесторів та їх очікувань визначає стан ринку
Терпимість до ризиків	Усі інвестори мають однаковий рівень терпимості до ризиків	Кожен з інвесторів має власний інвестиційний горизонт, що характеризує його схильність до ризиків
Основні фактори для визначення структури портфелю	Очікувана дохідність портфелю та стандартне відхилення	Багатофакторні моделі
Функція розподілу доходності на ринку	Нормальний розподіл	«Важкі хвости» у розподілі
Міра ризику	Стандартне відхилення і кореляція між різними активами	Принципи диверсифікації не виконуються в умовах високої корельованості різних активів
Ефективність ринку	Ринок ефективний (раціональний), існує можливість описати його поведінку за допомогою економіко-статистичних моделей	Через численні аномалії та дисбаланси у розвитку ринку його ефективність є точковим станом, який доволі важко описується за допомогою стандартного математичного апарату
Податкові, соціальні, екологічні та ін. наслідки	Не беруться до уваги	Відіграють значну роль, оскільки фінансові ринки інтегровані у господарський механізм

Джерело: розробка автора.

за якою у період економічного підйому інвестори і позичальники схильні до сприйняття більшого ризику, що веде до збільшення частки спекулятивних учасників і ще більшого збільшення частки «Понці» – фінансування відносно частки хеджевих учасників ринків.

Подібні приклади свідчать про необхідність перегляду теоретичних портфельних конструкцій, що лежать в основі фінансування сучасних фінансових ринків, на користь запобігання кризовим явищам на них і забезпечення сталого розвитку економіки. На наше глибоке переконання, одним із шляхів подальшого розвитку портфельних теорій є поява окремого напрямку у фінансовому забезпеченні економіки з урахуванням екологічної та соціальної складової – соціально-відповідального інвестування. Проте, на сьогодні відсутні єдині і деталізовані підходи до його здійснення в цілому і до формування дієвого механізму такого інвестування, націленого на потреби сталого розвитку економіки, зокрема.

ВИСНОВКИ

З впевненістю можна підсумувати, що на даному етапі розвитку фінансового ринку є безумовна необхідність комплексного підходу щодо здійснення портфельного інвестування з метою підтримання сталого розвитку економіки. На сьогодні більшість теоретичних розробок, присвячених тематиці сталого розвитку економіки, мають суттєві обмеження щодо неврахування місця і ролі механізмів портфельного інвестування у цій концепції.

Проаналізувавши основні постулати портфельної теорії в сучасному ракурсі в цілому та в контексті здобутків її окремих концепцій і гіпотез, слід зробити висновки щодо необхідності висвітлення в них питань визначення місця, ролі та функцій суб'єктів портфельного інвестування у забезпеченні сталого розвитку економіки, класифікації об'єктів портфельного інвестування з урахуванням бурхливого розвитку фінансового інжинірингу, формування

системи принципів здійснення портфельного інвестування у нових фінансово-економічних умовах і застосування новітніх механізмів соціально відповідального портфельного інвестування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
2. **Пересада А. А.** Портфельне інвестування : навчальний посібник / А. А. Пересада [та ін.] ; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2004. – 408 с.
3. **Кох І. А.** Теория и методология портфельного инвестирования на российском рынке ценных бумаг : дис. ... д-ра экономических наук : 08.00.10 / Кох И. А. – Саратов, 2009. – 321 с.
4. **Боярко І. М.** Інвестиційний аналіз : навчальний посібник / І. М. Боярко, Л. Л. Гриценко ; Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «УАБС НБУ». – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 400 с.
5. **Павленко І. І.** Міжнародна торгівля та інвестиції : навч. посіб. / І. І. Павленко, О. В. Варяниченко, Н. А. Навроцька. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 256 с.
6. **Кухта П.** Трактатування поняття «інвестиції»: класичний і сучасний підходи / П. Кухта // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 121-122. – С. 29 – 33.
7. **Коваленко Ю. М.** Портфельні теорії крізь призму сучасних кризових явищ [Текст] / Ю. М. Коваленко // Актуальні проблеми економіки : науковий економічний журнал. – 2010. – № 8. – С. 5 – 9.
8. **Бирюкова Е. А.** Альтернативные теории риска портфельного инвестирования / Е. А. Бирюкова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 27 (208). Экономика. Вып. 29. – С. 87 – 91.

Науковий керівник – Мельник Л. Г., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та бізнес-адміністрування, Сумський державний університет

REFERENCES

Boiarko, I. M., and Hrytsenko, L. L. *Investytsiyni analiz* [Investment analysis]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2011.

Biriukova, E. A. "Alternativnye teorii riska portfel'nogo investirovaniia" [Alternative theories of portfolio investment risk]. *Vestnik ChGU*, no. 27 (208) (2010): 87-91.

Kokh, I. A. "Teoriia i metodologiya portfel'nogo investirovaniia na rossiyskom rynke tsennykh bumag" [Theory and Methodology of portfolio investment in the Russian securities market]. *Dis. ... d-ra ekonomicheskikh nauk: 08.00.10*, 2009.

Kukhta, P. "Traktuvannia poniattia «investytsii»: klasychnyi i suchasnyi pidkhody" [The interpretation of the term "investment":

classic and contemporary approaches]. *Visnyk KNU imeni Tarasa Shevchenka*, no. 121-122 (2011): 29-33.

Kovalenko, Yu. M. "Portfelni teorii kriz pryizmu suchasnykh kryzovykh iavlyshch" [Portfolio theory in the light of today's crisis]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8 (2010): 5-9.

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

Pavlenko, I. I., Varianychenko, O. V., and Navrotska, N. A. *Mi-zhnarodna torhivlia ta investytsii* [International trade and investment]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2012.

Peresada, A. A. *Portfelne investuvannia* [Portfolio investment]. Kyiv: KNEU, 2004.

УДК 336.71

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БАНКОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

ОЛЬХОВИК В. В.

УДК 336.71

Ольховик В. В. Оценка эффективности налогообложения банков и предприятий реального сектора экономики Украины

В статье была проанализирована налоговая нагрузка для банковской системы в целом. Анализ показал, что налоговая нагрузка банков достаточно мала и не достигает пятой части от 1 процента. В то же время по отдельным отраслям реального сектора экономики данный показатель составляет в среднем за 5 лет около 5 – 8 процентов, что подтверждает нарушение принципа пропорциональности налоговой системы Украины. Коэффициент эластичности налогов банков показал неравномерность распределения налогов в сопоставлении с динамикой изменения ВВП. Однако налоги реального сектора распределяются пропорционально изменению доли ВВП. Расчет индекса Херфиндаля позволил оценить эффективность налогообложения банков в структуре экономики Украины. Индекс концентрации налогообложения банков на протяжении анализируемого периода (2008 – 2012 гг.) имел весьма низкое значение, что подтверждается данными о низкой налоговой нагрузке банков по сравнению с достаточно высокими значениями налоговой нагрузки на предприятиях реального сектора экономики.

Ключевые слова: налоговая нагрузка банков, индекс Херфиндаля, эффективность налогообложения.

Рис.: 3. **Табл.:** 6. **Формул.:** 3. **Библ.:** 9.

Ольховик Владимир Витальевич – старший преподаватель, кафедра финансов и кредита, Севастопольский национальный технический университет (ул. Университетская, 33, Севастополь, 99053, Украина)
E-mail: Vladimir_Olkhovik@mail.ru

УДК 336.71

Ольховик В. В. Оцінка ефективності оподаткування банків і підприємств реального сектора економіки України

У статті було проаналізовано податкове навантаження для банківської системи в цілому. Аналіз показав, що податкове навантаження банків досить мале і не досягає п'ятої частини від 1 відсотка. Водночас по окремих галузях реального сектора економіки даний показник складає в середньому за 5 років близько 5 – 8 відсотків, що підтверджує порушення принципу пропорційності податкової системи України. Коефіцієнт еластичності податків банків показав нерівномірність розподілу податків у зіставленні з динамікою зміни ВВП. Проте податки реального сектора розподіляються пропорційно зміні частки ВВП. Розрахунок індексу Херфіндаля дозволив оцінити ефективність оподаткування банків у структурі економіки України. Індекс концентрації оподаткування банків протягом аналізованого періоду (2008 – 2012 рр.) мав досить низьке значення, що підтверджується даними про низьке податкове навантаження банків порівняно з досить високими значеннями податкового навантаження на підприємствах реального сектора економіки.

Ключові слова: податкове навантаження банків, індекс Херфіндаля, ефективність оподаткування.

Рис.: 3. **Табл.:** 6. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 9.

Ольховик Володимир Віталійович – старший викладач, кафедра фінансів і кредиту, Севастопольський національний технічний університет (вул. Университетська, 33, Севастополь, 99053, Україна)
E-mail: Vladimir_Olkhovik@mail.ru

UDC 336.71

Olkhovik V. V. Assessing Efficiency of Taxation of Banks and Enterprises of the Real Sector of Economy of Ukraine

The article analysis the tax load for the banking system in general. Analysis showed the tax load of the banks is rather low and does not reach the fifth part of 1 percent. At the same time, by individual branches of the real sector of economy this indicator is in an average for 5 years 5 – 8 percent, which confirms violation of the principle of proportionality of the taxation system of Ukraine. The ratio of elasticity of taxes of the banks showed unevenness of distribution of taxes if compared with dynamics of change of GDP. However, taxes of the real sector are distributed in proportion to the change of the GDP share. Calculation of the Herfindahl index allowed assessment of efficiency of taxation of banks in the structure of the economy of Ukraine. The index of concentration of taxation of banks had a rather low value during the analysed period (2008 – 2012), which is confirmed by data on a low tax load of the banks if compared to rather high values of tax load at enterprises of the real sector of economy.

Key words: banks tax load, Herfindahl index, taxation efficiency.

Pic.: 3. **Tabl.:** 6. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

Olkhovik Volodymyr V. – Senior Lecturer, Department of Finance and Credit, Sevastopol National Technical University (vul. Universytetska, 33, Sevastopol, 99053, Ukraine)
E-mail: Vladimir_Olkhovik@mail.ru

REFERENCES

Boiarko, I. M., and Hrytsenko, L. L. *Investytsiyni analiz* [Investment analysis]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2011.

Biriukova, E. A. "Alternativnye teorii riska portfel'nogo investirovaniia" [Alternative theories of portfolio investment risk]. *Vestnik ChGU*, no. 27 (208) (2010): 87-91.

Kokh, I. A. "Teoriia i metodologiya portfel'nogo investirovaniia na rossiyskom rynke tsennykh bumag" [Theory and Methodology of portfolio investment in the Russian securities market]. *Dis. ... d-ra ekonomicheskikh nauk: 08.00.10*, 2009.

Kukhta, P. "Traktuvannia poniattia «investytsii»: klasychnyi i suchasnyi pidkhody" [The interpretation of the term "investment":

classic and contemporary approaches]. *Visnyk KNU imeni Tarasa Shevchenka*, no. 121-122 (2011): 29-33.

Kovalenko, Yu. M. "Portfelni teorii kriz pryzmu suchasnykh kryzovykh iavlyshch" [Portfolio theory in the light of today's crisis]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8 (2010): 5-9.

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

Pavlenko, I. I., Varianychenko, O. V., and Navrotska, N. A. *Mi-zhnarodna torhivlia ta investytsii* [International trade and investment]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2012.

Peresada, A. A. *Portfelne investuvannia* [Portfolio investment]. Kyiv: KNEU, 2004.

УДК 336.71

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БАНКОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

ОЛЬХОВИК В. В.

УДК 336.71

Ольховик В. В. Оценка эффективности налогообложения банков и предприятий реального сектора экономики Украины

В статье была проанализирована налоговая нагрузка для банковской системы в целом. Анализ показал, что налоговая нагрузка банков достаточно мала и не достигает пятой части от 1 процента. В то же время по отдельным отраслям реального сектора экономики данный показатель составляет в среднем за 5 лет около 5 – 8 процентов, что подтверждает нарушение принципа пропорциональности налоговой системы Украины. Коэффициент эластичности налогов банков показал неравномерность распределения налогов в сопоставлении с динамикой изменения ВВП. Однако налоги реального сектора распределяются пропорционально изменению доли ВВП. Расчет индекса Херфиндаля позволил оценить эффективность налогообложения банков в структуре экономики Украины. Индекс концентрации налогообложения банков на протяжении анализируемого периода (2008 – 2012 гг.) имел весьма низкое значение, что подтверждается данными о низкой налоговой нагрузке банков по сравнению с достаточно высокими значениями налоговой нагрузки на предприятиях реального сектора экономики.

Ключевые слова: налоговая нагрузка банков, индекс Херфиндаля, эффективность налогообложения.

Рис.: 3. **Табл.:** 6. **Формул.:** 3. **Библ.:** 9.

Ольховик Владимир Витальевич – старший преподаватель, кафедра финансов и кредита, Севастопольский национальный технический университет (ул. Университетская, 33, Севастополь, 99053, Украина)
E-mail: Vladimir_Olkhovik@mail.ru

УДК 336.71

Ольховик В. В. Оцінка ефективності оподаткування банків і підприємств реального сектора економіки України

У статті було проаналізовано податкове навантаження для банківської системи в цілому. Аналіз показав, що податкове навантаження банків досить мале і не досягає п'ятої частини від 1 відсотка. Водночас по окремих галузях реального сектора економіки даний показник складає в середньому за 5 років близько 5 – 8 відсотків, що підтверджує порушення принципу пропорційності податкової системи України. Коефіцієнт еластичності податків банків показав нерівномірність розподілу податків у зіставленні з динамікою зміни ВВП. Проте податки реального сектора розподіляються пропорційно зміні частки ВВП. Розрахунок індексу Херфіндаля дозволив оцінити ефективність оподаткування банків у структурі економіки України. Індекс концентрації оподаткування банків протягом аналізованого періоду (2008 – 2012 рр.) мав досить низьке значення, що підтверджується даними про низьке податкове навантаження банків порівняно з досить високими значеннями податкового навантаження на підприємствах реального сектора економіки.

Ключові слова: податкове навантаження банків, індекс Херфіндаля, ефективність оподаткування.

Рис.: 3. **Табл.:** 6. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 9.

Ольховик Володимир Віталійович – старший викладач, кафедра фінансів і кредиту, Севастопольський національний технічний університет (вул. Университетська, 33, Севастополь, 99053, Україна)
E-mail: Vladimir_Olkhovik@mail.ru

UDC 336.71

Olkhovik V. V. Assessing Efficiency of Taxation of Banks and Enterprises of the Real Sector of Economy of Ukraine

The article analysis the tax load for the banking system in general. Analysis showed the tax load of the banks is rather low and does not reach the fifth part of 1 percent. At the same time, by individual branches of the real sector of economy this indicator is in an average for 5 years 5 – 8 percent, which confirms violation of the principle of proportionality of the taxation system of Ukraine. The ratio of elasticity of taxes of the banks showed unevenness of distribution of taxes if compared with dynamics of change of GDP. However, taxes of the real sector are distributed in proportion to the change of the GDP share. Calculation of the Herfindahl index allowed assessment of efficiency of taxation of banks in the structure of the economy of Ukraine. The index of concentration of taxation of banks had a rather low value during the analysed period (2008 – 2012), which is confirmed by data on a low tax load of the banks if compared to rather high values of tax load at enterprises of the real sector of economy.

Key words: banks tax load, Herfindahl index, taxation efficiency.

Рис.: 3. **Табл.:** 6. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

Olkhovik Volodymyr V. – Senior Lecturer, Department of Finance and Credit, Sevastopol National Technical University (vul. Universytetska, 33, Sevastopol, 99053, Ukraine)
E-mail: Vladimir_Olkhovik@mail.ru

Эффективное налогообложение прибыли банков возможно обеспечить путем гармоничного сочетания выбранного налогового механизма с целями и задачами, которые ставит перед собой государство при управлении экономикой страны. Эффективность налогообложения прибыли определяется соотношением налоговых поступлений в бюджеты к каждому конкретному налогу, в частности, к уплаченному налогу на прибыль.

Рассмотрение последних публикаций свидетельствует о том, что оценке эффективности налогообложения банков в структуре предприятий реального сектора экономики уделено недостаточно внимания. Общие аспекты формирования налоговой системы государства и её эффективного функционирования рассматривали в своих трудах такие ученые, как Барулин С. В., Белостоцкая В. А., Борисов О., Жидкова Е. Ю., Витлинский В. В., Скрипник А. В., Соколовская А. и другие.

Нерешенными вопросами остаются отсутствие общих показателей, которые характеризуют уровень налогообложения как банков, так и предприятий реального сектора экономики. Недостаточно изученной также является база расчета показателей, а в частности – какие конкретно налоги следует учитывать при определении эффективности налогообложения банка, ведь банк выполняет роль финансового посредника, основной задачей которого в современных условиях является кредитование реального сектора экономики.

Целью данной статьи является оценка эффективности налогообложения прибыли банков в структуре реального сектора экономики Украины.

Существует множество способов оценки эффективности налогообложения, но наиболее полно данный анализ для банков Украины можно провести с помощью таких показателей:

- ✦ налоговая нагрузка;
- ✦ индекс концентрации Херфиндаля;
- ✦ коэффициент эластичности налогов;
- ✦ коэффициент налогового покрытия.

Целесообразно проводить расчет коэффициентов налоговой нагрузки, налогового покрытия, эластичности и индекса Херфиндаля для банков в сравнении с аналогичными коэффициентами для предприятий реального сектора экономики. Для проведения данного анализа эффективности налогообложения необходимы данные по общим налоговым поступлениям бюджета, в том числе по уровню налоговых поступлений от банков и предприятий реального сектора, а также данные уровня ВВП в стране (табл. 1 и табл. 2).

На макроэкономическом уровне показатель налоговой нагрузки определяется как отношение общей суммы налоговых отчислений к валовому внутреннему продукту:

$$НН = НП / ВВП \cdot 100\%, \quad (1)$$

где *НН* – налоговая нагрузка;

НП – налоговые поступления в государственный бюджет;

ВВП – валовой внутренний продукт [6, с.215].

Рассчитаем общую величину налоговой нагрузки за 2009, 2010, 2011 и 2012 гг. согласно формуле (1) на основе данных, приведенных в табл. 1.

Аналогично рассчитаем величину налоговой нагрузки для коммерческих банков, для Национального банка Украины и для предприятий реального сектора экономики. Результаты расчетов сведем в табл. 3.

Для наглядности представим полученные данные по показателю налоговой нагрузки в виде графика (рис. 1).

Таблица 1

Уровень налоговых поступлений и ВВП за 2008 – 2010 гг.

Показатели	2008		2009		2010	
	тыс. грн	тыс. грн	абс. прирост	тыс. грн	абс. прирост	
Налоговые поступления всего:	170890790	175667875	4776200	191623500	15955,6	
в т. ч. налоговые поступления коммерческих банков	922848,80	737069,56	-185779,24	235869,16	-501200,4	
налоговые поступления Национального банка Украины	358581,32	564776,90	206195,58	1184591,97	619815,07	
Налоговые поступления по реальному сектору	58326420,55	51272935,17	-7053485,38	56093135,81	4820200,64	
ВВП	948056000	914720000	-33336000	953138000	38418000	

Таблица 2

Уровень налоговых поступлений и ВВП за 2011 – 2012 гг.

Показатели	2011		2012	
	тыс. грн	абс. прирост	тыс. грн	абс. прирост
Налоговые поступления всего:	234288826	74204,2	308493050	42665,33
в т. ч. налоговые поступления коммерческих банков	93057,43	-142811,73	93261,00	+203,57
налоговые поступления Национального банка Украины	36921,17	-1147670,8	20872,43	-16048,74
Налоговые поступления по реальному сектору	75508288	19415152,19	30409225,09	-45099062,91
ВВП	1016029000	62891000	1190096000	174067000

Источник: составлено автором по материалам [1, 2].

Таблиця 3

Налоговая нагрузка для коммерческих банков, Национального банка и предприятий реального сектора экономики Украины

Показатели \ Год	Налоговая нагрузка для коммерческих банков, %	Налоговая нагрузка для Национального банка, %	Налоговая нагрузка для предприятий реального сектора, %
2009	0,1	0,05	5,40
2010	0,08	0,13	6,13
2011	0,009	0,003	7,43
2012	0,007	0,001	2,55

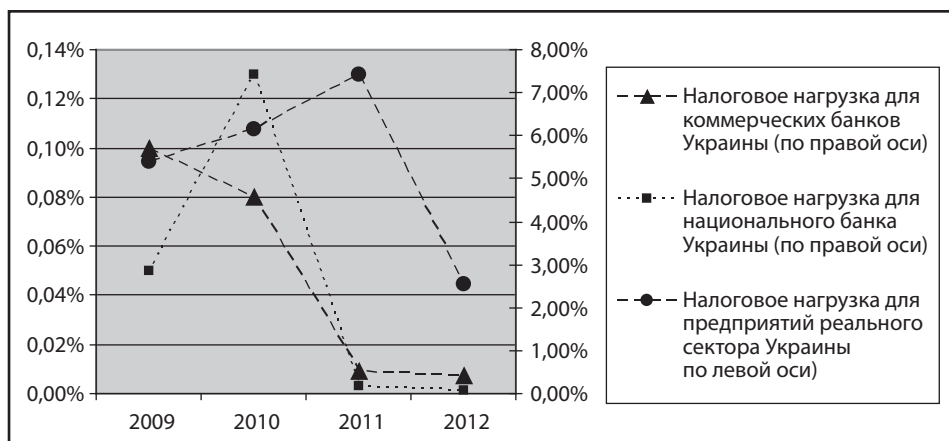


Рис. 1. Динамика налоговой нагрузки для банков и предприятий реального сектора экономики Украины

Источник: составлено автором по материалам [3; 4].

Следующий показатель, который необходимо учесть для оценки эффективности налоговой политики, – индекс концентрации Херфиндаля. В современной теории налогообложения для оценки сложности структуры системы налогообложения предлагается использовать индекс концентрации Херфиндаля (E). [7]. Это традиционный экономический показатель, используемый для оценки концентрации товарных рынков [8]

Обычно его представляют в следующем виде:

$$E = \sum_{i=1}^n R_i^2, \quad (2)$$

где $\sum R_i = 1$;

n – общее количество видов налогов;

R – доля i -того налога в составе бюджета.

Если существует только один источник (налог), то $E = 1$, а в случае увеличения количества источников (налогов) значение E уменьшается.

Поскольку в приведенной методике расчета участвует доля каждого из источников поступлений, с помощью данного показателя можно оценивать не только сложность, но и эффективность налоговой системы с позиции формирования доходов бюджета. Чем проще и эффективнее налоговая система, тем ближе к 1 будет показатель.

Для оценки концентрации налоговых поступлений на первом этапе проанализируем структуру налоговых поступлений государственного бюджета по источникам формирования.

Рассчитаем данный показатель для коммерческих банков, Национального банка Украины, предприятий реального сектора экономики по исследуемым периодам 2007 – 2012 гг.

Далее в табл. 4 приведем результаты расчета индекса концентрации налоговой системы для реального и банковского сектора экономики за последние шесть лет.

Данные табл. 4 позволяют сравнить эффективность налогообложения банков и реального сектора с точки зрения бюджетных поступлений. Для предприятий минимальное значение индекса было достигнуто в 2009 г. (0,059), максимальное – в 2010 и 2011 гг. (0,07 и 0,06 соответственно), что связано с принятием нового Налогового кодекса, фактически упростившего налоговую систему за счет отмены ряда налогов и сборов. Данный параметр для банков Украины за весь анализируемый период не превышал значения 0,00003. Это говорит о том, что в системе

налогообложения банков преобладают налоги, которые обеспечивают незначительный вклад в общую сумму поступлений в бюджет. Если учитывать, что значение индекса должно стремиться к 1, то систему налогообложения как в том, так и в другом случае можно признать низкоэффективной даже после проведения налоговых реформ.

Таблиця 4

Динамика изменения индекса концентрации налогообложения для банков Украины и предприятий реального сектора экономики

Показатели \ Год	Индекс Херфиндаля для коммерческих банков	Индекс Херфиндаля для Национального банка	Индекс Херфиндаля для предприятий реального сектора
2007	0,000032	0,000001	0,06009
2008	0,000012	0,000002	0,08756
2009	0,000007	0,000004	0,059244
2010	0,00000098	0,000003	0,070197
2011	0,00000009	0,00000001	0,060283
08.08.2012	0,00000007	0,000000001	0,006711

Для наглядности представим полученные данные в виде графика (рис. 2).

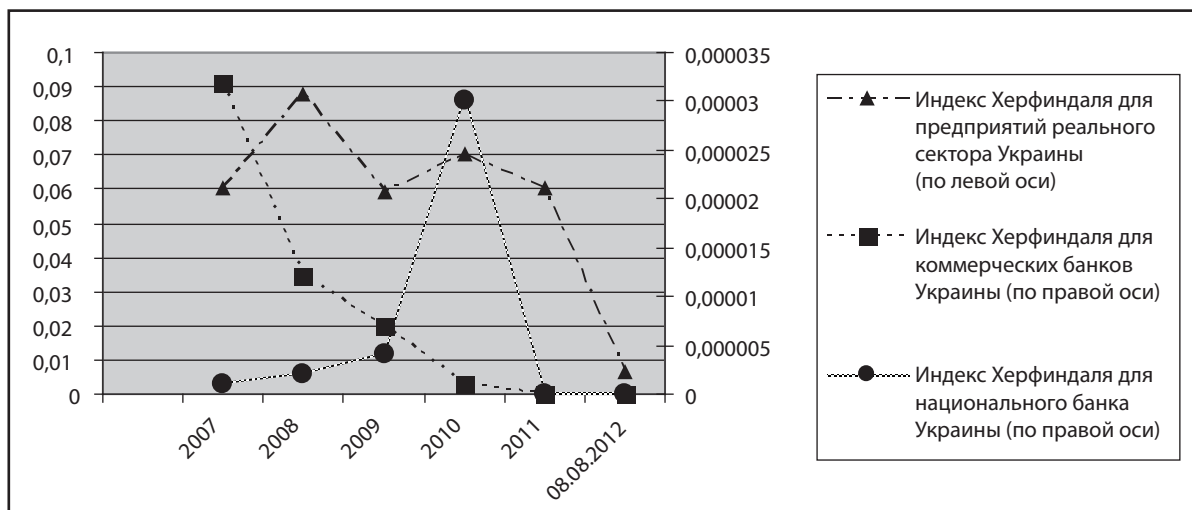


Рис. 2. Динамика изменения индекса концентрации налогообложения для банков Украины и предприятий реального сектора экономики

Источник: составлено автором по материалам [1].

На рис. 2 можно проследить динамику индекса Херфиндаля до и после проведения налоговой реформы.

Еще один показатель, необходимый для оценки эффективности проводимой налоговой политики, – коэффициент эластичности. Коэффициент эластичности налогов – коэффициент, характеризующий величины изменения налоговых поступлений под воздействием определенных экономических факторов. Коэффициент эластичности налогов показывает, насколько процентов изменяются налоговые поступления (группы налогов или отдельного налога) при изменении определяющего фактора на 1%. Он определяется по формуле:

$$K_{эл.} = \left(\frac{X^0}{X} \div \frac{Y^0}{Y} \right), \quad (3)$$

где X – начальный уровень налоговых поступлений;
 X_0 – прирост налоговых поступлений;
 Y – начальный уровень определяющего фактора (ВВП);
 Y_0 – прирост анализируемого фактора [9, с. 214].

Определим коэффициент эластичности налогов для коммерческих банков Украины, Национального банка Украины и предприятий реального сектора экономики по формуле (3). Информация по рассчитанному показателю приведена в табл. 5.

Коэффициент эластичности налогов показывает, как изменились налоговые поступления при изменении определяющего экономического показателя на один пункт. Динами-

ка данного показателя в целом по налоговой системе Украине положительна и изменяется от $-0,79$ до $3,17$, для предприятий реального сектора экономики – варьируется от $+4,0$ до $+5,32$. Однако для банковского сектора данный показатель в динамике нестабилен, что говорит о неравномерности налоговых доходов в бюджет от банков по отношению к ВВП.

В идеале данный показатель должен быть равен 1, что наблюдается на протяжении длительного времени в Германии и свидетельствует о том, что доля налоговых поступлений в определяющем показателе не меняется и является стабильной. В Украине данный показатель по отношению к банкам то значительно больше 1, то значительно меньше 1, что свидетельствует о том, что налоговые поступления увеличиваются (снижаются) более быстрыми темпами, по сравнению с ростом значений ВВП, а доля налогов в нем то резко возрастает, то резко падает. Достаточно высокое значение данного показателя для предприятий реального сектора экономики в 2010 и 2011 гг. может объясняться введением нового налогового законодательства. На 2013 г. планируется приближение коэффициента эластичности к 1, что окажет положительное влияние на эффективность функционирования налоговой системы.

Далее рассчитаем коэффициент налогового покрытия – показатель, отражающий способность бюджета покрывать свои плановые расходы только за счет налоговых поступлений. Этот показатель характеризует эффективность не только налоговой, но и бюджетной политики государства.

Таблица 5

Коэффициент эластичности налогов для коммерческих банков, Национального банка Украины и предприятий реального сектора экономики

Год	Показатели	Коэффициент эластичности налогов для коммерческих банков	Коэффициент эластичности налогов для Национального банка	Коэффициент эластичности налогов для предприятий реального сектора
2009		+6,6	-19,0	+4,0
2010		-16,75	+27,25	+2,25
2011		-10,0	-14,77	+5,32
2012		+0,011	-2,52	+3,51

Расчет коэффициента налоговых покрытий для поступлений от предприятий реального сектора экономики, коммерческих банков и Национального банка Украины представлен в табл. 6.

Таблица 6

Динамика изменения коэффициента налоговых покрытий для коммерческих банков, Национального банка Украины и предприятий реального сектора экономики

Показатели \ Год	Коэффициент налоговых покрытий для коммерческих банков	Коэффициент налоговых покрытий для Национального банка	Коэффициент налоговых покрытий для предприятий реального сектора
2009	0,004	0,003	0,47
2010	0,0001	0,005	0,45
2011	0,0003	0,0001	0,47
2012	0,0002	0,00006	0,15

Более наглядно полученные данные представлены на рис. 3.

Коэффициент налогового покрытия показывает, что за 2009 – 2012 гг. за счет банковского сектора расходы бюджета покрываются всего лишь на 0,02% (для коммерческих банков) и на 0,006% (для НБУ). За тот же интервал времени предприятия реального сектора экономики обеспечивают до 0,47 (47%) покрытия бюджетных расходов. Именно они являются основным источником покрытия государственных расходов. Это свидетельствует о высокой налоговой нагрузке на реальный сектор экономики государства.

Из данных табл. 1 – 6 следует, что налоговая нагрузка неравномерна не только в финансовом секторе, но и среди

всех отраслей экономики Украины. При этом налоговая нагрузка в банковской сфере минимальна в сравнении с другими отраслями реального сектора и остается таковой на протяжении всего анализируемого периода.

ВЫВОДЫ

Анализ эффективности налогообложения банков в структуре экономики Украины показал незначительную долю налоговых поступлений от плательщиков данного сектора в общей сумме налоговых поступлений бюджета. Оценка уровня данного показателя доказывает неэффективность налогообложения банков.

Однако до принятия Налогового кодекса в Украине прибыль до налогообложения в финансовом учете существенно отличалась от налогооблагаемой прибыли в налоговом учете. С введением в действие Налогового кодекса, кардинально изменившего методику расчета налогооблагаемой прибыли, эти различия были ликвидированы, что безусловно, является положительным моментом последних реформ системы налогообложения в части привязки налога на прибыль к реальным финансовым результатам деятельности хозяйствующих субъектов, включая банковскую сферу. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Про розгляд запитів на інформацію : [лист] від 23.08.2012 № 682/0/141-12/0/20-3216 / Держ. податк. служба України. – К., 2012. – [1 с. : дод].
2. Про розгляд запитів : [лист] від 04.09.2012 № 927/ 0/141-12/0/20-3416 / Держ. податк. служба України. – К., 2012.
3. Про розгляд запитів щодо збору з податку на прибуток до Зведеного бюджету України за 2005 – 2012 роки по кодах видів економічної діяльності J65.11 «Центральні банки» та J 65.12.1 «Комерційні банки»: [лист] від 14.09.2012 № 1185/0/141-12/0/20-3416 / Держ. податк. служба України. – К., 2012.

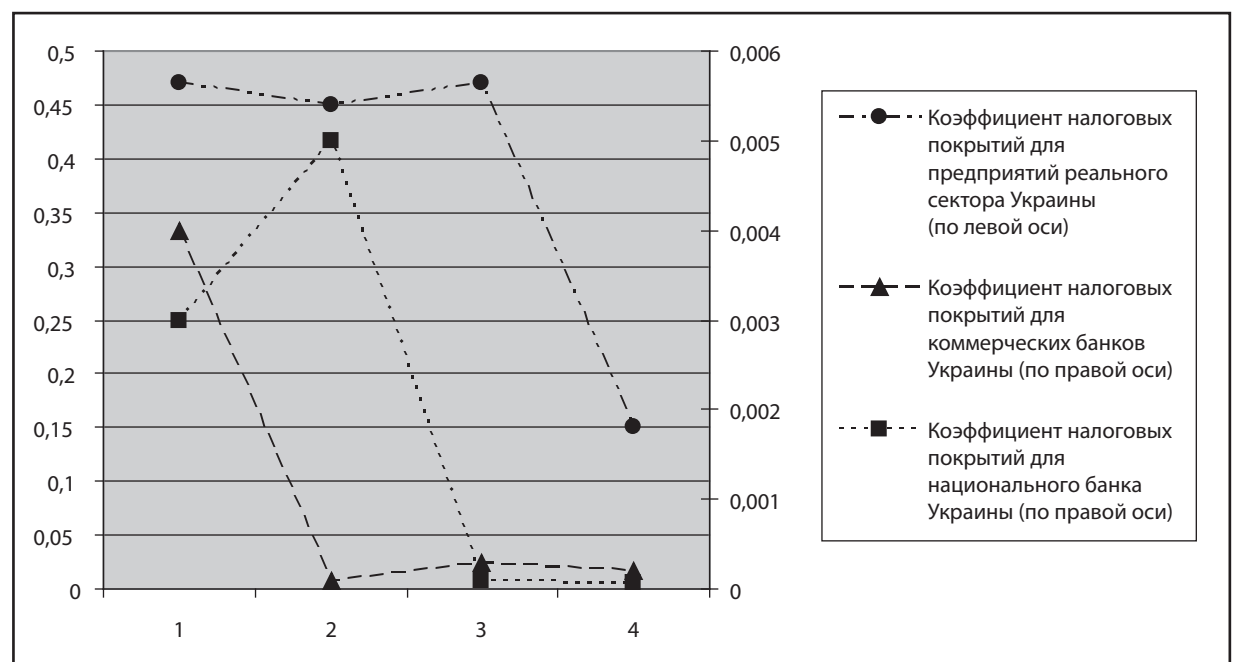


Рис. 3. Динамика изменения коэффициента налоговых покрытий для коммерческих банков, Национального банка Украины и предприятий реального сектора экономики

Источник: составлено автором по [2, 3].

4. Про надання публічної інформації : [лист] від 05.10.2012 № 1602/0/141-12/0/15-1214 / Держ. податк. служба України. – К., 2012.
5. Про надання публічної інформації : [лист] від 12.10.2012 № 16609/0/15-1214 / Держ. податк. служба України. – К., 2012.
6. **Зазвонова Л. А.** Налоги и налогообложение : учеб. пособие для студ. спец. 7.050106 – Учет и аудит, 7.050104 – Финансы / Л. А. Зазвонова, Ф. Ф. Фомин. – К. : Изд-во Европ.ун-та, 2011. – 268 с.
7. **Вітлінський В. В.** Аналіз діяльності податкової системи України / В. В. Вітлінський, А. В. Скрипник // *Фінанси України*. – 2005. – № 12. – С. 19 – 31.
8. Коэффициенты эффективности налогового менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfn.ru/encycl/return_on_equity.shtml
9. **Барулин С. В.** Налоговый менеджмент : учеб. пособие / С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко. – М. : Центр учебной литературы, 2009. – 269 с.

REFERENCES

- Barulin, S. V., Ermakova, E. A., and Stepanenko, V. V. *Nalogovyy menedzhment* [Tax management]. Moscow: Tsentr uchebnoy literatury, 2009.
- “Koeffitsienty effektivnosti nalogovogo menedzhmenta” [Efficiency of tax management]. http://www.cfn.ru/encycl/return_on_equity.shtml [Legal Act of Ukraine] (2012).
- [Legal Act of Ukraine] (2012).
- [Legal Act of Ukraine] (2012).
- Zazvonova, L. A., and Fomin, F. F. *Nalogi i nalogooblozhenie* [Taxes and taxation]. Kyiv: Izdatelstvo Evropeyskogo universiteta, 2011.
- [Legal Act of Ukraine] (2012).
- [Legal Act of Ukraine] (2012).
- Vitlinskyi, V. V., and Skrypnyk, A. V. “Analiz diialnosti podatkovoi systemy Ukrainy” [Analysis of the tax system in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2005): 19-31.

УДК 658:005.622:33

ВЗАЄМОРОЗРАХУНКИ В ПІДВИЩЕННІ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

РУЖИЦЬКИЙ А. В., ХРИНЮК О. С.

УДК 658:005.622:33

Ружицький А. В., Хринюк О. С. Взаєморозрахунки в підвищенні рівня економічної безпеки енергогенеруючих підприємств

У статті представлено основні підходи до сутності поняття «економічна безпека підприємства», а саме: підхід протидії загрозам, підхід успішної діяльності на ринку та підхід досягнення певних цілей розвитку; визначено роль економічної безпеки енергогенеруючих підприємств в економічній безпеці інших суб'єктів та країни в цілому; запропоновано визначення поняття «економічна безпека підприємств» як комплексної характеристики стану підприємства, яка відображає рівень його можливостей забезпечувати функціонування та розвиток; виокремлено функціональні складові економічної безпеки, пов'язані із взаєморозрахунками, а саме: фінансову, кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційну та інтерфейсну; представлено зв'язок взаєморозрахунків із рівнем фінансової складової економічної безпеки підприємств, який передбачає рух фінансових ресурсів від або до підприємства для зміни зобов'язального статусу чи його кількісних характеристик.

Ключові слова: економічна безпека підприємств, взаєморозрахунки, енергогенеруючі підприємства, функціональні складові економічної безпеки пов'язані з взаєморозрахунками.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 16.

Ружицький Андрій Валерійович – аспірант, кафедра економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: aruzhitskii@gmail.com

Хринюк Олексій Сергійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: olex_x@ukr.net

УДК 658:005.622:33

Ружицкий А. В., Хринюк А. С. Взаиморасчеты в повышении уровня экономической безопасности энергогенерирующих предприятий

В статье представлены основные подходы к сущности понятия «экономическая безопасность предприятия», а именно: подход противодействия угрозам, подход успешной деятельности на рынке и подход достижения определенных целей развития; определена роль экономической безопасности энергогенерирующих предприятий в экономической безопасности других субъектов и страны в целом; предложено определение понятия «экономическая безопасность предприятия» как комплексной характеристики состояния предприятия, которая отображает уровень его возможностей обеспечивать функционирование и развитие; выделены функциональные составляющие экономической безопасности, которые связаны с взаиморасчетами, а именно: финансовую, кадровую, технико-технологическую, политико-правовую, информационную и интерфейсную; представлена связь взаиморасчетов с уровнем финансовой составляющей экономической безопасности предприятий, который предусматривает движение финансовых ресурсов от или к предприятию для изменения обязательственного статуса или его количественных характеристик.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятий, взаиморасчеты, энергогенерирующие предприятия, функциональные составляющие экономической безопасности связанные с взаиморасчетами.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 16.

Ружицкий Андрей Валерьевич – аспирант, кафедра экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: aruzhitskii@gmail.com

Хринюк Алексей Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: olex_x@ukr.net

UDC 658:005.622:33

Ruzhytskyi A. V., Khrynyuk O. S. Mutual Payments in Increase of the Level of Economic Security of Energy Generating Enterprises

The article presents main approaches to the essence of the economic security of an enterprise notion, namely, approach of counter-action to threats, approach of successful market activity and approach of achievement of certain development goals; it identifies the role of economic security of energy generating enterprises in economic security of other subjects and the country in general; it offers definition of the economic security of an enterprise notion as a complex characteristic of the state of the enterprise that reflects the level of the enterprise possibility to ensure functioning and development; it marks out functional components of economic security, which are connected with mutual payments, namely, financial, personnel, technical and technological, political and legal, informational and interface ones; it presents connection of mutual payments with the level of financial component of economic security of enterprises, which envisages financial flow from or to the enterprise for changing the obligation status or its quantitative characteristics.

Key words: economic security of enterprises, mutual payments, energy generating enterprises, functional components of economic security connected with mutual payments.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 16.

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

E-mail: aruzhitskii@gmail.com

Khrynyuk Olexsiy S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: olex_x@ukr.net

4. Про надання публічної інформації : [лист] від 05.10.2012 № 1602/0/141-12/0/15-1214 / Держ. податк. служба України. – К., 2012.
5. Про надання публічної інформації : [лист] від 12.10.2012 № 16609/0/15-1214 / Держ. податк. служба України. – К., 2012.
6. **Зазвонова Л. А.** Налоги и налогообложение : учеб. пособие для студ. спец. 7.050106 – Учет и аудит, 7.050104 – Финансы / Л. А. Зазвонова, Ф. Ф. Фомин. – К. : Изд-во Европ.ун-та, 2011. – 268 с.
7. **Вітлінський В. В.** Аналіз діяльності податкової системи України / В. В. Вітлінський, А. В. Скрипник // *Фінанси України*. – 2005. – № 12. – С. 19 – 31.
8. Коэффициенты эффективности налогового менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfn.ru/encycl/return_on_equity.shtml
9. **Барулин С. В.** Налоговый менеджмент : учеб. пособие / С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко. – М. : Центр учебной литературы, 2009. – 269 с.

REFERENCES

- Barulin, S. V., Ermakova, E. A., and Stepanenko, V. V. *Nalogovyy menedzhment* [Tax management]. Moscow: Tsentr uchebnoy literatury, 2009.
- "Koeffitsienty effektivnosti nalogovogo menedzhmenta" [Efficiency of tax management]. http://www.cfn.ru/encycl/return_on_equity.shtml [Legal Act of Ukraine] (2012).
- [Legal Act of Ukraine] (2012).
- [Legal Act of Ukraine] (2012).
- Zazvonova, L. A., and Fomin, F. F. *Nalogi i nalogooblozhenie* [Taxes and taxation]. Kyiv: Izdatelstvo Evropeyskogo universiteta, 2011.
- [Legal Act of Ukraine] (2012).
- [Legal Act of Ukraine] (2012).
- Vitlinskyi, V. V., and Skrypnyk, A. V. "Analiz diialnosti podatkovoi systemy Ukrainy" [Analysis of the tax system in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2005): 19-31.

УДК 658:005.622:33

ВЗАЄМОРОЗРАХУНКИ В ПІДВИЩЕННІ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

РУЖИЦЬКИЙ А. В., ХРИНЮК О. С.

УДК 658:005.622:33

Ружицький А. В., Хринюк О. С. Взаєморозрахунки в підвищенні рівня економічної безпеки енергогенеруючих підприємств

У статті представлено основні підходи до сутності поняття «економічна безпека підприємства», а саме: підхід протидії загрозам, підхід успішної діяльності на ринку та підхід досягнення певних цілей розвитку; визначено роль економічної безпеки енергогенеруючих підприємств в економічній безпеці інших суб'єктів та країни в цілому; запропоновано визначення поняття «економічна безпека підприємств» як комплексної характеристики стану підприємства, яка відображає рівень його можливостей забезпечувати функціонування та розвиток; виокремлено функціональні складові економічної безпеки, пов'язані із взаєморозрахунками, а саме: фінансову, кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційну та інтерфейсну; представлено зв'язок взаєморозрахунків із рівнем фінансової складової економічної безпеки підприємств, який передбачає рух фінансових ресурсів від або до підприємства для зміни зобов'язального статусу чи його кількісних характеристик.

Ключові слова: економічна безпека підприємств, взаєморозрахунки, енергогенеруючі підприємства, функціональні складові економічної безпеки пов'язані з взаєморозрахунками.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 16.

Ружицький Андрій Валерійович – аспірант, кафедра економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: aruzhitskii@gmail.com

Хринюк Олексій Сергійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: olex_x@ukr.net

УДК 658:005.622:33

Ружицкий А. В., Хринюк А. С. Взаиморасчеты в повышении уровня экономической безопасности энергогенерирующих предприятий

В статье представлены основные подходы к сущности понятия «экономическая безопасность предприятия», а именно: подход противодействия угрозам, подход успешной деятельности на рынке и подход достижения определенных целей развития; определена роль экономической безопасности энергогенерирующих предприятий в экономической безопасности других субъектов и страны в целом; предложено определение понятия «экономическая безопасность предприятия» как комплексной характеристики состояния предприятия, которая отображает уровень его возможностей обеспечивать функционирование и развитие; выделены функциональные составляющие экономической безопасности, которые связаны с взаиморасчетами, а именно: финансовую, кадровую, технико-технологическую, политико-правовую, информационную и интерфейсную; представлена связь взаиморасчетов с уровнем финансовой составляющей экономической безопасности предприятий, который предусматривает движение финансовых ресурсов от или к предприятию для изменения обязательственного статуса или его количественных характеристик.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятий, взаиморасчеты, энергогенерирующие предприятия, функциональные составляющие экономической безопасности связанные с взаиморасчетами.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 16.

Ружицкий Андрей Валерьевич – аспирант, кафедра экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: aruzhitskii@gmail.com

Хринюк Алексей Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: olex_x@ukr.net

UDC 658:005.622:33

Ruzhytskyi A. V., Khrynyuk O. S. Mutual Payments in Increase of the Level of Economic Security of Energy Generating Enterprises

The article presents main approaches to the essence of the economic security of an enterprise notion, namely, approach of counter-action to threats, approach of successful market activity and approach of achievement of certain development goals; it identifies the role of economic security of energy generating enterprises in economic security of other subjects and the country in general; it offers definition of the economic security of an enterprise notion as a complex characteristic of the state of the enterprise that reflects the level of the enterprise possibility to ensure functioning and development; it marks out functional components of economic security, which are connected with mutual payments, namely, financial, personnel, technical and technological, political and legal, informational and interface ones; it presents connection of mutual payments with the level of financial component of economic security of enterprises, which envisages financial flow from or to the enterprise for changing the obligation status or its quantitative characteristics.

Key words: economic security of enterprises, mutual payments, energy generating enterprises, functional components of economic security connected with mutual payments.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 16.

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

E-mail: aruzhitskii@gmail.com

Khrynyuk Olexsiy S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: olex_x@ukr.net

Останнім часом для дослідження процесів функціонування підприємств все частіше використовується термін «економічна безпека» (ЕБ). Основним змістом концепції безпечного функціонування підприємства є формування засад системи управління підприємством, яка спрямована на створення умов для стабільного функціонування та на систематичне задоволення потреби підприємства в безпеці на всіх стадіях його життєвого циклу – від зародження до моменту самостійної або примусової ліквідації (банкрутства). Як і будь-яка інша концепція управління, концепція безпечного функціонування оперує власним понятійним апаратом, до складу якого входять «загроза», «криза», «потенціал економічної безпеки», «механізм підвищення рівня економічної безпеки». Взаєморозрахунки здійснюють суттєвий вплив на ЕБ енергогенеруючих підприємств. Проблеми у взаєморозрахунках, зокрема затримки сплати за вироблену тепло- та електроенергію зумовлюють зменшення можливості самофінансування поточної діяльності та інвестицій. Це спричиняє зростання кредиторської заборгованості, заборгованості по заробітній платі, унеможливає виконання інвестиційних проектів з модернізації обладнання, що створює загрози ЕБ підприємств.

Зазначимо, що сутність центрального поняття в концепції безпечного функціонування підприємства – «ЕБ» – трактується науковцями неоднозначно. У ряді фахових джерел виділяють три основні підходи до розуміння сутності даного поняття (рис. 1).



Рис. 1. Основні підходи до сутності поняття економічна безпека підприємства

Джерело: авторська розробка.

Зупинимось на першому підході, який базується на протидії загрозам [1, 2]. Суть такого підходу в тому, що наявність або можливість виникнення певних негативних впливів ідентифікуються як загрози діяльності підприємства, які потрібно нейтралізувати для забезпечення функціонування підприємства. У рамках даного підходу ЕБ також пов'язується з економічною стійкістю, під якою розуміється можливість підприємства протистояти загрози банкрутства [3].

Звернімося до В. Ф. Гапоненко, А. Л. Беспалько та А. С. Власкова, які в рамках першого із зазначених підходів визначають ЕБ як «стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам та забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому» [4]. Проте, відносно даного

визначення потрібно зробити зауваження, що для запобігання загрозам можуть бути використані й некорпоративні ресурси, зокрема можливості правоохоронних органів чи судової системи (прокуратури) [5, с. 206].

У даному аспекті Л. Г. Шемаєва зазначає, що у сучасних ринкових умовах на стратегічному інтервалі часу підприємствам потрібно спрямовувати зусилля не тільки на захист від внутрішніх і зовнішніх загроз, а й на використання можливостей щодо забезпечення реалізації власних стратегічних економічних інтересів [6, с. 11]. Також слід підкреслити, що поняття «загроза», часто пов'язують з зовнішніми чинниками [6, 7]. Л. Г. Шемаєва визначає зміст ЕБ підприємств як забезпечення реалізації стратегічних інтересів підприємства на основі використання можливостей зовнішнього середовища з застосуванням продуктивної взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища [6, с.12]. Таке визначення також можна віднести до ресурсно-цільового підходу.

Варто розглянути підхід до ЕБ підприємств певних галузей, для яких здатність протидіяти загрозам може розглядатися в контексті впливу на ЕБ соціально-економічних систем вищого рівня. Однією з таких галузей є енергетична. Адже енергогенеруючі підприємства становлять основу енергозабезпечення регіонів та країни в цілому. Тому їх ЕБ має особливе значення в економічній безпеці інших підприємств та країни в цілому. Енергогенеруючі підприємства забезпечують енергетичну безпеку інших суб'єктів господарювання, населення, країни в цілому і через неї – ЕБ зазначених суб'єктів (рис. 2).

Отже, високий рівень ЕБ енергогенеруючих підприємств зумовлює їх безперерйну роботу, постачання у необхідних об'ємах теплової та електричної енергії населенню та іншим підприємствам, забезпечуючи їхню енергетичну безпеку. Тому ЕБ енергогенеруючих підприємств особливо важлива для забезпечення ЕБ країни в цілому. Розглядаючи специфіку ризику в енергетиці, Н. Караєва справедливо пов'язує його з ймовірністю виникнення небажаних подій (загроз) в умовах невизначеності та суперечності інтересів різних груп суб'єктів і відображає міру їх втрат (збитків) від порушення надійного режиму електропостачання. ЕБ за такого підходу пов'язується з низьким ризиком, але вона передбачає не лише низьку ймовірність виникнення небажаних подій (загроз) всередині підприємства, але й таке функціонування підприємства, яке б сприяло зменшенню

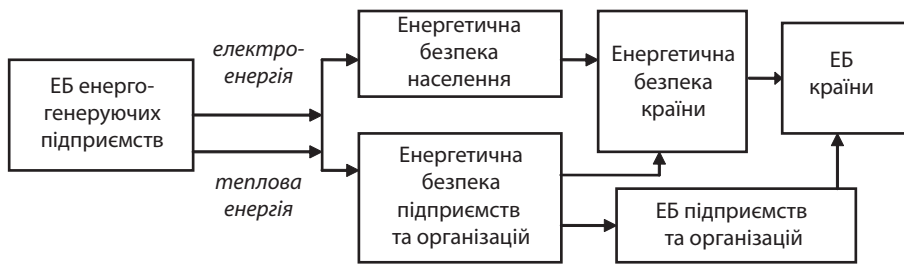


Рис. 2. Роль економічної безпеки енергогенеруючих підприємств в економічній безпеці інших суб'єктів та країни в цілому

Джерело: розроблено автором.

ймовірності виникнення загроз в системі вищого рівня, в даному випадку, системі енергопостачання регіону та країни.

У цілому підхід до ЕБ як до здатності підприємства протидіяти загрозам в управлінському аспекті акцентує увагу на поточному часовому горизонті управлінських рішень. Однак підприємство має не лише протидіяти загрозам, але й забезпечувати розвиток, з тим, щоб зменшити вплив загроз у майбутньому. Як вірно вказує А. В. Кірієнко, узагальнюючою концепцією, що відображає економічний стан і тенденції його розвитку, виступає інтеграція, у рамках якої підприємство виконує роль системного інтегратора різноманітних соціально-економічних процесів у часі і просторі [8]. При цьому, на наш погляд, основним моментом є інтеграція у часі – забезпечення безпечного існування в поточному періоді та розвитку підприємства в майбутньому, тому що забезпечення лише поточного функціонування не є достатнім для того, щоб підприємство мало змогу успішно здійснювати розвиток у майбутньому. Адже умови можуть у майбутньому змінитися як в сприятливому, так і несприятливому напрямі (з позиції функціонування підприємства). Уже в поточному періоді потрібно закласти своєрідний «базис» майбутньої діяльності на ринку. Тому підхід до ЕБ як можливості протидіяти загрозам є обмеженим, оскільки не враховує умови, чи має підприємство можливості для свого розвитку у майбутньому.

Перейдемо до другого підходу – конкурентного, у рамках якого ЕБ розглядається в контексті забезпечення підприємством конкурентних переваг та можливості успішного функціонування підприємства на ринку [7]. У рамках даного підходу ЕБ розглядається як здатність підприємства успішно конкурувати на ринку, що передбачає і можливість протидіяти загрозам і забезпечувати розвиток. І. В. Мунтян, на наш погляд, справедливо вказує, що в сучасних умовах головним критерієм ЕБ «... стає конкурентоспроможність – положення (ринкове – авт.) товаровиробників галузі, країни, що визначається їх здатністю протистояти конкуренції на внутрішньому і міжнародному ринках» [10, с. 158], тому що, якщо підприємство не може протистояти конкурентам, воно буде поступово втрачати ринок, отримувати все менше ресурсів для свого функціонування та розвитку, що ставить під загрозу саме існування підприємства.

Підхід до ЕБ як до забезпечення високої конкурентоспроможності передбачає здатність підприємства ефективно протидіяти загрозам. Однак такий підхід до ЕБ в умовах урегульованості ринку має обмежене застосування. Проаналізуємо, чи можна застосовувати такий підхід для ЕБ українських енергогенеруючих підприємств. В Україні органом державного регулювання діяльності суб'єктів елек-

троенергетики за допомогою механізмів ліцензування, регулювання діяльності природних монополістів, контролю тарифів і процесів ціноутворення на оптовому і роздрібному ринках електричної енергії є Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики (НКРЕ).

Для енергогенеруючих підприємств України

встановлено два режими ціноутворення при постачанні електроенергії:

1) *через регульований сегмент* – централізовано через оптовий ринок електроенергії, де ДП «Енергоринок» купує електроенергію у всіх виробників, крім теплоелектроцентралей (ТЕЦ), які належать Обленерго, і продає її збутовим підприємствам за усередненою «ринковою ціною». Регульований сегмент ринку займає приблизно 68% ринку, в якому працюють виробники, тарифи яким встановлює НКРЕ. До таких виробників відносяться атомні електростанції, гідроелектростанції, ТЕЦ і вітрові електростанції;

2) *через конкурентний сегмент*, частка якого складає близько 32%. Через даний сегмент постачається енергія теплоелектростанцій і декількох ТЕЦ (Київська ТЕЦ-5 і ТЕЦ-6, Харківська ТЕЦ-5). Для таких виробників ціна формується за граничною ціною системи, виходячи з почасових цінових заявок кожного енергетичного блоку [11, с. 42].

Сегмент теплогенерації також має обмежений рівень конкурентних відносин, оскільки на регіональних ринках теплової енергії діє одне або декілька теплогенеруючих підприємств, які є монополістами на тій чи іншій території і постачають теплову енергію по двостороннім договорам. Згідно законодавства місцеві органи влади затверджують тарифи на виробництво теплової енергії [12]. Отже в основному енергогенеруючі підприємства України здійснюють свою діяльність в умовах високої урегульованості ринку. Тому підхід до ЕБ, як успішної діяльності на ринку через забезпечення конкурентних переваг у випадку енергогенеруючих підприємств, має обмежену застосовність.

Третій підхід можна назвати ресурсно-цільовим, оскільки він акцентує увагу не на можливості підприємства протидіяти загрозам (хоча така можливість теж вважається необхідною), але при цьому ще й розвиватись, причому здійснювати це за рахунок найбільш ефективного використання ресурсів. У рамках третього підходу О. А. Грунін і С. О. Грунін визначають ЕБ підприємств як такий стан суб'єкта господарювання, при якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення чи захисту від існуючих небезпек та загроз чи інших непередбачуваних обставин та в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику [13]. Слід погодитись з Л. Г. Шемаєвою у тому, що вищенаведене визначення поняття «економічна безпека підприємства» та йому аналогічні недостатньо враховують аспект недопущення «втрати можливостей», що надаються підприємству з боку зовнішнього середовища, забезпечення їх ефективного використання підприємством для реалізації власних стратегічних інтересів [6, с. 11]. Адже зовнішнє середовище може надавати

підприємству такі можливості, які не зафіксовані в цілях і, відповідно, їх реалізація спочатку не планувалась. Внаслідок цього слід зазначити, що вищенаведені автори визначають сутність ЕБ через ефективність використання корпоративних ресурсів і не враховують той факт, що ресурси підприємства можуть бути недостатніми для ефективної протидії загрозам. У такому разі навіть їх найбільш ефективно використання не здатне забезпечити ЕБ підприємств. Для цього підприємству потрібно залучити більше ресурсів чи покращити якість використовуваних наявних ресурсів.

Н. Гічова в рамках ресурсно-цільового підходу розглядає ЕБ у контексті антикризового управління. При цьому ЕБ в аспекті антикризового управління передбачає її визначення як стану, протилежного кризі, який досягається при найбільш ефективному використанні ресурсів підприємства, а також відповідності напряду його розвитку основним тенденціям зовнішнього середовища [14, с. 5]. З таким підходом можна погодитися, але викликає певні зауваження визначення ЕБ як стану. Адаже при такому підході, якщо підприємство перебуває у стані ЕБ, то це означає, що існуючі загрози чи небезпеки послаблені або нейтралізовані. Проте можлива ситуація, коли загрози (небезпеки) у даний момент незначні і відповідний стан підприємства цілком вірно ідентифікується як ЕБ, хоча підприємство може нейтралізувати лише незначні загрози.

В. Пономарьов у рамках ресурсно-цільового підходу розглядає ЕБ як міру гармонізації в часі і просторі економічних інтересів (цілей) підприємства з інтересами пов'язаних із ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства [15, с. 8].

Тобто з позиції управління важливим є динамічний аспект ЕБ, її можливість змінюватися внаслідок тих чи інших управлінських дій. Значить, ресурсно-цільовий підхід з урахуванням того, що ЕБ коректніше розглядати як динамічну характеристику стану, а не сам стан, є більш вірним логічно та ефективно практично. Потрібно

також врахувати, що перед підприємством повинні ставитися такі цілі, досягнення яких означало б його розвиток, а не регрес. З урахуванням цих зауважень ЕБ підприємств – це така комплексна характеристика стану підприємства, яка відображає рівень можливостей підприємства забезпечувати функціонування та розвиток. З цього випливає, що завдання підтримки та підвищення рівня ЕБ є актуальним для всіх без винятку підприємств і в усі періоди часу їх функціонування.

Функціональні складові ЕБ підприємств найбільш докладно наведені в [16, с. 181 – 182] та [17, с. 69 – 70]. У *табл. 1* представлено основні складові, які прямо чи опосередковано пов'язані з взаєморозрахунками підприємства.

Фінансова складова ЕБ безпосередньо пов'язана з взаєморозрахунками, адже взаєморозрахунки передбачають рух фінансових ресурсів від або до підприємства для зміни зобов'язального статусу чи його кількісних характеристик. Означений рух коштів безпосередньо впливає на показники фінансового стану, змінюючи структуру активів та пасивів і таким чином безпосередньо змінює показники фінансового стану, зокрема ліквідності, платоспроможності, прибутковості, ділової активності, що ідентифікується як зміна рівня поточної безпеки (*рис. 3*).

Аналогічно до *рис. 3* можна навести схеми впливу взаєморозрахунків на інші складові ЕБ. Основні відмінності полягатимуть у певній специфіці означеного впливу на різні складові ЕБ:

- ✦ на кадрове забезпечення переважно впливають взаєморозрахунки з працівниками;
- ✦ на техніко-технологічне забезпечення розрахунки впливають опосередковано – через наявність та дотримання інноваційно-технологічної політики (тому що не виключена ситуація, коли ефективно побудовані взаєморозрахунки забезпечують достатні грошові надходження, але ці надходження спрямовуються на інші цілі, а не на інноваційно-технологічний розвиток підприємства);

Таблиця 1

Функціональні складові економічної безпеки пов'язані з взаєморозрахунками

Складова	Зміст	Показники, за якими може бути визначено рівень
Фінансова	Ефективність використання фінансових ресурсів	Показники ліквідності, платоспроможності, прибутковості, ділової активності
Кадрова	Ефективність формування та використання інтелектуально-кадрового забезпечення	Показники чисельного складу персоналу та їх динаміка, показники ефективності використання персоналу; показники якості мотиваційної системи
Техніко-технологічна	Ефективність формування та використання техніко-технологічного забезпечення	Кількість ліцензій, патентів, стан та ефективність використання основних фондів
Політико-правова	Юридичне забезпечення	Питома вага судових справ у загальній кількості договорів підприємства, кількість працівників підприємства на одного робітника юридичної служби
Інформаційна	Інформаційно-аналітичне забезпечення	Питома вага кількості працівників інформаційно-аналітичного відділу в загальній кількості працівників, кількість інформаційних джерел і напрямків для аналізу, питома вага витрат на забезпечення інформаційної безпеки підприємства в загальній сумі витрат
Інтерфейсна	Взаємодія з економічними контрагентами підприємства	Питома вага кількості прострочених (по часу виконання) і невиконаних договорів

Джерело: складено авторами згідно з джерелом [17].

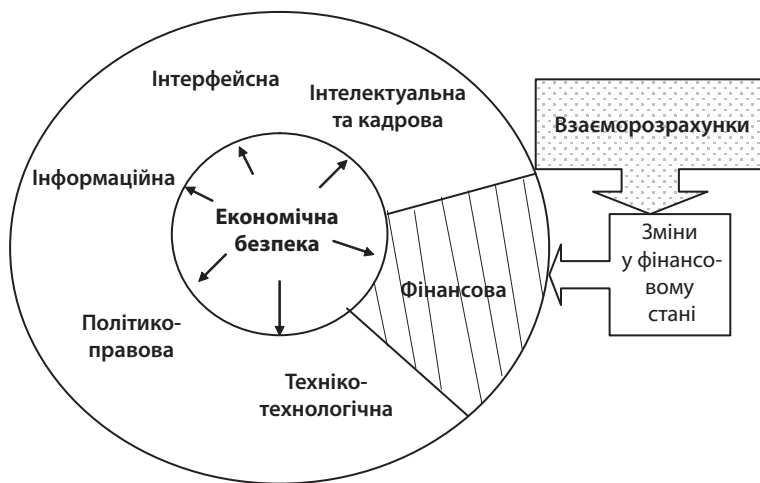


Рис. 3. Схема зв'язку взаєморозрахунків з рівнем фінансової складової ЕБ підприємств

Джерело: авторська розробка.

- ✦ на політико-правове забезпечення розрахунки впливають і прямо – в частині коректності побудови зобов'язальних взаємовідносин в юридичній площині, і опосередковано – як і в попередньому випадку, через відповідну політику фінансування юридичного супроводу діяльності підприємства;
- ✦ на інформаційну складову ЕБ взаєморозрахунки впливають прямо – оскільки їх інформаційний супровід є важливою складовою загального інформаційного забезпечення підприємства, і опосередковано – через відповідну політику фінансування інформаційно-аналітичної роботи на підприємстві;
- ✦ на інтерфейсну складову ЕБ взаєморозрахунки здійснюють вплив як сигнальна система зворотного зв'язку. Більшість взаємовідносин підприємства має зобов'язальний характер. Тому стан взаєморозрахунків вказує, наскільки ефективно побудована взаємодія з економічними агентами. Якщо така взаємодія побудована неефективно, це знайде відображення і в її «проекції» на сферу фінансових відносин, тобто у фінансових взаєморозрахунках.

ВИСНОВКИ

Усе сказане дає змогу зробити висновок, що взаєморозрахунки впливають на всі функціональні складові ЕБ, вони є базисом всієї ЕБ. Взаєморозрахунки здійснюють суттєвий вплив на ЕБ енергогенеруючих підприємств. Проблеми у взаєморозрахунках, зокрема затримки сплати за вироблену тепло- та електроенергію, зумовлюють зменшення можливості самофінансування поточної діяльності та інвестицій. Це спричиняє зростання кредиторської заборгованості, заборгованості по заробітній платі, унеможливає виконання інвестиційних проектів по модернізації обладнання, що створює загрози ЕБ підприємств. Специфікою взаєморозрахунків на ЕР є асиметрія формування статуту «дебітор» та «кредитор». Адаже електроенергія постачається енергогенеруючими підприємствами до ЕР, через який розподіляється далі споживачам, а тепла – за двосторонніми контрактами. Тому статус енергогенеруючих підприємств «кредитор» формується частково нормативно – у частині розрахунків за електроенергію

(підприємства зобов'язані продавати її ЕР, а частково – на ринкових засадах – у частині розрахунків за теплову енергію). Статус «дебітор» формується повністю на ринкових засадах, так як з постачальниками енергогенеруючі підприємства укладають двосторонні контракти. Значний обсяг дебіторської заборгованості енергогенеруючих підприємств формується об'єктивно, однак це не применшує важливість управління нею з тим, щоб не допускати її надмірного нарощування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Интеграция в энергетике и экономическая безопасность государства / Д. А. Андреев [и др.] ; общ. ред. Г. К. Вороновский, И. В. Недин. – К.: Знання України, 2005. – 552 с.
2. Терещенко О. О. Антикризисное фінансове управління на підприємстві : моногр. / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.
3. Дергачова В. В. Тарифна політика як фактор підвищення конкурентоспроможності енергетики України / В. В. Дергачова, К. О. Кузнєцова // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economy.kpi.ua/files/files/30_kpi_2012.doc
4. Гапоненко В. Ф. Економическая безопасность предприятия. Подходы и принципы / В. Ф. Гапоненко, А. Л. Беспалько, А. С. Власков. – М.: Изд-во «Ось-89», 2007. – 208 с.
5. Петрина О. Б. Методичні засади оцінювання фінансової безпеки підприємства / О. Б. Петрина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12. – С. 229 – 237.
6. Шафир М. А. Анализ соответствий: представление метода / М. А. Шафир // Социология: Методология, методы, математическое моделирование. – 2009. – Т. 28. – С. 29-44.
7. Васильців Т. Г. ЕБ підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 386 с.
8. Кірієнко А. В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 [Електронний ресурс] / А. В. Кірієнко ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 19 с.
9. Мунтіян І. В. Конкурентоспроможність національної економіки, як головний критерій ЕБ / І. В. Мунтіян // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 158 – 174.
10. Гусєва І. І. Методологічний підхід до визначення рівня енергетичної безпеки України на основі теорії ризику та надійності [електронний ресурс] / І. І. Гусєва // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» – 2010. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=399>
11. Закон України «Про теплопостачання» від 02.06.2005 № 2633-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2633-15/page>
12. Грунин О. А. Економическая безопасность организации / О. А. Грунин, С. О. Грунин. – СПб.: Изд-во «Питер», 2002. – 160 с.
13. Гічова Н. Ю. Діагностика та підвищення економічної безпеки підприємства : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Н. Ю. Гічова ; Нац. металург. акад. України. – Д., 2010. – 299 с.
14. Пономарьов В. П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / В. П. Пономарьов ; Східноукр. держ. ун-т. – Луганськ, 2000. – 27 с.

15. Ареф'єв В. О. Сутність та особливості фінансової безпеки підприємства як економічної категорії / В. О. Ареф'єв // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 167 – 170.

16. Козак Л. С. Теоретичне обґрунтування та оцінка рівня економічної безпеки підприємства в системі антикризового управління / Л. С. Козак, О. В. Федорук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2, Т. 1. – С. 68 – 72.

REFERENCES

Andreev, D. A. *Integratsiia v energetike i ekonomicheskaia bezopasnost gosudarstva* [Integration of energy and economic security of the state]. Kyiv: Znaniia Ukrainy, 2005.

Aref'iev, V. O. "Sutnist ta osoblyvist finansovoi bezpeky pidpriemstva iak ekonomichnoi katehorii" [The essence and characteristic of the financial security of the enterprise as an economic category]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 32 (2010): 167-170.

Derhachova, V. V., and Kuznietsova, K. O. "Taryfna polityka iak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti enerhetyky Ukrainy" [The tariff policy as a factor in increasing the competitiveness of Energy of Ukraine]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI»*. http://economy.kpi.ua/files/files/30_kpi_2012.doc

Gaponenko V. F., Bepalko, A. L., and Vlaskov, A. S. *Ekonomicheskaia bezopasnost predpriiaty. Podkhody i printsipy* [Economic security of companies. Approaches and principles]. Moscow: Os-89, 2007.

Grunin, O. A., and Grunin, S. O. *Ekonomicheskaia bezopasnost organizatsii* [Economic security of the organization]. St. Petersburg: Piter, 2002.

Husieva, I. I. "Metodolohichni pidkhid do vyznachennia rivnia enerhetychnoi bezpeky Ukrainy na osnovi teorii ryzyku ta nadiinosti" [Methodological approach to the definition of energy security of Ukraine on the basis of theories of risk and reliability]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=399>

Hichova, N. Yu. "Diahnostyka ta pidvyshchennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva" [Diagnosis and increase economic security]. *Dys. ... kand. ekon. nauk 08.00.04*, 2010.

Kiriienko, A. V. "Mekhanizm dosiahnennia i pidtrymky ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva" [The mechanism to achieve and maintain economic security]. *Avtoref. dys. . kand. ekon. nauk, 08.06.01*, 2000.

Kozak, L. S., and Fedoruk, O. V. "Teoretychne obgruntuvannia ta otsinka rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva v systemi antykrizovoho upravlinnia" [Theoretical study and assessment of the level of economic security in the system of crisis management]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu vol. 1, no. 2* (2010): 68-72.

[Legal Act of Ukraine] (2005). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2633-15/page>

Muntian, I. V. "Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky, iak holovnyi kryterii ekonomichnoi bezpeky" [The competitiveness of the national economy as the main criterion of economic security]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, no. 2 (2009): 158-174.

Petryna, O. B. "Metodychni zasady otsiniuvannia finansovoi bezpeky pidpriemstva" [Methodological principles of assessment of financial security company]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 20.12 (2010): 229-237.

Ponomaryov, V. P. "Formuvannia mekhanizmu zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva" [Formation mechanism to ensure economic security]. *Avtoref. dys. kand. ekon. nauk, 08.06.01*. 2000.

Shafir, M. A. "Analiz sootvetstviy: predstavlenie metoda" [Correspondence Analysis: Presentation of the method]. *Sotsiologiiia: Metodologiiia, metody, matematicheskoe modelirovanie vol. 28* (2009): 29-44.

Tereshchenko, O. O. *Antykrizove finansove upravlinnia na pidpriemstvi* [Anti-crisis financial management in the enterprise]. Kyiv: KNEU, 2004.

Vasylytsiv, T. H. *Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zmitsnennia* [Economic Security of Ukraine : Strategies and mechanisms for strengthening]. Lviv: Aral, 2008.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

ТКАЧИК Л. П.

УДК 336.221

Ткачик Л. П. Особливості функціонування корпоративного податкового менеджменту

У статті визначено та розкрито суть функціональних елементів корпоративного податкового менеджменту, якими є податкове планування, податковий аналіз, податковий облік і звітність, податковий контроль та податковий моніторинг. Побудовано функціональну модель корпоративного податкового менеджменту, яка відображає взаємодію його функціональних елементів у процесі реалізації податкової діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно до цієї моделі корпоративний податковий менеджмент здійснюється в кілька етапів, а саме: розробка альтернативних варіантів податкової діяльності, аналіз альтернативних варіантів податкової діяльності, вибір оптимального варіанту податкової діяльності, реалізація податкової діяльності, контроль за реалізацією податкової діяльності та розробка заходів підвищення ефективності податкового менеджменту. Застосування функціональної моделі корпоративного податкового менеджменту, яка передбачає використання всіх інструментів, дає змогу оптимізувати податкові платежі суб'єктів господарювання.

Ключові слова: корпоративний податковий менеджмент, податкова діяльність, податкове планування, податковий аналіз, податковий облік і звітність, внутрішній податковий контроль, податковий моніторинг.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Ткачик Леся Петрівна – асистент, кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: tkachyksesja@gmail.com

УДК 336.221

Ткачик Л. П. Особенности функционирования корпоративного налогового менеджмента

В статье определена и раскрыта сущность функциональных элементов корпоративного налогового менеджмента, которыми являются налоговое планирование, налоговый анализ, налоговый учет и отчетность, налоговый контроль и налоговый мониторинг. Построена функциональная модель корпоративного налогового менеджмента, отражающая взаимодействие его функциональных элементов в процессе реализации налоговой деятельности субъектов хозяйствования. Согласно этой модели корпоративный налоговый менеджмент осуществляется в несколько этапов, а именно: разработка альтернативных вариантов налоговой деятельности, анализ альтернативных вариантов налоговой деятельности, выбор оптимального варианта налоговой деятельности, реализация налоговой деятельности, контроль над реализацией налоговой деятельности и разработка мероприятий повышения эффективности налогового менеджмента. Применение функциональной модели корпоративного налогового менеджмента, которая предполагает использование всех инструментов, позволяет оптимизировать налоговые платежи субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: корпоративный налоговый менеджмент, налоговая деятельность, налоговое планирование, налоговый анализ, налоговый учет и отчетность, внутренний налоговый контроль, налоговый мониторинг.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Ткачик Леся Петровна – асистент, кафедра фінансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: tkachyksesja@gmail.com

UDC 336.221

Tkachyk L. P. Specific Features of Functioning of the Corporate Tax Management

The article identifies and reveals the essence of functional elements of corporate tax management, which are tax planning, tax analysis, tax accounting and reporting, tax control and tax monitoring. The article builds a functional model of corporate tax management that reflects interaction of its functional elements in the process of realisation of tax activity of economic subjects. Pursuant to this model, the corporate tax management is conducted in several stages, namely: development of alternative variants of tax activity, analysis of alternative variants of tax activity, selection of the optimal variant of tax activity, realisation of tax activity, control over realisation of tax activity and development of measures of increase of efficiency of tax management. Application of the functional model of corporate tax management, which envisages use of all instruments, allows optimisation of tax payments of economic subjects.

Key words: corporate tax management, tax activity, tax planning, tax analysis, tax accounting and reporting, internal tax control, tax monitoring

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

Tkachyk Lesya P. – Assistant, Department of Finance, monetary circulation and credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: tkachyksesja@gmail.com

У сучасних умовах господарювання підприємства потребують розробки податкової політики, яка б урахувала особливості діяльності суб'єкта господарювання та перспективи його розвитку, а також давала можливість оцінити вплив податкових платежів на його фінансовий стан.

Податки є важливим фактором впливу на ефективність фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Тому нормальне функціонування підприємств та якісне управління їхніми фінансовими ресурсами можливе при розробці належної концепції управління податками.

Управління процесами оподаткування на підприємстві являє собою складову частину загальної системи корпоративного управління фінансами. Найбільш повно сутність управління розкривається в його функціях, тобто певних

видах діяльності в управлінні, що відокремлюються в процесі спеціалізації управлінської праці. Так і сутність корпоративного податкового менеджменту розкривається у його функціях, які формуються на принципах оподаткування та реалізуються в процесі податкової діяльності підприємства.

Дослідженням питань формування та розвитку корпоративного податкового менеджменту займалися такі науковці, як С. В. Барулін, Є. М. Євстігнєєв, Є. А. Єрмакова, Ю. Б. Іванов, А. Я. Кізіма, К. Ф. Ковальчук, Р. С. Красницька, А. І. Крисовагий, Т. М. Рева, О. М. Тимченко та багато інших.

Незважаючи на широке висвітлення в науковій літературі низки проблем управління процесами оподаткування на корпоративному рівнях, не всі аспекти цього питання належним чином розкриті й детально обґрунтовані.

Недостатньо досліджуваним, зокрема, залишається сам механізм функціонування корпоративного податкового менеджменту та його інструментарій. В умовах посилення процесів корпоратизації та глобалізації економічних відносин детального висвітлення та обґрунтування потребують також питання податкової оптимізації на основі управління процесами оподаткування на підприємстві. Ці обставини зумовляють актуальність теми статті та її зміст.

Метою статті є визначення функціональних елементів корпоративного податкового менеджменту та розробка моделі функціонування даної підсистеми управління, яка дасть змогу оптимізувати податкову діяльність суб'єкта господарювання.

Управління податками на підприємствах реалізують через функції (функціональні елементи) корпоративного податкового менеджменту, які можна виділити, виходячи із загальноуправлінських функцій. За А. Файолем, функціями управління є планування, організація, розпорядництво, координування та контроль [1]. Згідно з процесним підходом виділяють чотири основних функції управління: планування, організація, мотивація та контроль, які здійснюють логічно і послідовно, постійно взаємодіють між собою та утворюють певний процес [2].

На нашу думку, такі функції, як розпорядництво та координація в управлінні підприємством є складовими функціями організації та контролю. Натомість варто виділити ще таку функцію, як регулювання. Що стосується функції мотивації, то ми погоджуємось, що вона є необхідною для ефективного управління, однак виділяти її як функціональний елемент корпоративного податкового менеджменту недоцільно.

Майже усі зазначені вище науковці [3; 4; 5] серед функцій корпоративного податкового менеджменту виділяють податкове планування, податковий облік та податковий контроль. А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, К. Ф. Ковальчук і Т. М. Рева [3; 4] додають до цього переліку ще аналіз зовнішнього податкового середовища, податкове прогнозування, податковий моніторинг господарських операцій, організацію взаємодії із внутрішніми структурами та зовнішніми суб'єктами, а також оцінку результатів податкового менеджменту, Ю. Б. Іванов [5] виділяє ще бюджетування податків, а В. А. Горб та Ю. В. Півняк [6] – податкову мотивацію.

С. В. Барулін, Е. А. Єрмакова та В. В. Степаненко [7] вважають, що корпоративний податковий менеджмент повинен включати також такі елементи, як організацію управління податковими потоками та податкове регулювання,

а М. К. Аристархова, А. А. Гунякова [8] виділяють також податкове виробництво, податковий контролінг, податковий аналіз та податковий моніторинг.

Дослідивши праці цих науковців, на нашу думку, доцільно виділити такі функціональні елементи корпоративного податкового менеджменту, як податкове планування, податковий аналіз, податковий облік та звітність, внутрішній податковий контроль, які включають в себе усі інші перелічені функції та через які можна успішно реалізувати податкову роботу суб'єктів господарювання.

Механізм трансформації загальноуправлінських функцій у спеціальні функції корпоративного податкового менеджменту наведений на рис. 1.

Детальніше охарактеризуємо окремі функціональні елементи податкового менеджменту, щоб з'ясувати їхній прояв на корпоративному рівні.

Податкове планування є частиною планування фінансів на мікрорівні і являє собою процес розроблення податкових планів, виходячи з нормативів і ставок, які затверджені законодавством України, а також низкою підзаконних актів Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів і Міністерства доходів і зборів. Метою здійснення податкового планування є забезпечення взаємодії всіх елементів оподаткування.

Корпоративне податкове планування – це цілеспрямована діяльність суб'єкта господарювання, яка передбачає оцінку та прийняття управлінських рішень виходячи із цілі підприємницької структури та врахування величини майбутніх податкових наслідків. Суб'єкти господарювання прагнуть максимізувати свій дохід і прибуток. Виходячи з цих міркувань основним завданням податкового планування є вибір такого варіанта сплати податків, який дозволить оптимізувати систему оподаткування. Таке планування передбачає розроблення та дотримання «податкового календаря», стратегічного плану податкових платежів (податкової стратегії) суб'єкта господарювання на основі використання усіх дозволених податкових пільг та «пробілів» законодавства.

Податкове планування в межах суб'єкта господарювання передбачає оптимізацію виробничих альтернатив з урахуванням податкового навантаження і його перерозподілу в ринковому середовищі.

На корпоративному рівні виділяють три види планування: стратегічне, поточне та оперативне. Такий розподіл відбувається залежно від періоду планування. Кожен вид має свою мету, завдання та форми реалізації.

Стратегічне планування податкових платежів. Метою такого планування є визначення податкової стратегії на майбутній період як складової загальної частини фінансової стратегії. Головним завданням цих планів є підвищення добробуту власників організації за рахунок збільшення отриманих доходів і прибутку та зменшення податкових платежів, які є частиною загального витрат суб'єкта господарювання [9, с. 169].

Розроблення стратегічного плану податкових платежів тісно пов'язана з податковою політикою суб'єкта господарювання. Податкові прогнози суттєво

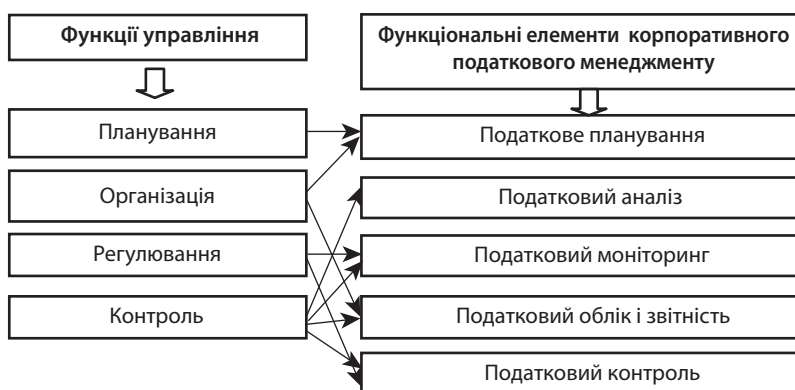


Рис. 1. Трансформація загальноуправлінських функцій у функції корпоративного податкового менеджменту

впливають на загальну стратегію розвитку підприємницької структури і вносять корективи у її формування. Так, наприклад, оподаткування прибутку та його основні параметри серйозно впливають на напрями та структуру капіталовкладень, оскільки компанії здійснюють інвестиції, перш за все на основі податкових міркувань і тільки потім враховують норму прибутку. При дослідженні, яке проведено Комісією ЄС і яким охоплено 8 тис. транснаціональних компаній, 48% з них вказали на те, що, зазвичай, вирішальним фактором при формуванні інвестиційних проектів виступають проблеми оподаткування [3, с. 191].

Виробнича стратегія суб'єктів господарювання також залежить від податкової, оскільки вони повинні розробляти цю стратегію виходячи з загальнодержавної системи оподаткування, ставок і розмірів податкових платежів. У свою чергу, розмір більшості податкових платежів, які підлягають сплаті до бюджету, безпосередньо залежить від обсягів діяльності.

При податковому прогнозуванні актуальною є проблема виявлення можливостей легальної оптимізації податкових платежів на основі застосування особливостей оподаткування, до яких, у першу чергу, відносять наявність різноманітних пільг. Таким чином, ту ж виробничу стратегію можливо будувати, виходячи з тієї діяльності, яка має пільги по сплаті податкових платежів.

Негативним фактором при складанні стратегічних планів є непередбачувані зміни податкового законодавства та ефекти «оголошення» податків.

Процес *поточного податкового планування* передбачає оптимізацію проекту виробничої програми з позиції фіскального навантаження та визначення планових сум податкових зобов'язань по видах податків і джерелах їхньої сплати. На цьому етапі розробляють податковий календар по всіх платежах та по кожному податку окремо. У ньому вказують кінцевий термін сплати податку та подання відповідної звітності. Дотримання податкового календаря дозволяє упорядкувати сплату податків відповідно до термінів, визначених законодавством.

Сутність *оперативного планування* полягає в розробленні короткострокових планових податкових платежів. Особливостями цього планування є моніторинг постійних змін, які відбуваються в законодавчій базі України.

Суть *податкового аналізу* суб'єктів господарювання полягає у визначенні динаміки податкових платежів за відповідний період, тенденцій їхнього розвитку, структури і складу податкових платежів та можливості їхньої зміни. Він передбачає оцінку ефективності податкового планування, аналіз податкового навантаження і податкових ризиків, а також оцінку податкового поля, під яким розуміємо сукупність податків і зборів, що згідно із законодавством зобов'язаний сплачувати платник податків, а також їх характеристика за елементами відповідно до специфіки діяльності суб'єкта господарювання.

Поряд із фінансовим та управлінським *податковий облік* включають до складу бухгалтерського обліку. Він є одним із найважливіших елементів корпоративного податкового менеджменту. Його особливості та взаємозв'язки із фінансовим та управлінським обліком створюють інформаційну базу податкового менеджменту. Податковий облік представляє собою процес реєстрації одних і цілеспрямованого підбору інших інформативних показників, які необхідні для аналізу, планування і прийняття управлінських рішень,

пов'язаних з оподаткуванням діяльності суб'єкта підприємництва. На його основі складають податкову звітність і він є обов'язковим для всіх суб'єктів підприємницької діяльності, що визначені законодавством платниками податків.

Суб'єкти господарювання повинні також здійснювати внутрішній податковий контроль, в рамках якого проводити моніторинг господарських операцій.

Важливим фактором ефективності податкового менеджменту є також *первинний податковий контроль*, який здійснюють на рівні бухгалтерії та інших фінансових служб суб'єкта господарювання. Він передбачає контроль достовірності обліку об'єктів оподаткування, правильності зіставлення податкових розрахунків, дотримання термінів сплати податків і зборів, а також пошук рішень, які забезпечать відповідність отриманих результатів поставленим завданням та плановим показникам.

Зміст *податкового контролю (вторинного)* полягає в управлінні відхиленнями показників оподаткування за видами продукції, структурними одиницями, окремими проектами і господарськими операціями. У процесі податкового контролю співставляють фактичні показники оподаткування з плановими, визначають відхилення і їх розміри, пошук причин, які обумовили відхилення, обґрунтовують систему дій по цілеспрямованій зміні ситуації.

Окремим елементом внутрішнього податкового контролю є *податковий моніторинг господарських операцій*, який полягає в постійному оперативному аналізі джерел витрат, податковій експертизі проектів, договорів, а також розробленні податкових схем проведення розрахунків. Такий моніторинг дає змогу істотно вплинути на податкову базу, управляти її формуванням, легально мінімізувати податкові зобов'язання суб'єкта підприємницької діяльності в конкретних ситуаціях.

Результатами податкового менеджменту можуть бути як коментарі до змін в оподаткуванні і на їхній основі рекомендації відповідним підрозділам підприємства, так і проведення коригуючих дій по відхиленнях, які виникли.

Дослідження сутності елементів корпоративного податкового менеджменту дозволило розробити його функціональну модель.

Залежно від масштабів і фінансових можливостей суб'єкта підприємницької діяльності застосовують різні моделі податкового менеджменту – від найпростіших, які зводяться до ведення податкового обліку чи здійснення податкового планування у кращому випадку, до складних, які охоплюють весь спектр інструментів податкового менеджменту: податкового планування, податкового аналізу, моніторингу господарських операцій, податкового обліку і звітності та податкового контролю.

Застосування різних моделей податкового менеджменту визначають потребами суб'єкта господарювання відповідно до визначених стратегічних цілей діяльності. Ми пропонуємо застосовувати функціональну модель корпоративного податкового менеджменту, яка передбачає використання всіх інструментів та їхню взаємодію (рис. 2).

Об'єктом зазначеної моделі виступає податкова діяльність суб'єкта господарювання, тобто діяльність, пов'язана із формуванням податкових баз, нарахуванням і сплатою податків, підготовкою та поданням податкової звітності, оцінкою податкових ризиків, відносинами з податковими та контролюючими органами.

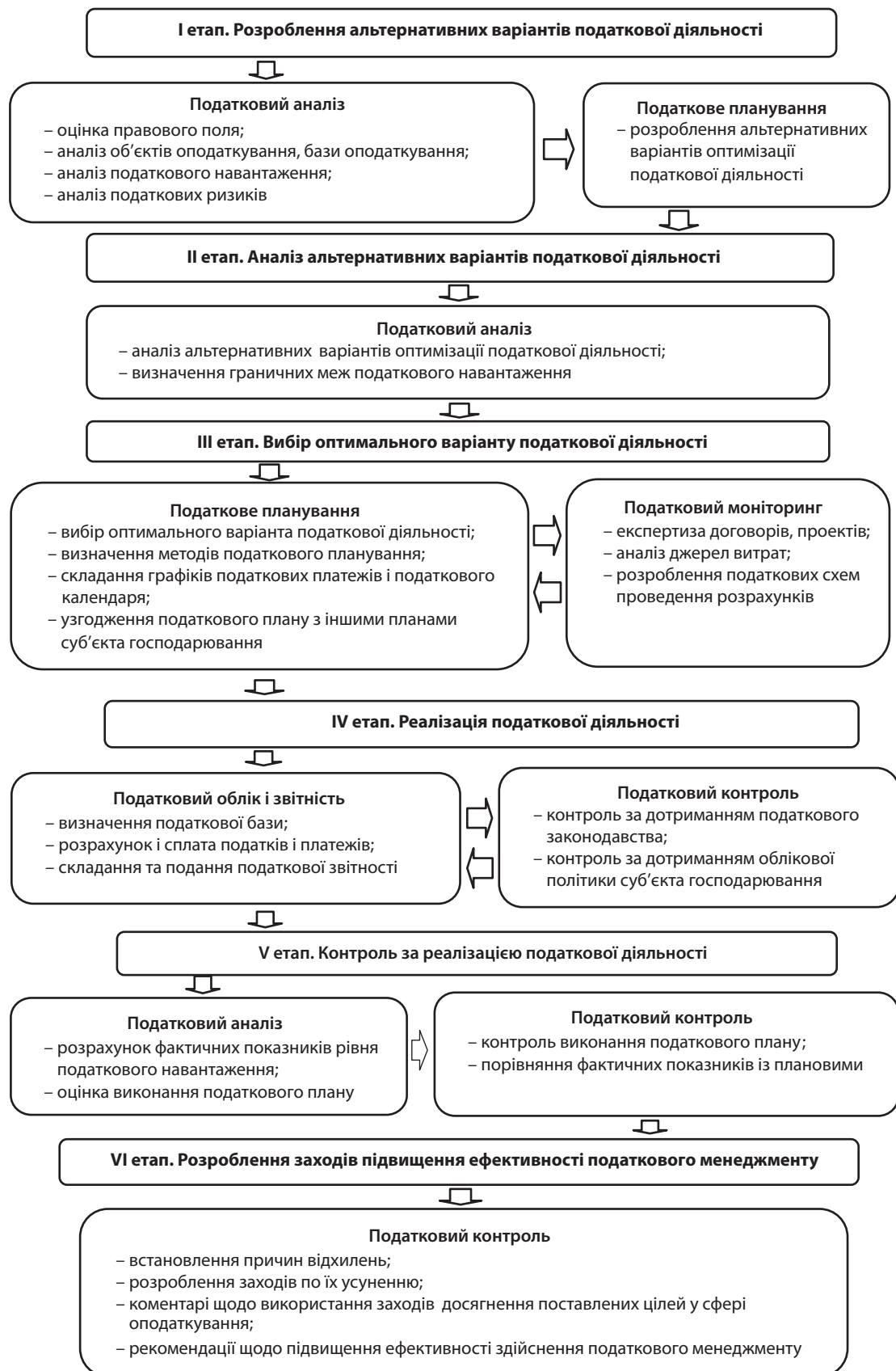


Рис. 2. Функціональна модель корпоративного податкового менеджменту

Реалізація даної моделі об'єднує кілька етапів.

I. Розроблення альтернативних варіантів податкової діяльності.

Відповідно до характеру діяльності суб'єкта господарювання, на підставі її установчих документів та законодавчих актів у сфері оподаткування визначають перелік податків, які підлягають сплаті в бюджет та позабюджетні фонди. Тут можна скласти таблицю, що характеризує податкове поле суб'єкта господарювання, в якій кожен податок описують такими показниками: джерело платежу (стаття витрат); бухгалтерське проведення; база оподаткування; ставка податку; терміни сплати; пропорції перечислення в бюджети різних рівнів; пільги чи особливі умови нарахування податків. Найпростіша таблиця податкового поля суб'єкта господарювання може мати такий вигляд (табл. 1).

тощо. Податкові наслідки кожної угоди повинні бути оцінені вже до моменту підготовки документів, тобто до її підписання.

III. Вибір оптимального варіанту податкової діяльності.

На підставі проведеного аналізу та здійснених розрахунків граничного податкового навантаження і рівня прибутковості обирають оптимальний варіант податкової діяльності для суб'єкта господарювання. Отримані значення будуть орієнтирами при розробленні шкали відхилень відповідних параметрів податкового контролю, визначенні причин відхилень та контролі за утриманням показників у межах норми.

На цьому етапі підбирають типові господарські операції, які буде реалізовувати суб'єкт підприємницької діяльності.

Таблиця 1

Податкове поле суб'єкта господарювання

Вид податкового платежу	База оподаткування	Ставка податку	Податкові пільги та особливі умови нарахування
Податок на прибуток підприємства	Оподатковуваний прибуток звітного періоду	з 01.01.2013 р.– 19%, з 01.01.2014 р.– 16%	Пільги за окремими видами операцій
Податок на додану вартість	Виторг від реалізації товарів, наданих послуг, виконаних робіт за звітний період	20%, 0%, з 01.01.2014 р.– 17%	Здійснення операцій, які звільняються від оподаткування ПДВ
Податок на доходи фізичних осіб	Загальний місячний оподатковуваний дохід працівників	15%, 17%	Наявність соціальної пільги відповідним категоріям працівників
Єдиний соціальний внесок	Сума нарахованої заробітної плати та інших виплат працівникам	36,76% – 49,7% – нарахування, 3,6% – утримання	Наявність категорій працівників, нарахування та утримання ЕСВ на заробітну плату яких здійснюють за іншими ставками

Для суб'єктів підприємницької діяльності, які виготовляють та реалізують підакцизні товари, необхідно розглядати також акцизний податок, для суб'єктів господарювання, які займаються імпортом чи експортом продукції – мито. Окрім цього, варто описувати в цій таблиці й інші загальнодержавні та місцеві податки і збори, які підлягають сплаті до бюджетів та цільових фондів відповідно до специфіки діяльності платника податків.

Терміни сплати цих видів податків можна не зазначати, оскільки вони визначені в податковому календарі.

Після цього спеціалісти підприємств аналізують всі передбачені законодавством пільги по кожному податку щодо використання в практичній діяльності і складають детальний план використання пільг по окремих податках, а також аналізують можливі податкові ризики.

На підставі отриманих даних суб'єкти господарювання розробляють альтернативні варіанти своєї податкової діяльності.

II. Аналіз альтернативних варіантів податкової діяльності.

При здійсненні аналізу альтернативних варіантів податкової діяльності вивчаються всі можливі схеми оптимізації оподаткування: напрями оптимізації податкових баз з метою зниження податкового навантаження, фактори зниження податкового ризику для суб'єкта господарювання.

На цьому етапі аналізують альтернативні форми угод: оренда, підрядні роботи, купівля-продаж, надання послуг

Відповідно до обраного варіанта податкової діяльності обираються методи податкового планування, які вплинуть на формування податкових баз, структуру податкового навантаження, зміну термінів виконання податкових зобов'язань відповідно до визначених напрямів податкової діяльності суб'єкта господарювання. Використовуючи інструментарій податкового планування, розраховують планові показники податкових платежів, складають податковий календар суб'єкта господарювання на поточний період, враховуючи податкові зобов'язання, терміни сплати податків та подання податкової звітності. Такий план обов'язково узгоджують із загальним фінансовим планом суб'єкта господарювання.

IV. Реалізація податкової діяльності.

Найкращі варіанти оформляють через бухгалтерські проведення та податкові записи. На основі цих записів складають журнал типових господарських операцій – основа ведення фінансового і податкового обліку, здійснюють розрахунки податкових зобов'язань суб'єкта господарювання, формують та подають податкову звітність згідно із розробленим ним графіком податкових платежів.

На цьому етапі також здійснюють первинний контроль за дотриманням законодавства при розрахунку і сплаті податків та зборів, облікової політики суб'єкта підприємницької діяльності, використовуючи ті чи інші прийоми у податковому обліку.

V. Контроль за реалізацією податкової діяльності.

У рамках податкового контролю на підприємницьких структурах здійснюють контроль виконання податкових планів, визначають відповідність отриманих результатів поставленим завданням, порівнюються фактичні показники із запланованими і допустимими їхніми значеннями та визначають амплітуду коливань окремих параметрів. Отриманий фінансовий результат оцінюють з врахуванням податкових ризиків (можливих штрафних санкцій).

Шкалу відхилень розробляють, виходячи з особливостей діяльності, на підставі статистичних даних про фінансові та податкові показники за минулі періоди. При цьому варто враховувати граничні та нормативні значення визначених показників.

Контроль здійснюють також за правильністю проведених розрахунків окремих податків і зборів, заповнення податкової звітності, своєчасності їхньої сплати та подання податкової звітності з метою уникнення штрафних санкцій.

VI. Розроблення заходів підвищення ефективності податкового менеджменту.

На цьому етапі встановлюють причини відхилень фактичних показників від планових та розробляють комплекс заходів щодо їхнього усунення.

Відповідно до результатів порівняння фактичних показників від запланованих приймають рішення про вжиття заходів, враховуючи фактори, якими вони були спричинені.

Будь-який суб'єкт підприємницької діяльності повинен володіти інформацією про прийоми та способи податкової оптимізації, що дали позитивний результат, про причини, які завадили його досягнути, про фактори, які впливали на кінцевий результат та інше за кілька років. Аналітична діяльність і звітність податкового менеджера є основою для здійснення факторного аналізу діяльності суб'єкта господарювання та розробки бізнес-плану.

Застосування цієї моделі функціонування корпоративного податкового менеджменту дозволяє оптимізувати податкові платежі суб'єктів господарювання.

ВИСНОВКИ

Отже, ефективне функціонування корпоративного податкового менеджменту можливе при належній організації та узгодженій взаємодії усіх його функціональних елементів, зокрема, податкового планування, податкового аналізу, податкового моніторингу господарських операцій, податкового обліку та податкового контролю. Важливо також зробити своєчасний висновок за результатами проведеної роботи та вжити необхідних заходів. Лише в таких умовах стає можливим оптимізувати податкові видатки та покращити фінансовий стан самого суб'єкта господарювання.

На сьогодні в Україні суб'єкти господарювання недостатньо використовують можливості корпоративного податкового менеджменту, тому ця підсистема управління потребує подальшого дослідження та реалізації на практиці. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Файоль Анри.** 14 правил успешного менеджмента / А. Файоль [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki>
 2. Процесний підхід до управління компанією [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.3dvok.com/ua/lekturel.html>

3. **Крисоватий А. І.** Податковий менеджмент / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004.

4. **Ковальчук К. Ф.** Податковий менеджмент на промисловому підприємстві / К. Ф. Ковальчук, Т. М. Рева // *Фінанси України.* – 2001. – № 5. – С. 87 – 94.

5. **Іванов Ю. Б.** Податковий менеджмент: підручник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, В. В. Карпова. – К. : Знання, 2008. – 525 с.

6. **Півняк Ю. В.** Формування та розвиток податкового менеджменту на підприємстві : автореферат дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Ю. В. Півняк. – Дніпропетровськ, 2006. – 21 с.

7. **Барулин С. В.** Налоговый менеджмент : учебное пособие / С. В. Барулин, Е. М. Ермакова, В. В. Степаненко. – М. : Омега-Л, 2008. – 269 с.

8. **Аристархова М. К.** Коцептуальный подход к организации корпоративного налогового менеджмента / М. К. Аристархова, А. А. Гунякова // *Экономика и управление.* – 2009. – № 10. – С. 94 – 101.

9. **Литвиненко Я. В.** Особливості планування податкових платежів на різних рівнях управління / Я. В. Литвиненко // *Вісник Хмельницького національного університету.* – 2007. – № 3. – С. 169 – 170.

REFERENCES

Aristarkhova, M. K., and Guniakova, A. A. "Kontseptualnyy podkhod k organizatsii korporativnogo nalogovogo menedzhmenta" [Conceptual approach to corporate tax management]. *Ekonomika i upravlenie*, no. 10 (2009): 94-101.
 Barulin, S. V., Ermakova, E. M., and Stepanenko, V. V. *Nalogovyy menedzhment* [Tax management]. Moscow: Omega-L, 2008.
 Fayol, A. "14 pravil uspeshnogo menedzhmenta" [14 rules of successful management]. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
 Ivanov, Yu. B., Krisovatyi, A. I., and Kizyma, A. Ya. *Podatkovyy menedzhment* [Tax management]. Kyiv: Znannia, 2008.
 Kovalchuk, K. F., and Reva, T. M. "Podatkovyy menedzhment na promyslovomu pidpriyemstvi" [Tax management na promyslovomu pidpriyemstvi]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2001): 87-94.
 Krisovatyi, A. I. *Podatkovyy menedzhment* [Tax management]. Ternopil: Kart-blansh, 2004.
 Lytvynenko, Ya. V. "Osoblyvosti planuvannya podatkovykh platezhev na riznykh rivniakh upravlinnia" [Features planning tax payments at various levels of government]. *Visnyk KhNU*, no. 3 (2007): 169-170.
 Pivniak, Yu. V. "Formuvannya ta rozvytok podatkovoho menedzhmentu na pidpriyemstvi" [Formation and development of tax management in the enterprise]. *Avtoreferat dys. ... kand. ekon. nauk: 08.04. 01*, 2006.
 "Protseyny pidkhd do upravlinnia kompaniieu" [Process approach to the management company]. <http://www.3dvok.com/ua/lekturel.html>

СУТНІСТЬ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ВИНОГРАДОВА О. В., ПІЛІГРІМ К. І.

УДК 333.101.3:330.34:658.3

Виноградова О. В., Пілігрим К. І. Сутність мотивації персоналу як основи розвитку підприємства

У статті розкрито сутність поняття «мотивація» з точки зору теорій менеджменту на основі змістовної та процесуальної теорії відповідно як зміст і процес; досліджено наукові підходи щодо визначення мети розвитку мотивації з виокремленням таких, що гармонують і не гармонують із розвитком підприємства; розкрито сутність мотивації персоналу з виокремленням її ролі у процесі розвитку підприємства та надано визначення поняття «мотивація персоналу» на відповідність змістовній та процесуальній теорії мотивації; доведено сутність поняття «стимулювання персоналу» з точки зору його розгляду як дієвого інструменту та вирішального зовнішнього чинника впливу на персонал у процесі розвитку мотивації; узагальнено наукові підходи щодо визначення видів мотивації, розроблено власну класифікацію видів мотивації персоналу, що відповідає процесу розвитку підприємства.

Ключові слова: мотивація, персонал, підприємство, розвиток, стимулювання, управління.

Рис.: 2. Табл.: 2. Бібл.: 29.

Виноградова Олена Володимирівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри туризму, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: evvi@mail.ru

Пілігрим Катерина Ігорівна – аспірантка, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: ampuloso@yandex.ru

УДК 333.101.3:330.34:658.3

Виноградова Е. В., Пилигрим Е. И. Сущность мотивации персонала как основы развития предприятия

В статье раскрыта сущность понятия «мотивация» с точки зрения теорий менеджмента на основе содержательной и процессуальной теории соответственно как содержание и процесс; исследованы научные подходы относительно определения цели развития мотивации с выделением гармонизирующих и не гармонизирующих с развитием предприятия; раскрыта сущность мотивации персонала с выделением ее роли в процессе развития предприятия, предоставлено определение понятия «мотивация персонала» на соответствие содержательной и процессуальной теории мотивации; доказана сущность понятия «стимулирование персонала» с точки зрения его рассмотрения в качестве действенного инструмента и решающего внешнего фактора влияния на персонал в процессе развития мотивации; обобщены научные подходы относительно определения видов мотивации, разработана собственная классификация видов мотивации персонала, которая соответствует процессу развития предприятия.

Ключевые слова: мотивация, персонал, предприятие, развитие, стимулирование, управление.

Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 29.

Виноградова Елена Владимировна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой туризма, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: evvi@mail.ru

Пилигрим Екатерина Игоревна – аспирантка, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: ampuloso@yandex.ru

UDC 333.101.3:330.34:658.3

Vynogradova O. V., Piligrim K. I. Essence of Personnel Motivation as the Basis of Enterprise Development

The article reveals essence of the "motivation" notion from the point of view of management theories on the basis of the informal theory and procedural theory, as the content and process; studies scientific approaches with respect to identification of the goal of development of motivation with specification of harmonious and non-harmonious with the enterprise development; reveals the essence of personnel motivation with specification of its role in the process of enterprise development, provides definition of the "personnel motivation" notion on correspondence of the informal and procedural theories of motivation; proves essence of the "personnel stimulation" notion from the point of view of its consideration as an effective tool and the decisive external factor of impact on personnel in the process of development of the motivation; generalises scientific approaches regarding identification of types of motivation; develops own classification of types of personnel motivation, which corresponds with the process of enterprise development.

Key words: motivation, personnel, enterprise, development, stimulation, management.

Pic.: 2. Tabl.: 2.

Vynogradova Olena V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Tourism, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: evvi@mail.ru

Piligrim Kateryna I. – Postgraduate Student, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: ampuloso@yandex.ru

На сучасному етапі розвитку підприємств в Україні відбувається парадоксальна ситуація: керівники здебільшого прагнуть досягти мети господарської діяльності, отримати прибутки, розширити виробництво за рахунок екстенсивного шляху, а не інтенсивного.

Інтенсивність передусім забезпечується впровадженням інновацій, раціональним використанням ресурсів, підвищенням ефективності та продуктивності, що залежить, у першу чергу, від уміння, кваліфікації та, головне, – від умовності персоналу забезпечити інтенсивний розвиток

підприємства, і лише на цій основі задовольнити власні потреби та потреби підприємства одночасно в отриманні бажаного рівня доходу.

Навпаки, заощаджуючи на підвищенні заробітної плати, економлячи на витратах на оплату праці з метою зниження собівартості продукції (послуг) і встановлення ціни, що задовольнить споживача на ринку збуту, керівники не стимулюють працівників своїх підприємств до підвищення кваліфікації, продуктивності та ефективності, ощадливого використання ресурсів, а головне – не вмо-

тивують персонал до впровадження інновацій. За таких умов неможливо забезпечити інтенсивний розвиток підприємств, і єдиним шляхом є здебільшого не розвиток, а їх функціонування на екстенсивній основі.

Отже, при тому, що як міжнародна практика високо-розвинутих країн, так і сучасна теорія свідчать про необхідність розгляду персоналу підприємства як найбільш цінного ресурсу, порівняно з матеріальними та нематеріальними, що, відповідно, приводить до висновку про необхідність задоволення потреб працівників, і лише на цій основі мати наміри задовольнити потреби підприємства, керівники більшості з українських підприємств відбудовують стратегію мотивування таким чином: використовуючи політику «батога», замість політики «пряника», користуючись значним перевищенням пропозиції над попитом робочої сили на ринку праці, заощаджуючи на оплаті праці, сучасний вітчизняний менеджмент підприємств має наміри досягти цілей свого розвитку, але при цьому не враховує головної передумови – необхідності задоволення потреб найманого персоналу на гідний рівень життя, гарантований кожному громадянину Конституцією України. За таких умов, рівень якості та послуг, що надаються підприємством ринку, рівно пропорційний рівню оплати праці: при неконкурентоспроможній оплаті праці – як мотивуючого чинника, відповідно неконкурентоспроможними залишаються й товари й послуги.

Таким чином, практичний аспект проблеми розвитку мотивації в сучасних реаліях функціонування вітчизняних підприємств не потребує доказів – він є очевидним.

При цьому, з теоретичної точки зору, українські вчені звертають увагу на цю проблему, починаючи з часу переходу національної економіки та, відповідно, вітчизняних підприємств на ринкові форми господарювання. На особливу увагу розвитку мотивації персоналу – як основи розвитку підприємств – присвячено наукові дослідження таких українських учених, як А. М. Колот [1], В. П. Сладкевич [2], О. Л. Єсков [3], В. М. Данюк і В. М. Петух [4], С. І. Радомський [5], М. Д. Виноградський [6], Г. О. Савченко і Т. П. Збрицька [7] та ін.

На жаль, здебільшого думка вчених і науковців щодо вирішальної ролі мотивації персоналу в інтенсивному розвитку вітчизняних підприємств ураховується в наукових колах, а не в реальному секторі економіки, про що свідчать перелічені вище практичні проблеми.

Парадокс випередження наукової думки доцільності її використання на практиці є свідченням «відриву» науки від виробництва, торгівлі та послуг – тобто від практичної господарської діяльності. Докорінні причини виникнення цієї проблеми мають два вектори: перший пов'язаний із неосвіченістю менеджменту вітчизняних підприємств і небажанням використовувати корисні наукові розробки на практиці; другий – з необхідністю самих учених удосконалювати наукові розробки в питаннях розвитку теорії мотивації та зосередженні зусиль доводити їх до практичного використання на підприємствах.

Наукові проблеми, які потребують удосконалення з метою визначення вирішальної ролі мотивації персоналу в процесі розвитку підприємств, полягають у тому, що в окремих дослідженнях сучасних учених не визначається цілеспрямованість самої діяльності, що повинна збалансувати потреби та інтереси персоналу й підприємства одночасно в досягненні мети розвитку; чітко не визначається суб'єкт мотивування в системі управління підприємством

(саме персонал); помилково визначається мета розвитку мотивації; надається нечітка класифікація видів мотивації, які повинні використовуватися відносно персоналу для розвитку підприємства. Такі висновки є результатом проведеного наукового дослідження.

Тому метою даної статті є визначення провідної ролі мотивації персоналу в процесі розвитку підприємства на основі поглиблення теоретичних основ її сутності, що передбачає вирішення таких наукових завдань:

- ✦ розкрити сутність самого поняття «мотивація» з точки зору теорій менеджменту;
- ✦ дослідити існуючі наукові підходи щодо визначення мети розвитку мотивації;
- ✦ розкрити сутність мотивації персоналу з виділенням її ролі в процесі розвитку підприємства та розкриттям сутності поняття «стимулювання персоналу»;
- ✦ розглянути класифікацію видів мотивації персоналу, що найбільш ефективні для процесу розвитку підприємства.

Для досягнення мети та, відповідно, вирішення поставлених завдань проведеного дослідження необхідно докладно проаналізувати саму сутність поняття «мотивація».

При вирішенні цього наукового завдання звертає на себе увагу думка російських учених-економістів Н. В. Самоукіної, І. Б. Дуракової та С. М. Талтинова, які відмічають, що всі визначення мотивації умовно можна віднести до двох основних груп: в одній мотивація розглядається зі структурних позицій як сукупність чинників і мотивів, рушійних сил, які збуджують людину до діяльності, визначають її націленість і зорієнтовують на досягнення визначених цілей; у другій мотивація розглядається як динамічне утворення, процес збудження себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей людини та, одночасно – цілей організації [8, с. 31]. Очевидно, що таке групування за своєю сутністю виходить від двох теоретичних підходів – відповідно змістовних і процесуальних теорій мотивації, розробниками яких є А. Маслоу, Ф. Герцберг і Д. Мак Клеlland (змістовні теорії) і В. Врум, А. Портер і Е. Лоулер [9, с. 366 – 382].

На основі такого групування та узагальнення результатів досліджень сучасних учених-економістів у табл. 1 наведено визначення самого поняття «мотивація».

З наведених визначень поняття «мотивація» стає очевидним, що як у тих, що віднесено до групи змістовних теорій, так і у тих, що входять до групи процесуальних теорій мотивації, маються такі, що не визначають мету діяльності, відносно якої й повинен бути забезпеченим розвиток підприємства та, відповідно, – вмотивованим персонал. До таких ми відносимо визначення А. Я. Кібанова, М. І. Басакова, В. П. Сладкевич, В. В. Травіна, Р. Л. Дафта, І. Б. Дуракової, О. О. Чернушкіної. Парадоксальною, на наш погляд, є думка М. Д. Виноградського, який враховує лише особисті цілі працівників, поза врахування необхідності досягнення цілей підприємства (організації).

Отже, як при розгляді вченими мотивації як змісту, так і при її розгляді як процесу, що збуджує людину до певного виду діяльності, маються певні проблеми: *по-перше*, не всіма враховано цілеспрямованість самої діяльності, що повинна збалансувати потреби та інтереси персоналу та підприємства одночасно у досягненні мети (у нашому випадку, відповідно, метою визначено розвиток підприємства); *по-друге*, у кожно-

му з наведених визначень (див. табл. 1) не розглядається мотивація відносно персоналу (здебільшого використовується термін «людина» або «працівник»); *по-третє*, як наслідок попередньої наукової проблеми, при визначенні самого поняття «мотивація» не розглядається її розвиток саме в системі управління персоналом.

Не меншою науковою проблемою є розгляд окремими вченими мети розвитку мотивації (рис. 1).

У наведених прикладах сприйняття вченими-економістами мети розвитку мотивації мають такі, що чітко її визначають та є обґрунтованими, а саме: виходячи з точки зору А. В. Черкасова стає зрозумілим, що розвиток мотива-

ції є головним шляхом досягнення певного рівня розвитку персоналу та підприємства за умови формування у працівників стійких мотивів до свого розвитку (освітнього та кваліфікаційного рівня), що дозволяє зберегти та сформувати відповідний кваліфікаційний потенціал на підприємстві, який здатен досягти визначених цілей розвитку; у А. Я. Кібанова такий розвиток пов'язується з трудовим потенціалом, а у В. М. Гончарова та С. І. Радомського – із загальним розвитком особистості, що дозволяє їй реалізувати свій творчий потенціал, забезпечити кар'єрне зростання і отримати справедливу (обґрунтовану) винагороду за працю.

Таблиця 1

Визначення поняття «мотивація» за групуванням відповідно змістовної та процесуальної теорій мотивації

Визначення поняття «мотивація»	Автор(-и), джерело
На відповідність змістовним теоріям мотивації	
Свідомий вибір людиною того чи іншого типу поведінки, що визначається комплексним впливом зовнішніх (стимули) та внутрішніх (мотиви) чинників	Кібанов А. Я. [10, с. 367]
Зовнішнє або внутрішнє збудження людини до діяльності та засоби її ініціювання	Басаков М. І. [11, с. 83]
Свідома та цілеспрямована дія за допомогою відповідних засобів на поведінку працівників шляхом створення можливостей і ситуацій, необхідних для реалізації їх власних цілей, а також для досягнення цілей організації	Щипачинський Й. [12, с. 90]
«Локомотив» активної трудової діяльності, сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення особистих цілей і цілей організації	Колот А. М. [1, с. 3, 16]
Сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання зазначених дій	Сладкевич В. П. [2, с. 4]
Сукупність внутрішніх і зовнішніх сил, які спонукають людину до ефективної діяльності та надають цій діяльності спрямованості у досягненні визначеної мети	Єськов О. Л. [3, с. 9]
Сукупність об'єктивних і суб'єктивних чинників, які спонукають індивіда поводитися певним чином	Травін В. В. [13, с. 98]
Функція управління, стимулювання окремого працівника або групи до дій, що приводять до досягнення цілей організації	Самігін С. І. [14, с. 144]
Стан особи, що характеризує ступінь активності та спрямованості дії людини в конкретній ситуації	Уткін С. А. [15, с. 11]
Сили, що існують усередині або поза людиною і збуджують у ній ентузіазм і завзятість під час виконання певних дій	Дафт Р. Л. [16, с. 49]
На відповідність процесуальним теоріям мотивації	
Процес збудження себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей і цілей організації	Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф. [9, с. 360]; Данюк В. М., Петюх В. М. [4, с. 72]; Радомський С. І. [5, с. 11]
Сукупність управлінських дій, спрямованих на спонукання себе та інших працівників на досягнення особистих цілей	Виноградський М. Д. [6, с. 459]
Комплекс чинників психічної або фізіологічної природи, який запускає та організує поведінку людини, направлену на досягнення певної мети, психологічний механізм, регулюючих будь-яку поведінку, що передує вибором, процес, стимулюючий дію, підтримуючий її хід, інтегруючий її протікання	Пенч Й. [17, с. 243]
Процес збудження до діяльності, націлений на формування мотивів трудової поведінки під впливом комплексу чинників	Дуракова І. Б., Талтинов С. М. [8, с. 41]
Процес, який відбувається в самій людині і спрямовує її поведінку в конкретне русло, спонукає її поводитися у конкретній ситуації в певний спосіб; процес спонукання кожного співробітника й усіх членів колективу до активної діяльності для задоволення своїх власних потреб і для досягнення цілей організації.	Савченко Г. О., Збрицька Т. П. [7, с. 59]
Внутрішній процес усвідомлення працівником певного типу поведінки, зумовлений системою спонукальних соціальних, економічних і психологічних мотивів особистості та впливом стимулів	Чернушкіна О. О. [18, с. 6]
Процес збудження людини до плідної діяльності, виходячи з її потреб і цілей підприємства	Генкін Б. М. [19, с. 13]



Рис. 1. Мета розвитку мотивації

Розроблено авторами за даними джерел [7, с. 60; 10, с. 366 – 367; 20, с. 5; 21, с. 4; 22, с. 94; 23, с. 38]].

Водночас, у трьох інших точках трактуваннях (Г. О. Савченко та Т. П. Збрицької [7, с. 60], Ю. Г. Одегова [23, с. 38] і С. В. Мельника [22, с. 94]), погляди на мету розвитку мотивації не відповідають сутності досягнення мети будь-якого економічного розвитку: так, у сприйнятті С. В. Мельника, Г. О. Савченко та Т. П. Збрицької розглядається тільки психологічний аспект впливу на мотиви співробітника, поза врахування економічної мети самого розвитку підприємства; у сприйнятті Ю. Г. Одегова мета мотивації відбиває лише «звужену» точку зору щодо її визначення – як поняття.

Однак серед встановлених наукових проблем як трактування поняття «мотивація», так і визначення вченими мети її розвитку найбільш гострою є така: при визначенні об'єкта мотивування вченими не визначається персонал. Водночас, проведений контент-аналіз деяких наукових праць засвідчує, що серед учених-економістів існує практика використання поняття «мотивація» саме відносно персоналу та виокремлення самого поняття «мотивація персоналу» від інших (синонімічних). Так, зокрема: В. М. Гончаров засвідчує, що «...еволюція досліджень трудової мотивації призвела до вживання серед учених таких термінів, як «мотивація праці», «мотивація трудової діяльності», «мотивація до праці», «мотивації до праці» «мотивації найманої праці», «мотивація у сфері праці», «мотивація трудової поведінки» тощо...» та, при цьому, відносно ролі мотивації у системі управління персоналом підприємства «...найбільш доцільним є використання поняття «мотивація персоналу» [24, с. 20]; Г. Т. Куліков також вказує на відзнаку поняття «мотивація персоналу» від визначених вище синонімічних і при цьому констатує, що «...мотивація персоналу більш

широке поняття, ніж «мотивація праці», оскільки включає ще й мотивацію раціоналізаторської та винахідливої діяльності, мотивацію безпеки та охорони праці, мотивацію виробничо-господарської діяльності тощо...» [25, с. 33]. Але більш переконливо відокремлюють поняття «мотивація персоналу» від синонімічних В. М. Данюк і В. М. Петюх [4] та Г. О. Савченко і Т. П. Збрицька [7], наголошуючи однакові думки, а саме: «Мотивація персоналу – це складне і багатопланове явище, яке потребує всебічного вивчення... включає цілу низку складових – мотивацію трудової діяльності, тобто спонукання персоналу до ефективної трудової діяльності, що забезпечує необхідні винагороди і задоволення наявних потреби; мотивацію стабільної та продуктивної зайнятості; мотивацію розвитку конкурентоспроможності працівників; мотивацію володіння засобами виробництва; мотивацію вибору нового місця роботи тощо» [4, с. 293, 294; 7, с. 59 – 60].

Водночас слід зазначити, що жодним із цих учених-економістів у визначених працях ([4; 7; 24; 25]) не надається власне визначення самого поняття «мотивація персоналу», а серед інших (наприклад у російського дослідника С. А. Серобабова) мають навіть такі визначення, що позбавлені самої сутності мотивації як за змістовним, так і за процесуальним теоретичними підходами («Мотивація персоналу – це філігранний процес, який повинен максимально враховувати індивідуальні особливості кожного працівника» [26, с. 93]).

Отже, виходячи з цих наукових проблем, нагальним є уточнення поняття «мотивація персоналу», яка розглядається нами як з точки зору змістовної, так і з точки зору процесуальної теорії мотивації таким чином:

- ✦ з точки зору змістовних теорій мотивація персоналу є свідомою дією персоналу щодо вдосконалення підсистем у системі «підприємство» з метою розвитку підприємства під впливом стимулів, що дозволяє задовольнити власні потреби персоналу та потреби підприємства у цілому;
- ✦ з точки зору процесуальних теорій мотивація персоналу є процесом спонукання персоналу суб'єктом управління підприємством до діяльності, що зорієнтована на вдосконалення підсистем у системі «підприємство» шляхом використання стимулів до якісного виконання функціональних обов'язків, відповідно до якої задовольняються потреби персоналу в отриманні справедливої винагороди за працю та забезпечення гідного рівня життя та потреби підприємства у своєму розвитку одночасно.

Очевидно, що й у першому, й у другому визначенні головними рушійними чинниками впливу на персонал є стимули, головною метою розвитку мотивації є відповідно задоволення потреб персоналу та підприємства з розвитку через удосконалення підсистем у системі «підприємство» одночасно. При цьому слід відмітити, що: по-перше, стимулювання є дієвим інструментом і вирішальним зовнішнім чинником впливу на персонал у процесі розвитку мотивації; по-друге, для такого впливу на персонал використовуються різні види мотивації.

Доказом першого твердження є проведення контент-аналіз праць таких учених, як А. Я. Кібанов [10], В. М. Данилюк [27], Н. О. Мазур [28] і В. М. Гриньова [29].

У дослідженнях цих учених стверджується, що: мотивація та стимулювання є протилежними за націленістю – перше націлено на зміну існуючого положення, а друге – на його закріплення, але, при цьому, вони доповнюють один одного та стимулювання повинно відповідати потребам, інтересам і здібностям працівника, бути адекватним механізмом мотивації працівника [10, с. 367]; процес мотивації необхідно розглядати як механізм, у складі якого виокремлюють потреби, стимули і мотиви, де стимул розглядаєть-

ся як зовнішній чинник впливу, що створює у свідомості людини відчуття важливості для неї потреб та інтересів; водночас, лише комплексне поєднання стимулів і мотивів можуть принести бажаний мотиваційний ефект [27, с. 56]; мотивація та стимулювання за своєю сутністю є різними процесами, де перший націлено на зміну системи мотивів людини під цілеспрямованим впливом стимулів, а другий – на вибір і застосування стимулів, здатних сформувати у людини систему мотивів до очікуваних дій – отже між ними існує тісний зв'язок [28, с. 174 – 175]; під стимулюванням розуміють вплив на трудову поведінку працівника за допомогою створення особистісно значущих умов (трудова ситуація), які спонукали б його діяти певним чином; якщо проблеми мотивації пов'язані з формуванням внутрішнього спонукання, то стимулювання вимагає зовнішнє спонукання й елементи трудової ситуації (умови оплати, організації та змісту праці, соціальні умови тощо); поняття мотивація тісніше пов'язане з морально-статусними, а стимулювання – з матеріальними потребами особи [29, с. 109].

Отже, наведені думки сучасних учених-економістів доводять вірність твердження про те, що стимулювання є дієвим інструментом розвитку мотивації та зовнішнім чинником, який сприятиме задоволенню потреб персоналу та його спонукання до корисних дій, що задовольнятимуть й потреби підприємства.

При цьому звертає на себе увагу думка В. М. Гриньової [29, с. 109], яка сам процес стимулювання пов'язує здебільшого із задоволенням матеріальних потреб персоналу, а розвиток мотивації – з іншими (соціальними, моральними тощо). Вважаємо, що таке твердження не зовсім коректне, виходячи з розгляду видів мотивації.

Доказом твердження щодо використання різних видів мотивації для впливу на персонал у процесах як його розвитку, так і розвитку підприємства є точки зору Г. О. Савченко і Т. П. Збрицької [7], О. Л. Єськова [3] і представників наукової школи Науково-дослідного інституту соціально-трудова відносин Міністерства праці і соціальної політики України [22]. Узагальнення точок зору цих учених і науковців дозволяє виокремити такі види мотивації (табл. 2).

Таблиця 2

Узагальнення видів мотивації

Визначений вид	Характеристика виду за джерелом	Автор(-и), джерело
1	2	3
Внутрішня	Вид визначено, але його характеристику не надано	Савченко Г. О., Збрицька Т. П. [7, с. 60]
	Формування у працівників свідомої причетності до кінцевих результатів діяльності підприємства (досягнення мети – Авт.), посилення зацікавленості у підвищенні ефективності праці, орієнтація на розвиток творчої ініціативи та заповзятливості, спонукання до саморозвитку, підвищення професійної компетенції, кар'єрного зростання	Єськов О. Л. [3, с. 9 – 10]
Зовнішня	Стимулювання згідно з чинним на підприємстві порядком призначення премій, правилами внутрішнього трудового розпорядку, наказами та розпорядженнями керівництва, правилами поведінки тощо	Савченко Г. О., Збрицька Т. П. [7, с. 60]
	Орієнтація працівників на реалізацію цілей і задач інноваційного розвитку підприємства, створення атмосфери підтримки стратегічних змін у виробничому менеджменті, реінжинірингу бізнес-процесів, спрямованість на посилення зацікавленості персоналу в підвищенні іміджу та конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому і світовому ринках	Єськов О. Л. [3, с. 9 – 10]

1	2	3
Матеріальна [22] (або матеріальної зацікавленості) [3]	Реалізується через системи оплати робочої сили, виплату дивідендів на акції, отримання частки доходів від особистої власності	Науковці НДІ соціально-трудових відносин [22, с. 95]
	Забезпечення об'єктивної оцінки, оплати та стимулювання результатів праці, використання нетрадиційних форм і методів заохочення високих трудових досягнень, стимулювання розвитку творчої ініціативи, системне підвищення заробітної плати та регулярна виплата дивідендів	Єськов О. Л. [3, с.10]
Моральна	Реалізується в системі оцінювання заслуг (відданість фірмі, готовність до співробітництва)	Науковці НДІ соціально-трудових відносин [22, с. 95]
Адміністративна	Спирається на дисципліну праці, відповідальність працівника за виконання своїх обов'язків	Науковці НДІ соціально-трудових відносин [22, с. 95]
Зв'язані з умовами праці	Орієнтація на підвищення якості трудового життя, ефективне використання трудового потенціалу, інтелектуалізація праці, застосування сучасних інформаційних технологій, активне впровадження автоматизованих робочих місць, технічне переозброєння виробництва, впровадження ексклюзивних технологій у бізнес-процеси	Єськов О. Л. [3, с. 10]
Соціально-психологічні	Підвищення престижу високоякісної та сумлінної праці, широке використання в системі заохочення нематеріальних стимулів, розвиток корпоративної культури, забезпечення соціальних гарантій, розвиток і підвищення соціальної інфраструктури, досягнення органічного сполучення інноваційного розвитку підприємства гуманізації виробництва і праці	Єськов О. Л. [3, с. 10]

Розглядаючи існуючі підходи щодо визначення та характеристики видів мотивації (див. табл. 2) стає зрозумілим, що у такому вигляді вони не можуть бути використаними ані з наукової точки зору, ані з практичної – для їх використання на будь-якому підприємстві. Таке твердження, на наше переконання, є наслідком таких протиріч як між поглядами вчених і науковців, які виділяють і характеризують види мотивації (див. табл. 2), так і при групуванні певних видів окремими науковцями:

- ✦ *по-перше*, очевидно, що підходи Г. О. Савченко і Т. П. Збрицької ґрунтуються на процесуальних теоріях мотивації при характеристиці зовнішнього виду мотивації, що, можливо, і не спонукало цих учених до характеристики внутрішнього виду, який де-факто повинен характеризуватися самим визначенням поняття мотивація, наданим цими вченими (див. табл. 1);
- ✦ *по-друге*, характеристика визначених трьох видів, яка надана науковцями НДІ соціально-трудових відносин, не містить у своїй основі ані змістовне, ані процесуальне сприйняття теорій мотивації та, при цьому, поділ видів на «моральний» і «адміністративний» не несе смислового навантаження;
- ✦ *по-третє*, виходячи з поділу мотивації на види та їх характеристики, стає очевидним, що точка зору О. Л. Єськова формується на основі змістовних теорій мотивації при виділенні внутрішнього та зовнішнього виду; цілком можна погодитися з характеристикою як цих видів, так і з визначенням видом матеріальної зацікавленості, що передбачає використання матеріальних форм стимулювання персоналу. Але, з нашої точки зору, необґрунтованим можна визнати виділення та характеристику як видів мотивації «зв'язаний з умовами праці» і «соціально-психологічний»: здебільшого ці види

відносяться до нематеріальних форм стимулювання, передбачають використання морального впливу на свідомість персоналу – з одного боку, а з іншого – їх характеристика вказує не на зміст самого процесу розвитку мотивації персоналу з використанням певних форм і методів стимулювання, а на наслідки цього процесу – тобто власно на результат розвитку мотивації персоналу.

Отже, при тому, що цілком обґрунтованим є твердження, що для впливу на персонал використовуються різні види мотивації, виокремлена наукова проблема свідчить про те, що сама класифікація видів і їх характеристика повинна бути уточненою на основі тієї, що надана у табл. 2. З нашої точки зору, виходячи з наданих вище визначень самого поняття «мотивація персоналу» на відповідність змістовним і процесуальним теоріям мотивації, саму класифікацію видів мотивації необхідно представити на основі дотримання цих визначень, виходячи із сутності цих теорій та при цьому – з урахуванням проаналізованих підходів сучасних учених за даними табл. 2. Дотримуючись цих вимог, види мотивації персоналу класифіковані на рис. 2.

ВИСНОВКИ

Виходячи з наведеної класифікації стає зрозумілим, що розвиток підприємства – як головна мета його діяльності – відбувається за умови розвитку персоналу, який вмотивований до досягнення мети, що стоїть перед підприємством, і потреби якого задоволені шляхом застосування матеріальної та нематеріальної мотивації та відповідних їм форм і методів стимулювання (стимулів); при цьому зовнішня мотивація є засобом впливу на персонал шляхом вибору та формування стимулів, а внутрішня – засобом задоволення потреб персоналу.

Отже, на основі проведених досліджень можна дійти таких висновків:

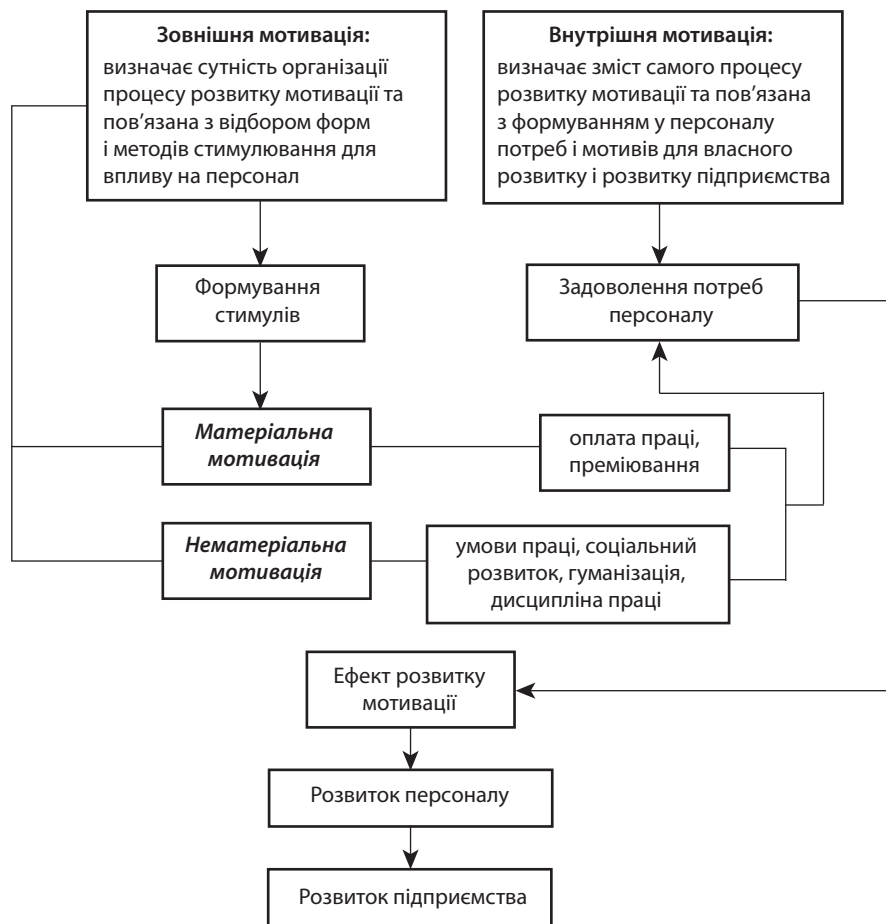


Рис. 2. Класифікація видів мотивації для управління підприємством на основі розвитку мотивації персоналу

Авторська розробка.

- ✦ роль мотивації персоналу полягає в збалансуванні двох процесів – управління та розвитку персоналу та підприємства одночасно;
- ✦ управління підприємством базується на основі розвитку мотивації персоналу, що забезпечує як розвиток персоналу, так і розвиток підприємства, для чого повинна бути сформованою відповідна система мотивації персоналу – як основна в системі управління підприємством;
- ✦ для розвитку мотивації та, відповідно, персоналу та підприємства використовуються відповідні форми та методи матеріальної та нематеріальної мотивації шляхом відбору стимулів і їх формування, що дозволяє розвинути внутрішню мотивацію та задовольнити потреби персоналу.

Очевидно, що висунута проведена дослідження здебільшого має теоретичне значення. Для її практичного використання необхідно враховувати конкретну ситуацію на окремому підприємстві, в окремій галузі, що визначається впливом чинників на розвиток мотивації персоналу, так і на розвиток підприємства. Специфіка впливу чинників розвитку підприємства зумовлюються як внутрішнім станом самого підприємства та вмотивованістю його персоналу, так і зовнішнім середовищем, у якому підприємство прагне розвиватися. Отже, як розвиток мотивації персоналу, так і самого підприємства повинні відбуватися з урахуванням впливу зовнішнього середовища – по-перше, і особливостей розвитку галузі, до якої воно належить, по-друге.

Відтак, на основі проведеного дослідження досягнуто теоретичну мету – визначено провідну роль мотивації персоналу у процесі розвитку підприємства та поглиблено теоретичні основи її сутності. З практичної ж точки зору потребується розробка відповідних науково-практичних положень для підприємств різних галузей національної економіки, в яких будуть міститися конкретні рекомендації, критерії, чинники та показники, що мають бути врахованими при формуванні системи мотивації персоналу на підприємствах. Над вирішенням цієї наукової проблеми для туристичної галузі сьогодні працюють вчені-економісти кафедри туризму Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2005. – 337 с.
2. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент : курс лекцій / В. П. Сладкевич. – К. : МАУП, 2001. – 168 с.
3. Єськов О. Л. Розвиток механізму мотивації праці в системі виробничого менеджменту великого підприємства / О. Л. Єськов : автореферат дис... доктора екон. наук, спец. 08.09.01 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Донецьк : Інститут економіко-правових досліджень НАН України, 2006. – 35 с.
4. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.; за ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2004. – 398 с.

5. Формування системи мотивації праці на підприємствах в умовах переходу до ринкової економіки : монографія / В. М. Гончаров, М. А. Будагянц, С. Й. Радомський та ін.; за заг. ред. В. М. Гончарова. – К. : Техніка, 1999. – 112 с.
6. Управління персоналом : навч. посіб. / М. Д. Виноградський, С. В. Беляєва, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.
7. Савченко Г. О. Мотиви і стимули до праці та їх роль у підвищенні ефективності банків / Г. О. Савченко, Т. П. Збрицька // Вісник Донецького національного університету. Спецвипуск. Т. 2. Серія В «Економіка і право». – Донецьк, 2009. – С. 59 – 66.
8. Самоукина Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах : монография / Н. В. Самоукина. – М. : Вершина, 2006. – 224 с.
9. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1994. – 702 с.
10. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 512 с.
11. Басаков М. И. Управление персоналом : конспект лекций / М. И. Басаков. – Изд-е 4-е. – Ростов н/Д : Феникс, 2006. – 160 с.
12. Szczuparczyński J. Anatomia zarządzania organizacją. – Warszawa: Międzynarodowa Szkoła Menedżerów Spółka z o.o., 2002 r. – 269 s.
13. Травин В. В. Основы кадрового менеджмента : учебник. – 2-е изд. / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – М. : Дело, 1997. – 332 с.
14. Самыгин С. И. Менеджмент персонала : учеб. пособ. / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – М. : Зевс, 1997. – 480 с.
15. Уткин Э. А. Мотивационный менеджмент : учебник / Э. А. Уткин. – М. : ЭКМОС, 1999. – 255 с.
16. Дафт Р. Л. Менеджмент JPG : учебник / Ричард Л. Дафт. – СПб. : Питер, 2001. – 832 с.
17. Penc J. Zarządzania personelem w przedsiębiorstwie / J. Penc ; wyd. A. Marzalek. – Warszawa, 2001 r. – 454 s.
18. Чернушкіна О. О. Мотивація у механізмі підвищення продуктивності виробництва / О. О. Чернушкіна : автореферат дис... канд. екон. наук, спец. 08.00.07 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Київ: Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2007. – 20 с.
19. Генкин Б. М. Экономика и социология труда : учебник для ВУЗов / Б. М. Генкин. – М. : Норма, 2007. – 448 с.
20. Черкасов А. В. Формування мотиваційного механізму в системі управління персоналом переробних підприємств АПК / А. В. Черкасов : автореферат дис... канд. екон. наук, спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами. – Луганськ : Луганський національний аграрний університет, 2010. – 20 с.
21. Механизмы реализации основных принципов гуманизации труда и трудовой мотивации : монография / Гончаров В. Н., Радомский С. И., Радомская М. С., Додонов О. В. ; под общ. ред. д. е. н., проф. В. М. Гончарова. – Донецк : СПД Куприянов В. С., 2006. – 200 с.
22. Енциклопедичний словник «100 термінів і понять соціально-трудової сфери» / Під заг. ред. С. В. Мельника. – Луганськ : ДУ НДІ соціально-трудових відносин Мінпраці України, 2005. – 220 с.
23. Одегов Ю. Г. Банковский менеджмент: управление персоналом : учеб. пособ. / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова, Д. А. Безделов / Под ред. Ю. Г. Одегова. – М. : Изд-во «Экзамен», 2005. – 448 с.
24. Гончаров В. Н. Совершенствование процесса управления персоналом на основе развития мотивации / В. Н. Гончаров // Управление персоналом в программах подготовки менеджеров : сб. материалов международ. науч.-практ. семинара 3 – 4 ноября 2008 г. – Воронеж ; Воронежский гос. ун-т, 2008. – С. 19 – 23.
25. Куликов Г. Т. Мотивация труда наемных работников : монография / Г. Т. Куликов / Отв. ред. Д. П. Богиня. – 2-е изд. – К. : Ин-т демографии и соц. исследований НАНУ, 2006. – 244 с.
26. Серобабов С. А. Влияние гендерного фактора на формирование системы мотивации персонала / С. А. Серобабов // Управление персоналом в программах подготовки менеджеров : сб. материалов международ. науч.-практ. семинара 2-3 ноября 2007 г. – Воронеж ; Воронежский гос. ун-т, 2008. – С. 93 – 96.
27. Данюк В. М. Концептуальні особливості дослідження ефективності мотивації персоналу / В. М. Данюк, О. О. Чернушкіна // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Дала. – Луганськ. – 2006. – № 11 (105). – С. 55 – 62.
28. Мазур Н. О. Роль стимулів у системі мотивації персоналу / Н. О. Мазур // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць Київського національного економічного університету. Спецвип. до 100-річчя КНЕУ та 40-річчя кафедри управління персоналом. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. Т. 2. – Київ : КНЕУ. – 2005. – С. 173 – 182.
29. Гриньова В. М. Проблеми управління трудовими ресурсами : монографія / В. М. Гриньова, О. М. Ястремська. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 192 с.

REFERENCES

- Basakov, M. I. *Upravlenie personalom* [Personnel management]. Rostov-na-Donu: Feniks, 2006.
- Chernushkina, O. O. "Motyvatsiia u mekhanizmi pidvyshchennia produktyvnosti vyrobnytstva" [Motivation in the mechanism of increasing productivity]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk, 08. 00. 07, 2007.*
- Cherkasov, A. V. "Formuvannia motyvatsiinoho mekhanizmu v systemi upravlinnia personalom pererobnykh pidpriemstv APK" [Formation motivational mechanism in the management of personnel processing agricultural enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk, 08. 00. 04, 2010.*
- Daniuk, V. M., Petiukh, V. M., and Tsybaliuk, S. O. *Menedzhment personalu* [Management staff]. Kyiv: KNEU, 2004.
- Daft, R. L. *Menedzhment JPG* [NGL management]. St. Petersburg: Piter, 2001.
- Daniuk, V. M., and Chernushkina, O. O. "Kontseptualni osoblyvosti doslidzhennia efektyvnosti motyvatsii personalu" [Conceptual features research efficiency motivation]. *Visnyk SNU imeni Volodymyra Dalia*, no. 11 (105) (2006): 55-62.
- Entsyklopedychnyi slovnyk «100 terminiv i poniat sotsialno-trudovoi sfery»* [Encyclopedic Dictionary "100 terms and concepts of social and labor sectors"]. Luhansk: DU NDI sotsialno-trudovykh vidnosyn Minpratsi Ukrainy, 2005.
- Genkin, B. M. *Ekonomika i sotsiologiya truda* [Economics and sociology of labor]. Moscow: Norma, 2007.
- Goncharov, V. N., Radomskiy, S. I., and Radomskaia, M. S. *Mekhanizmy realizatsii osnovnykh printsipov humanizatsii truda i trudovoy motyvatsii* [Mechanisms for implementation of the basic principles of humanization of labor and work motivation]. Donetsk: Kupriianov V. S., 2006.
- Goncharov, V. N. "Sovershenstvovanie protsessa upravleniia personalom na osnove razvitiia motivatsii" [Improving governance through the development of staff motivation]. *Upravlenie personalom v programmakh podgotovki menedzherov*. Voronezh: VGU, 2008. 19-23.
- Honcharov, V. M., Budahians, M. A., and Radomskiy, S. I. *Formuvannia systemy motyvatsii pratsi na pidpriemstvakh v umovakh perekhodu do rynkovoï ekonomiky* [Formation of motivation in their enterprises in the transition to a market economy]. Kyiv: Tekhnika, 1999.
- Hrynyova, V. M., and Yastremska, O. M. *Problemy upravlinnia trudovymy resursamy* [Problems of Human Resources Management]. Kharkiv: KhNEU, 2006.
- Kolot, A. M. *Motyvatsiia personalu* [Motivating staff]. Kyiv: KNEU, 2005.
- Kulikov, G. T. *Motyvatsiia truda naemnykh robotnikov* [Motivation of employees]. Kyiv: In-t demografii i sots. issledovaniy NANU, 2006.
- Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1994.
- Mazur, N. O. "Rol stymuliv u systemi motyvatsii personalu" [The role of incentives in employee motivation]. *Formuvannia rynkovoï ekonomiky*, vol. 2 (2005): 173-182.
- Odegov, Yu. G., Nikonova, T. V., and Bezdelov, D. A. *Bankovskiy menedzhment: upravlenie personalom* [Bank management: personnel management]. Moscow: Ekzamen, 2005.
- Penc, J. *Zarządzania personelem w przedsiębiorstwie*. Warszawa: A. Marzalek, 2001.
- Samoukina, N. V. *Effektivnaia motivatsiia personala pri minimalnykh finansovykh zatratkakh* [Effective motivation of staff at minimal cost]. Moscow: Vershina, 2006.
- Savchenko, H. O., and Zbrytska, T. P. "Motyvy i stymuly do pratsi ta ikh rol u pidvyshchenni efektyvnosti bankiv" [Motives and incentives to work and their role in improving the efficiency of banks]. *Visnyk DonNU*, vol. 2 (2009): 59-66.

Sladkevich, V. P. *Motivatsionnyy menedzhment* [Motivational management]. Kyiv: MAUP, 2001.

Samygin, S. I., and Stoliarenko, L. D. *Menedzhment personala* [Personnel Management]. Moscow: Zevs, 1997.

Serobabov, S. A. "Vliianie gendernogo faktora na formirovaniye sistemy motivatsii personala" [Influence of gender on the formation of a system of personnel motivation]. *Upravlenie personalom v program-makh podgotovki menedzherov*. Voronezh: VGU, 2008. 93-96.

Szczupaczynski, J. *Anatomia zarzadzania organizacjami*. Warszawa: Miedzynarodowa Szkoła Menedeeriw Spilka, 2002.

Travin, V. V., and Diatlov, V. A. *Osnovy kadrovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Personnel Management]. Moscow: Delo, 1997.

Utkin, E. A. *Motivatsionnyy menedzhment* [Motivational management]. Moscow: EK MOS, 1999.

Upravlenie personalom organizatsii [Management staff of the organization]. Moscow: INFRA-M, 1997.

Vynohradskiy, M. D., Beliaieva, S. V., and Vynohradka, A. M. *Upravlinnia personalom* [Human Resource Management]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2006.

Yeskov, O. L. "Rozvytok mekhanizmu motyvatsii pratsi v systemi vyrobnychoho menedzhmentu velykoho pidpriemstva" [Development work motivation mechanism in the system of production management of large enterprises]. *Avtoref. dys. ... doktora ekon. nauk, 08.09.01*, 2006.

УДК 338.12

НАПРЯМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕГРОВАНІХ БІЗНЕС-СТРУКТУР ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

ПРОХОРОВА В. В., ДРУЖИНИНА Ю. О.

УДК 338.12

Прохорова В. В., Дружинина Ю. О. Напрями оцінки ефективності функціонування інтегрованих бізнес-структур підприємств машинобудування

У статті систематизовано теоретико-методологічні підходи до напрямів оцінки ефективності функціонування інтегрованої бізнес-структури підприємств машинобудування. Розглянуто сутність ефективності як основного критерію оцінки діяльності інтегрованих формувань. У результаті дослідження розкрито теоретичні основи оцінки ефективності інтегрованої бізнес-структури. Обґрунтовано чинники, які потрібно враховувати при оцінці ефективності. Узагальнено властивості, які притаманні інтегрованим бізнес-структурі і безпосередньо впливають на результативність діяльності всієї бізнес-групи. Виділено основні напрями оцінки ефективності, які дозволяють враховувати вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на діяльність бізнес-структури. Описано загальні критерії оцінки ефективності функціонування інтегрованого формування, обумовлені особливостями типів взаємодії в горизонтальних, вертикальних і диверсифікованих інтегрованих бізнес-структурах підприємств машинобудування. Проведені систематизація та узагальнення економічних коефіцієнтів дозволили визначити основну систему показників, яка характеризує результативність діяльності інтегрованої бізнес-структури.

Ключові слова: ефективність, оцінка, інтегрована бізнес-структура, підприємство, діяльність, функціонування.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 11.

Прохорова Вікторія Володимирівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

E-mail: pfonuay@ukr.net

Дружинина Юлія Олександрівна – здобувач, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

E-mail: pfonuay@ukr.net

УДК 338.12

Прохорова В. В., Дружинина Ю. О. Направления оценки эффективности функционирования интегрированных бизнес-структур предприятий машиностроения
В статье систематизированы теоретико-методологические подходы к направлению оценки эффективности функционирования интегрированной бизнес-структуры предприятий машиностроения. Рассмотрена сущность эффективности как основного критерия оценки деятельности интегрированных формирований. В результате исследования раскрыты теоретические основы оценки эффективности интегрированной бизнес-структуры. Обоснованы факторы, влияющие на оценку эффективности. Обобщены свойства, которые присущи интегрированной бизнес-структуре и непосредственно влияют на результативность деятельности всей бизнес-группы. Выделены основные направления оценки эффективности, позволяющие учитывать влияние внешней и внутренней среды на деятельность бизнес-структуры. Описаны общие критерии оценки эффективности функционирования интегрированного формирования, обусловленные особенностями типов взаимодействия в горизонтальных, вертикальных и диверсифицированных интегрированных бизнес-структурах предприятий машиностроения. Проведенные систематизация и обобщение экономических коэффициентов позволили определить основную систему показателей, характеризующую результативность деятельности интегрированной бизнес-структуры.

Ключевые слова: эффективность, оценка, интегрированная бизнес-структура, предприятие, деятельность, функционирование.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

Прохорова Виктория Владимировна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: pfonuay@ukr.net

Дружинина Юлия Александровна – соискатель, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: pfonuay@ukr.net

UDC 338.12

Prokhorova V. V., Druzhynina Y. O. Direction of Assessment of Efficiency of Functioning of Integrated Business Structures of Engineering Enterprises

The article systemises theoretical and methodological approaches to directions of assessment of efficiency of functioning of the integrated business structure of engineering enterprises. It considers the essence of efficiency as a main criterion of assessment of activity of integrated formations. In the result of the study the article reveals theoretical grounds of assessment of efficiency of the integrated business structure. It also justifies factors that influence assessment of efficiency. It generalises properties that are inherent in an integrated business structure and that influence effectiveness of activity of the whole business group. It marks out main directions of assessment of efficiency that allow taking into consideration impact of external and internal environment on the business structure activity. It describes general criteria of assessment of efficiency of functioning of integrated formation, caused by specific features of types of impact in horizontal, vertical and diversified integrated business structures of engineering enterprises. The article conducted systemisation and generalisation of economic ratios, which allowed identification of the main scorecard that characterises effectiveness of activity of an integrated business structure.

Key words: efficiency, assessment, integrated business structure, enterprise, activity, functioning.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 11.

Prokhorova Victoria V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economics and Business Entities, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: pfonuay@ukr.net

Druzhynina Yuliya O. – Applicant, Department of Economics and Business Entities, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: pfonuay@ukr.net

Sladkevich, V. P. *Motivatsionnyy menedzhment* [Motivational management]. Kyiv: MAUP, 2001.

Samygin, S. I., and Stoliarenko, L. D. *Menedzhment personala* [Personnel Management]. Moscow: Zevs, 1997.

Serobabov, S. A. "Vliianie gendernogo faktora na formirovaniye sistemy motivatsii personala" [Influence of gender on the formation of a system of personnel motivation]. *Upravlenie personalom v program-makh podgotovki menedzherov*. Voronezh: VGU, 2008. 93-96.

Szczupaczynski, J. *Anatomia zarzadzania organizacji*. Warszawa: Miedzynarodowa Szkoła Menedzieri Spilka, 2002.

Travin, V. V., and Diatlov, V. A. *Osnovy kadrovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Personnel Management]. Moscow: Delo, 1997.

Utkin, E. A. *Motivatsionnyy menedzhment* [Motivational management]. Moscow: EK MOS, 1999.

Upravlenie personalom organizatsii [Management staff of the organization]. Moscow: INFRA-M, 1997.

Vynohradskiy, M. D., Beliaieva, S. V., and Vynohradskaya, A. M. *Upravlinnia personalom* [Human Resource Management]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006.

Yeskov, O. L. "Rozvytok mekhanizmu motyvatsii pratsi v systemi vyrobnychoho menedzhmentu velykoho pidpriemstva" [Development work motivation mechanism in the system of production management of large enterprises]. *Avtoref. dys. ... doktora ekon. nauk, 08.09.01*, 2006.

УДК 338.12

НАПРЯМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

ПРОХОРОВА В. В., ДРУЖИНИНА Ю. О.

УДК 338.12

Прохорова В. В., Дружинина Ю. О. Напрями оцінки ефективності функціонування інтегрованих бізнес-структур підприємств машинобудування

У статті систематизовано теоретико-методологічні підходи до напрямів оцінки ефективності функціонування інтегрованої бізнес-структури підприємств машинобудування. Розглянуто сутність ефективності як основного критерію оцінки діяльності інтегрованих формувань. У результаті дослідження розкрито теоретичні основи оцінки ефективності інтегрованої бізнес-структури. Обґрунтовано чинники, які потрібно враховувати при оцінці ефективності. Узагальнено властивості, які притаманні інтегрованим бізнес-структурі і безпосередньо впливають на результативність діяльності всієї бізнес-групи. Виділено основні напрями оцінки ефективності, які дозволяють враховувати вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на діяльність бізнес-структури. Описано загальні критерії оцінки ефективності функціонування інтегрованого формування, обумовлені особливостями типів взаємодії в горизонтальних, вертикальних і диверсифікованих інтегрованих бізнес-структурах підприємств машинобудування. Проведені систематизація та узагальнення економічних коефіцієнтів дозволили визначити основну систему показників, яка характеризує результативність діяльності інтегрованої бізнес-структури.

Ключові слова: ефективність, оцінка, інтегрована бізнес-структура, підприємство, діяльність, функціонування.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 11.

Прохорова Вікторія Володимирівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

E-mail: pfonuay@ukr.net

Дружинина Юлія Олександрівна – здобувач, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

E-mail: pfonuay@ukr.net

УДК 338.12

Прохорова В. В., Дружинина Ю. О. Направления оценки эффективности функционирования интегрированных бизнес-структур предприятий машиностроения
В статье систематизированы теоретико-методологические подходы к направлению оценки эффективности функционирования интегрированной бизнес-структуры предприятий машиностроения. Рассмотрена сущность эффективности как основного критерия оценки деятельности интегрированных формирований. В результате исследования раскрыты теоретические основы оценки эффективности интегрированной бизнес-структуры. Обоснованы факторы, влияющие на оценку эффективности. Обобщены свойства, которые присущи интегрированной бизнес-структуре и непосредственно влияют на результативность деятельности всей бизнес-группы. Выделены основные направления оценки эффективности, позволяющие учитывать влияние внешней и внутренней среды на деятельность бизнес-структуры. Описаны общие критерии оценки эффективности функционирования интегрированного формирования, обусловленные особенностями типов взаимодействия в горизонтальных, вертикальных и диверсифицированных интегрированных бизнес-структурах предприятий машиностроения. Проведенные систематизация и обобщение экономических коэффициентов позволили определить основную систему показателей, характеризующую результативность деятельности интегрированной бизнес-структуры.

Ключевые слова: эффективность, оценка, интегрированная бизнес-структура, предприятие, деятельность, функционирование.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

Прохорова Виктория Владимировна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: pfonuay@ukr.net

Дружинина Юлия Александровна – соискатель, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: pfonuay@ukr.net

UDC 338.12

Prokhorova V. V., Druzhynina Y. O. Direction of Assessment of Efficiency of Functioning of Integrated Business Structures of Engineering Enterprises

The article systemises theoretical and methodological approaches to directions of assessment of efficiency of functioning of the integrated business structure of engineering enterprises. It considers the essence of efficiency as a main criterion of assessment of activity of integrated formations. In the result of the study the article reveals theoretical grounds of assessment of efficiency of the integrated business structure. It also justifies factors that influence assessment of efficiency. It generalises properties that are inherent in an integrated business structure and that influence effectiveness of activity of the whole business group. It marks out main directions of assessment of efficiency that allow taking into consideration impact of external and internal environment on the business structure activity. It describes general criteria of assessment of efficiency of functioning of integrated formation, caused by specific features of types of impact in horizontal, vertical and diversified integrated business structures of engineering enterprises. The article conducted systemisation and generalisation of economic ratios, which allowed identification of the main scorecard that characterises effectiveness of activity of an integrated business structure.

Key words: efficiency, assessment, integrated business structure, enterprise, activity, functioning.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 11.

Prokhorova Victoria V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economics and Business Entities, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: pfonuay@ukr.net

Druzhynina Yuliya O. – Applicant, Department of Economics and Business Entities, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: pfonuay@ukr.net

Створення та функціонування інтегрованих структур бізнесу підприємств машинобудування є об'єктивним процесом розвитку ринкової економіки України. Інтеграція в машинобудівній галузі є наслідком перетворень, які відбуваються в економіці, що робить особливо важливим дослідження з питань теорії і практики підвищення ефективності функціонування інтегрованих бізнес-структур.

Функціонування інтегрованих бізнес-структур в українській економіці характеризується пошуком найбільш ефективних форм фінансово-економічної взаємодії між підприємствами-учасниками та методів управління ними. Ефективна діяльність інтегрованого формування дуже сильно залежить від ефективності фінансово-економічного механізму спільної діяльності підприємств-учасників.

Для успішного економічного розвитку інтегрована бізнес-структура повинна ефективно використовувати власний інтегральний потенціал з урахуванням факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, до яких належать: політична стабільність, економічна політика держави; наявність ресурсів, загальне положення економіки; зміни в соціальній структурі суспільства, попиті, пропозиції; конкуренція в галузі, рівень витрат виробництва; фінансові результати і т. ін.

Дослідженням ефективності оцінки функціонування інтегрованих бізнес-структур підприємств машинобудування займаюся дуже багато українських і зарубіжних вчених, таких як А. Н. Асаул [1], О. П. Иванова [2], Д. Ф. Рутко [6], А. П. Кохно [4], Ю. Якутин [11] та ін.

Ефективність інтеграції розглядається багатьма авторами більш як ефективність окремих підприємств і не стосується специфіки ефективності функціонування всього інтегрованого формування. Досить багато уваги приділено методичним питанням з оцінки ефективності в роботах з аналізу фінансово-господарської діяльності, але в них не враховано специфіку функціонування інтегрованих бізнес-структур.

Таким чином, формування і функціонування інтегрованих бізнес-структур в українській економіці породжує безліч наукових дискусій, що свідчить про необхідність перманентних досліджень та наукового обґрунтування підходів і методів оцінки ефективності функціонування інтегрованих бізнес-структур.

Метою статті є визначення напрямів аналізу ефективності як основного критерію оцінки діяльності інтегрованих формувань; систематизація ключових показників оцінки ефективності, що дозволяють врахувати вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на функціонування інтегрованих бізнес-структур підприємств машинобудування.

Відмінною ознакою оцінки якого-небудь явища, дії, ідеї, що визначає його сутність, є критерій. При оцінці діяльності інтегрованих бізнес-структур як такий критерій використовується ефективність.

Ефективність – якісна категорія, пов'язана з інтенсивністю розвитку інтегрованої бізнес-структури. Вона відображає глибинні процеси вдосконалення, що відбуваються в усіх її елементах, і виключає механічні підходи. Найбільш відомі показники ефективності: результативність, інтенсивність функціонування системи, ступінь досягнення мети, рівень організованості системи і т. ін. Це свідчить про багатогранність категорії ефективності та складності її подання в показниках і вимірюваннях [1].

Ефективність виражається в тому, щоб за допомогою наявних певних засобів забезпечити оптимальний результат для досягнення поставлених цілей. При оцінці результату господарювання потрібно враховувати не тільки констатацію досягнення поставленої цілі, але і оптимальність шляхів її досягнення. Тобто коли максимальний результат був отриманий при мінімальних витратах.

При вивченні ефективності діяльності інтегрованих бізнес-структур неминуче виникає питання про те, наскільки зміна їх кінцевих показників обумовлена безпосередньо чинником інтеграції, глибиною взаємодії учасників. Тому при аналізі ефективності діяльності будь-якої інтегрованої бізнес-структури дуже важливо виявити вплив саме чинника «взаємопроникнення», налагодження реальної групової роботи як суті та умови отримання синергетичного ефекту [4].

Певна різнобічність підходів в економічній літературі [2, 6, 11] до оцінки ефективності діяльності інтегрованих бізнес-структур підприємств машинобудування доводить доцільність розгляду інтегрованого формування як складної системи, що володіє такими системними властивостями, як: цілісність (проявляється в таких властивостях інтегрованих структур, як емерджентність і синергізм); багаторівневність (підтверджується складністю структури, числом рівнів ієрархії, різноманіттям елементів і зв'язків); адаптивність і гнучкість (можливість пристосовуватися і змінюватися до умов внутрішнього і зовнішнього середовища) [6].

Цілісність і багаторівневність говорять про те, що ефективність функціонування інтегрованої бізнес-структури необхідно розглядати як з позиції вхідного в нього окремого підприємства, так і всієї структури в цілому.

Ефективність кожного підприємства-учасника, який входить до складу інтегрованої бізнес-структури, оцінюється за сферами його діяльності, такими як: маркетинг; організаційна структура; виробництво (у т. ч. економічний, технологічний і трудовий потенціал); рівень витрат виробництва (враховується стан виробництва; основних фондів, завантаження потужностей, характер технологічних процесів, кваліфікація персоналу і т. ін.), фінансові результати і т. ін.

Загальна оцінка ефективності функціонування інтегрованої бізнес-структури повинна включати: економічні показники, показники, що характеризують її виробничу структуру, і характеристику інвестиційної та інноваційної діяльності.

Адаптивність і гнучкість дають можливість інтегрованої бізнес-структурі пристосовуватися до умов внутрішнього та зовнішнього середовища. Фактори зовнішнього і внутрішнього середовища оцінюються за допомогою кількісних і якісних показників. Слід зазначити важливість даних показників при оцінці результативності функціонування інтегрованої бізнес-структури, оскільки ефективна діяльність останньої вирішальною мірою залежить від впливу системи факторів зовнішнього і внутрішнього середовища і визначається підготовленістю суб'єктів господарювання до їх сприйняття [6].

Виходячи з властивостей інтегрованого формування методи розрахунку показників ефективності слід визначати за такими напрямками (*рис. 1*).

Пристаюючи до оцінки ефективності діяльності інтеграційної бізнес-структури підприємств машинобудування, у першу чергу необхідно враховувати вид взаємозв'язку структурних підрозділів між собою – горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, диверсифікація.

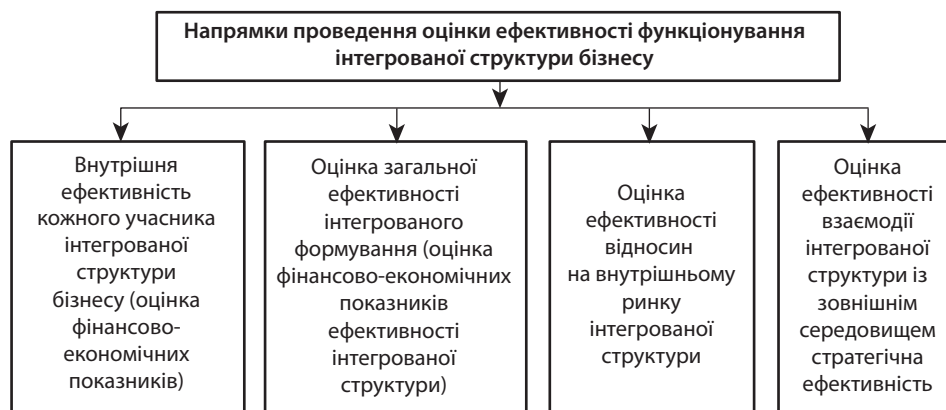


Рис. 1. Напрямки оцінки ефективності функціонування інтегрованих бізнес-структур

При розрахунку оцінки горизонтально інтегрованої бізнес-структури або потенційної горизонтальної інтеграції як спільної діяльності підприємств, що випускають однорідну продукцію та застосовують однакові технології, доцільно порівняння ефективності діяльності структурного підрозділу з ефективністю інтегрованого формування в цілому з урахуванням синергетичного ефекту, що виник в результаті інтеграції [3].

У разі оцінки вертикально інтегрованих бізнес-структур, оскільки об'єднані підприємства виконують різні функції в процесі створення кінцевої продукції, суттєвим виявляється порівняння ефективності діяльності структурних підрозділів із середньогалузевими значеннями. У разі перевищення ключових показників ефективності в середньому по галузі показників структурного підрозділу можна зробити висновок про неефективність його роботи і відсутність конкурентних переваг [3].

Оцінка ефективності диверсифікованої бізнес-структури робиться подібно до оцінки вертикально інтегрованої бізнес-структури. Як індикатори ефективності використовуються приріст ключових показників над середньогалузевими значеннями та врахування ефекту синергії. Але оскільки диверсифікація передбачає об'єднання технологічно не пов'язаних різнорідних підприємств, методика оцінки має свої специфічні особливості – відмінні від оцінки вертикально та горизонтально інтегрованих структур критерії, показники, а також специфічність ефекту синергії, який проявляється в зниженні фінансових ризиків завдяки диверсифікації [3].

Аналіз літератури, присвяченої аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств [5, 7, 10], дозволив виділити такі види ефективності діяльності інтегрованої бізнес-структури підприємств машинобудування та показники, що характеризують кожен з її видів (рис. 2).

Фінансова ефективність – характеризує ступінь використання наявних фінансових ресурсів, наслідком якої є доходність, платоспроможність і фінансова гнучкість інтегрованого формування (табл. 1) [5, 7, 9, 10]. *Економічна ефективність* – вказує на ефективність використання інтегрованою бізнес-структурою наявних виробничих ресурсів, рівень розподілу витрат по структурних елементах даного інтегрованого формування і результати реалізації механізмів щодо зниження собівартості виробленої ними продукції. Для визначення економічної ефективності застосовується система показників, яка наведена в табл. 2 [5, 7, 9, 10]. *Ринкова ефективність* – дозволяє визначати частку проданих інтегрованою бізнес-структурою товарів у загальному обсязі продажів аналогічної продукції. Значення цього показника багато в чому залежить від здатності формування гнучко і оперативно реагувати на зміну ринкових умов господарювання табл. 3 [5, 7, 9, 10].

При оцінці ефективності інтегрованої бізнес-структури обов'язково необхідно враховувати чинники, які безпосередньо впливають на результативність діяльності інтегрованого формування. Оцінюючи ефективність інтегрованого формування, слід проводити аналіз внутрішнього та зовнішнього середовищ функціонування, потрібно зіставлення характеристик досліджуваної функціонуєчої інтегрованої бізнес-структури з показниками інших аналогічних суб'єктів господарювання в аспекті технологічного рівня виробництва, достатності виробничих потужностей і збалансованості їх окремих елементів.

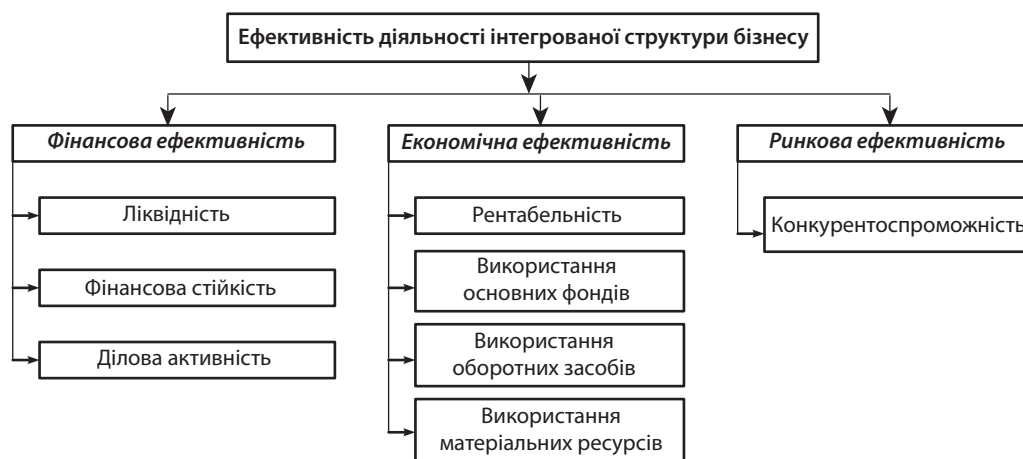


Рис. 2. Види ефективності діяльності інтегрованих бізнес-структур підприємств машинобудування

Показники фінансової ефективності функціонування ІБС

Показники	Коефіцієнти	Характеристика коефіцієнтів
1. Ліквідність , легкість реалізації, продажу, перетворення матеріальних чи інших цінностей у грошові кошти для покриття поточних фінансових зобов'язань. Коефіцієнти ліквідності характеризують платоспроможність не тільки на даний момент, але й у випадку надзвичайних обставин	Коефіцієнт поточної ліквідності	Відображає здатність погашати поточні (короткострокові) зобов'язання за рахунок оборотних активів.
	Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності	Показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути негайно погашена за рахунок засобів на різних рахунках, у короткострокових цінних паперах, а також надходжень по розрахунках з дебіторами
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Фінансовий коефіцієнт, рівний відношенню грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень до короткострокових зобов'язань (поточних пасивів)
	Чистий оборотний капітал	Є необхідним для підтримки фінансової стійкості, оскільки перевищення оборотних коштів над короткостроковими зобов'язаннями означає, що інтегрована структура не тільки може погасити свої короткострокові зобов'язання, але і має резерви для розширення діяльності
2. Ділова активність вимірюється з допомогою системи кількісних і якісних показників. Коефіцієнти ділової активності дозволяють проаналізувати, наскільки ефективно використовуються кошти. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів і динаміки фінансових коефіцієнтів оборотності	Оборотність сукупного капіталу	Даний показник відображає швидкість обороту всього капіталу
	Оборотність поточних активів	Характеризує швидкість обороту всіх мобільних коштів
	Оборотність власного капіталу	Показує швидкість обороту власного капіталу або активність коштів, якими ризикують акціонери
	Оборотність матеріальних запасів	Відображає число оборотів запасів за аналізований період
	Оборотність дебіторської заборгованості	Показує швидкість обороту дебіторської заборгованості
	Період обороту дебіторської заборгованості	Характеризує середній термін погашення дебіторської заборгованості
	Оборотність кредиторської заборгованості	Показує розширення або зниження комерційного кредиту
3. Фінансова стійкість – це результат умілого управління всією сукупністю виробничих і господарських факторів, що визначають результати діяльності. Фінансова стійкість обумовлена як стабільністю економічного середовища, у рамках якої здійснюється господарська діяльність, так і результатами функціонування, активного й ефективного реагування на зміни внутрішніх і зовнішніх факторів	Період обороту кредиторської заборгованості	Відображає середній термін повернення боргів (за винятком зобов'язань перед банками та за іншими позиками)
	Коефіцієнт автономії	Характеризує незалежність підприємства від позикових коштів і показує частку власних засобів у загальній вартості всіх коштів підприємства
	Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	Цей коефіцієнт дає найбільш загальну оцінку фінансової стійкості. Показує, скільки одиниць залучених коштів доводиться на кожну одиницю власних
	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Показує, яка частина власного оборотного капіталу знаходиться в обороті
	Коефіцієнт співвідношення мобільних і іммобілізованих активів	Показує, скільки необоротних активів приходить на кожну гривню оборотних активів

Щоб отримати повну картину інтеграції, показники слід роздивлятися в динаміці, сукупності та взаємозв'язку. Обов'язково необхідно враховувати нерівноцінність у здійсненні витрат і одержаних результатів у різні моменти часу, вплив інфляції, податкової політики та інше.

ВИСНОВКИ

Ефективність є основною характеристикою результату діяльності інтегрованої бізнес-структури підприємств машинобудування. Але вона є не тільки індикатором її розвитку, але за її допомогою можливо виявити слабкі сторони в господарській діяльності інтегрованого формування та прийняти певні заходи щодо їх усунення.

Для виявлення ефективності функціонування інтегрованої бізнес-структури доцільно використовувати інтегральний показник, який складається з показників ефективності всіх підприємств-учасників і враховує результати діяльності всього інтегрованого формування.

Для оцінки функціонування горизонтально інтегрованих, вертикально інтегрованих і диверсифікованих формувань слід враховувати як показники оцінки, які можливо застосувати для усіх цих видів формувань, так і показники, які слід використовувати залежно від виду інтеграції або диверсифікації. Різниця у використанні показників викликана специфікою функціонування та взаємодії між учасниками видів формувань. ■

Показники економічної ефективності функціонування ІБС

Показники	Коефіцієнти	Характеристика коефіцієнтів
Рентабельність – відносний показник економічної ефективності. Комплексно відображає не тільки ступінь ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, але і використання природних багатств	Коефіцієнт загальної рентабельності	Найпоширеніший показник оцінюючий прибутковість. Даний показник визначається як відношення прибутку до оподаткування до виручки від реалізації товарів, робіт та послуг, вироблених підприємством
	Коефіцієнт рентабельності продажів	Дозволяє визначити, скільки прибутку отримується з кожної гривні виручки від реалізації товарів, робіт або послуг
	Коефіцієнт рентабельності витрат	Характеризує ефективність витрат, тобто який прибуток отримується з кожної гривні понесених прямих витрат
Використання основних фондів	Фондовіддача	Відображає кількість виробленої продукції в розрахунку на 1 грн основних виробничих фондів
	Фондомісткість	Відображає вартість основних фондів, виробничих фондів в розрахунку на 1 грн. реалізованої продукції
	Фондоозброєність	Характеризує забезпеченість основними виробничими фондами
	Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання	Характеризує ефективність використання устаткування
Використання оборотних коштів	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	Показує, скільки оборотів здійснили обігові кошти за аналізований період
	Коефіцієнт закріплення оборотних коштів	Характеризує суму обігових коштів, що припадають на 1 гривню виручки від реалізації
	Тривалість одного обороту	Показує, за який термін повертаються оборотні кошти у вигляді виручки від реалізації продукції
Використання матеріальних ресурсів	Матеріаломісткість продукції	Характеризуються сумарні витрати всіх матеріальних ресурсів на виробництво одиниці продукції
	Матеріаловіддача продукції	Характеризує вихід продукції з 1 гривні спожитих матеріальних ресурсів
	Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції	Відображає рівень використання матеріальних ресурсів
	Коефіцієнт використання матеріалів	Показує рівень ефективності використання матеріалів, дотримання норм їх витрачання

Таблиця 3

Показники ринкової ефективності функціонування ІБС

Показники	Коефіцієнти	Характеристика коефіцієнтів
Конкурентоспроможність	Коефіцієнт ринкової частки	Відображає частку / на ринку
	Коефіцієнт передпродажної підготовки	Характеризує прагнення до зростання конкурентоспроможності за рахунок поліпшення передпродажної підготовки
	Коефіцієнт зміни обсягу продажів	Відображає зростання чи зниження конкурентоспроможності за рахунок зміни обсягу продажів
	Коефіцієнт рівня цін	Відображає зростання чи зниження конкурентоспроможності за рахунок зміни цін на продукт
	Коефіцієнт доведення продукту до споживача	Відображає прагнення до підвищення конкурентоспроможності за рахунок поліпшення збутової діяльності
	Коефіцієнт рекламної діяльності	Відображає прагнення до зростання конкурентоспроможності за рахунок поліпшення рекламної діяльності

ЛІТЕРАТУРА

1. **Асаул А. Н.** Подходы и принципы оценки эффективности корпоративной структуры / А. Н. Асаул, А. В. Батрак // Современные проблемы экономики и организации промышленных предприятий : теоретич. и науч.-практ. науч. тр. – Вып. 2. – С-Пб. : СПбГИЭУ, 2002. – С. 132 – 156.
2. **Иванова О. П.** Эффективность интеграции: методы оценки / О. П. Иванова. – Кемерово : Кузбассвузиздат, 2002. – 214 с
3. **Качапкина Ю. В.** Разработка методики оценки эффективности интегрированных формирований в промышленности / Ю. В. Качапкина, Г. С. Мерзликина // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. – 2011. – № 1. – С. 23 – 28.
4. **Кохно А. П.** Синергический эффект финансово-промышленных групп / А.П. Кохно. – М.: Перспектива, 2001. – 324 с.
5. **Ковалев В. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : ООО «ТК Велби», 2002. – 424 с.
6. **Рутко Д. Ф.** Теоретические аспекты интеграции субъектов хозяйствования / Д. Ф. Рутко // Экономическое образование и современные педагогические технологии. Экономика и предпринимательство : сб. науч. работ. – Вып. 2. – Минск, 2008. – С. 149 – 155.
7. **Савицкая Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. – 5-изд. пераб. и доп. / Г. В. Савицкая. – М. : Инфра-М, 2009. – 536 с.
8. **Фрунзе И. А.** Механизм оценки эффективности интеграции экономических объектов / И. А. Фрунзе // Економічна кібернетика. – 2011. – № 1 – 3 (67 – 69). – С. 49 – 60.
9. **Шеметов Е. А.** Методы оценки эффективности интеграции организаций / Е. А. Шеметов // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.science-education.ru/101-5331
10. **Шеремет А. Д.** Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 208 с.
11. **Якутин Ю.** Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции / Ю. Якутин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 5. – С. 71 – 81.

REFERENCES

- Asaul, A. N., and Batrak, A. V. "Podkhody i printsipy otsenki effektivnosti korporativnoy struktury" [Principles and approaches to assess the effectiveness of the corporate structure]. *Sovremennye problemy ekonomiki i organizatsii promyshlennykh predpriyatii*, no. 2 (2002): 132-156.
- Frunze, Y. A. "Mekhanyzm otsenky efektyvnosti yntehratsyy ekonomicheskyykh obektov" [Mechanism to evaluate the effectiveness of the integration of economic objects]. *Ekonomichna kibernetika*, no. 1 – 3 (67 – 69) (2011): 49-60.
- Ivanova, O. P. *Effektivnost integratsii: metody otsenki* [Integration efficiency: assessment methods]. Kemerovo: Kuzbassvuzizdat, 2002.
- Kokhno, A. P. *Sinergicheskyy effekt finansovo-promyshlennykh grupp* [The synergistic effect of financial-industrial groups]. Moscow: Perspektiva, 2001.
- Kovalev, V. V., and Volkova, O. N. *Analiz khoziaystvennoy deyatelnosti predpriatiia* [Analysis of the economic performance of an enterprise]. M.: TK Velbi, 2002.
- Kachapkina, Yu. V., and Merzlikina, G. S. "Razrabotka metodiki otsenki effektivnosti integrirovannykh formirovaniy v promyshlennosti" [Development of methodology for evaluating the effectiveness of integrated units in the industry]. *Vestnik AGTU. Ekonomika*, no. 1 (2011): 23-28.

Rutko, D. F. "Teoreticheskie aspekty integratsii subektov khoziaystvovaniia" [Theoretical aspects of the integration of business entities]. *Ekonomicheskoe obrazovanie i sovremennye pedagogicheskie tekhnologii. Ekonomika i predprinimatelstvo*, no. 2 (2008): 149-155.

Savitskaia, G. V. *Analiz khoziaystvennoy deyatelnosti predpriatiia* [Analysis of the economic performance of an enterprise]. Moscow: Infra-M, 2009.

Shemetov, E. A. "Metody otsenki effektivnosti integratsii organizatsiy" [Methods for evaluating the effectiveness of integration organizations]. www.science-education.ru/101-5331

Sheremet, A. D., Sayfulin, R. S., and Negashev, E. V. *Metodika finansovogo analiza* [Financial analysis technique]. Moscow: INFRA-M, 2000.

Yakutin, Yu. "Kontseptualnye podkhody k otsenke effektivnosti korporativnoy integratsii" [Conceptual approaches to evaluating the effectiveness of corporate integration]. *Rossiyskiy ekonomicheskyy zhurnal*, no. 5 (1998): 71-81.

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ БАНКІВСЬКОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

АНТОНЮК О. І.

УДК 336.71

Антонюк О. І. Стрес-тестування як інструмент банківського ризик-менеджменту

Розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо використання стрес-тестування українськими комерційними банками – мета написання даної статті. На основі наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців визначено стрес-тестування як складову частину банківського ризик-менеджменту. У статті окреслено сутність банківського стрес-тестування, визначено його роль у структурі ризик-менеджменту банків в Україні. Розглянуто цілі проведення стрес-тестування у банківських установах. Визначено основні аспекти та особливості проведення стрес-тестів банківських ризиків. Охарактеризовано основні переваги та недоліки використання стрес-тестування в комерційних банках у порівнянні з українськими методичними рекомендаціями. Показано, що результати стрес-тестів мають практичну цінність, оскільки допомагають заздалегідь оцінити вплив потенційно негативних подій на стан кредитного портфеля банку та прийняти відповідні управлінські рішення.

Ключові слова: комерційний банк, Національний банк України, стрес-тестування, банківська система України, оцінка ризиків, банківський ризик-менеджмент, економетричне моделювання.

Бібл.: 8.

Антонюк Оксана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут (вул. Кам'янецька, 3, Хмельницький, 29013, Україна)

E-mail: shamrayyy@rambler.ru

УДК 336.71

UDC 336.71

Антонюк О. И. Стресс-тестирование как инструмент банковского риск-менеджмента

Antonyuk O. I. Stress Testing as a Tool of Bank Risk Management

Разработка теоретических, методологических положений и практических рекомендаций по использованию стресс-тестирования украинскими коммерческими банками – цель написания данной статьи. На основе научных исследований отечественных и зарубежных ученых стресс-тестирование определено как часть банковского риск-менеджмента. В статье обозначена сущность банковского стресс-тестирования, определена его роль в структуре риск-менеджмента банков в Украине. Рассмотрены цели проведения стресс-тестирования в банковских учреждениях. Определены основные аспекты и особенности проведения стресс-тестов банковских рисков. Охарактеризованы основные преимущества и недостатки использования стресс-тестирования в современном банковском риск-менеджменте. Обобщены мировой и европейский подходы к методам проведения стресс-тестирования в коммерческих банках по сравнению с украинскими методическими рекомендациями. Показано, что результаты стресс-тестов имеют практическую ценность, поскольку помогают заранее оценить влияние потенциально негативных событий на состояние кредитного портфеля банка и принять соответствующие управленческие решения.

Ключевые слова: коммерческий банк, Национальный банк Украины, стресс-тестирование, банковская система Украины, оценка рисков, банковский риск-менеджмент, эконометрическое моделирование.

Библ.: 8.

Антонюк Оксана Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Хмельницкий кооперативный торгово-экономический институт (ул. Каменецкая, 3, Хмельницкий, 29013, Украина)

E-mail: shamrayyy@rambler.ru

The goal of the article is development of theoretical, methodological and practical recommendations on the use of stress testing by Ukrainian commercial banks. Stress testing is defined as a part of bank risk management on the basis of scientific studies of domestic and foreign scientists. The article marks the essence of the bank stress testing and identifies its role in the structure of banks' risk management in Ukraine. It considers goals of conducting stress testing in banking institutions. It identifies main aspects and specific features of conducting stress testing of bank risks. It characterises main advantages and shortcomings of use of stress testing in the modern bank risk management. It generalises the world and European approaches to the methods of conducting stress testing in commercial banks in comparison with the Ukrainian methodical recommendations. It shows that results of stress testing have practical value, since they help to preliminary assess influence of potentially negative events upon the state of the loan portfolio of the bank and make relevant managerial decisions.

Key words: commercial bank, National Bank of Ukraine, stress testing, banking system of Ukraine, risk assessment, bank risk management, econometric modelling.

Bibl.: 8.

Antonyuk Oksana I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Khmel'nitsky Cooperative Trade and Economic Institute (vul. Kam'yanetska, 3, Khmel'nitsky, 29013, Ukraine)

E-mail: shamrayyy@rambler.ru

Невід'ємним елементом ризик-менеджменту провідних зарубіжних фінансово-кредитних організацій, і в першу чергу банків, – є стрес-тестування. Розвиток стрес-тестування став відповіддю світового фінансово-кредитного співтовариства на підвищення загального рівня ризиків і серію великих фінансових криз останніх десятиліть. В Україні ж на сьогодні практика застосування стрес-тестування не є поширеною. Причинами цього є відсутність стандартизації методів стрес-тестування. Їх рекомендаційний характер вносить невизначеність у поведінку фінансово-кредитних організацій та позбавляє їх можливості застосовувати цей привабливий інструмент моделю-

вання діяльності в ринковому середовищі. Удосконалення процесу макроекономічного стрес-тестування банків України відповідно до сучасної практики регулювання банківської діяльності потребує значних зусиль і професійного рівня від розробників нових аналітичних інструментів оцінки фінансової стійкості банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє зробити висновок про широке поширення стрес-тестування. Зокрема, останні дослідження МВФ показують, що в більшості країн регулятори фінансово-кредитних ринків встановлюють вимоги для проведення стрес-тестів [4]. Варто зазначити, що на необхідності розвитку стрес-тестування

як альтернативного підходу до оцінки банківських ризиків наголошують у своїх наукових працях такі зарубіжні й вітчизняні науковці, як М. Дрехманн, Т. Ояма, Р. Ребонато, С. В. Науменкова, Ю. С. Ребрик, О. С. Сенченко. Проте низький рівень поширення стрес-тестування дозволяє судити про певну неадаптованість пропонованих методик до сучасних реалій банківського сектора економіки України.

Метою статті є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо використання стрес-тестування комерційними банками в Україні як складової частини банківського ризик-менеджменту.

Згідно з чинним законодавством стрес-тестування – це метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо [2]. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями.

Стрес-тестування як інструмент ризик-менеджменту та моделювання кризових ситуацій в банківській системі виникло на початку 1990-х рр. Історично першою країною, в якій розпочали проводити стрес-тестування банківської системи, були США. Після цього європейські країни запровадили подібний досвід у свою практику. Стрес-тестування передбачає дослідження впливу різноманітних ризиків на фінансову стійкість банківських установ.

Метою проведення стрес-тестування є оцінка ризиків і визначення спроможності протистояти потрясінням на фінансовому ринку [3, с. 19].

Найбільш поширеними об'єктами стрес-тестування є: різка зміна відсоткових ставок за внутрішніми чи зовнішніми запозиченнями, кредитами, цінними паперами тощо; суттєві коливання валютних курсів; кредитний ризик у кредитних портфелях; різкі зміни в обсягах і структурі капіталу фінансової установи, вартості застави при іпотечі; зниження ліквідності та можливість дефолту банку; ймовірність виникнення системного ризику на основі різкого зниження ліквідності чи втрати капіталу тощо.

Як базові фактори ризиків Національний банк рекомендує використовувати такі: 1) макроекономічні показники: стабільність економічної ситуації (економічний спад, радикальна зміна вектора розвитку економіки, дефолти першокласних компаній-позичальників тощо); значні коливання курсу національної валюти; відкритість і доступність міжбанківського ринку; рівень політичної та міжнародної стабільності; стійкість фінансових ринків, у т. ч. можливість протидіяти спекулятивним атакам; зміни процентних ставок, наприклад, LIBOR, облікової ставки тощо; можливість знецінення майна, яке надано в забезпечення за кредитними операціями банків (зокрема, через падіння цін на ринку нерухомості, кризи окремих галузей економіки тощо); волатильність цін на енергоресурси; 2) мікроекономічні показники: можливість доступу банку до зовнішніх джерел підтримання ліквідності; конкурентна позиція банку (визначена за методикою SWOT-аналізу як узагальнена оцінка).

Усі методики проведення стрес-тестування банківської системи можна розділити на чотири основні види:

1. Сценарний метод.
2. Метод чутливості (еластичності).
3. Метод оцінки витрат (модель VaR).
4. Індексний метод.

Сутність сценарного методу стрес-тестування полягає в порівнянні базового прогнозу поведінки банків при різних шоках оточуючого економічного середовища. У рамках даної методики застосовуються інструменти економіко-математичного аналізу, що свідчить про значну трудомісткість здійснення стрес-тестування.

Метод чутливості, або еластичності, передбачає визначення зміни стану банківської установи в результаті коливань величин основних показників економічного розвитку, таких як рівень процентної ставки, валютний курс.

Стрес-тестування на основі методу оцінки втрат має на меті визначення максимально можливих потенційних втрат, які може понести банк протягом встановленого періоду при даній ймовірності.

Загалом, методи стрес-тестування здійснюються за двома підходами: у першому окремі фінансові установи розробляють власні методики стрес-тестування, але даний підхід має недолік, котрий полягає в неможливості інтегральної оцінки цих стрес-тестів на макrorівні, оскільки всі методики, використовувані банками, є неоднорідними. Другий підхід полягає в побудові органами банківського нагляду власних моделей. За цим підходом, при регулярному нагляді підрозділами центрального банку за фінансовим станом фінансових установ і проведенні стрес-тестування, можливо одержати укрупнені оцінки стійкості банківського сектора до стресових подій.

Протягом останніх років використання банками стрес-тестування у кредитній діяльності набувало формального значення та низького рівня доцільності й користності. Сьогодні значимість цього процесу не викликає сумніву, адже чітко окреслилась завдяки кризі та привернула увагу фахівців теорії та практики [1].

Загальноприйнятих стандартів виконання стрес-тестування немає, і налагодження цього процесу є «творчою роботою» банків. З цього приводу НБУ вважає, що «кожен банк може розробити власну процедуру проведення стрес-тестування та запровадити свої моделі для аналізу впливу різних факторів ризику на фінансовий результат із врахуванням індивідуальності кредитного портфеля. При цьому НБУ зазначає, що сценарії стрес-тестування є ефективними, якщо вони:

- ✦ передбачають тільки істотні зміни чинників;
- ✦ під час розрахунку результативних показників враховують більшість базових чинників ризику;
- ✦ дають змогу отримати правдоподібні, на думку експертів, прогнозовані події із заданою ймовірністю їхнього виникнення» [2].

Сценарій стрес-тестування – це модель можливого розвитку подій під впливом різних факторів ризику. Сценарії стрес-тестування повинні охоплювати всі передумови, виникнення яких може завдати серйозних ударів по фінансовій стабільності банку. Під час проведення стрес-тестування з використанням як історичних, так і гіпотетичних сценаріїв доцільне застосування різних ступенів впливу факторів ризиків:

- ✦ помірнього;
- ✦ середнього;
- ✦ значного.

Стрес-тестування кредитного портфеля за першим сценарієм передбачає оцінку впливу збільшення рівня нестандартних кредитів банку. У цьому разі визначаються три варіанти (помірного, середнього та значного) можливого

зростання розміру нестандартних кредитів на 5%, 10% і 20% загального обсягу нестандартних кредитів, які перейшли в категорію безнадійних і вимагають 100% формування резервів. Зазначений вплив може враховуватися під час розрахунку показника адекватності регулятивного капіталу для кожного з варіантів.

За другим сценарієм ступінь впливу факторів ризику буде відображатися в негативному зрушенні в різних категоріях кредитних операцій і відповідному збільшенні резервів під кредитні операції. Під дією факторів ризику з різним ступенем впливу відбудеться зрушення в різних категоріях на 10%, 15% і 20%.

Для варіанта з помірним ступенем впливу 10% від суми наданих кредитів категорії «стандартні» будуть перекваліфіковані у категорію «під контролем», 10% кредитів категорії «під контролем» перейдуть до категорії «субстандартні», 10% кредитів категорії «субстандартні» будуть віднесені до категорії «сумнівні», а 10% категорії «сумнівні» перейдуть до категорії «безнадійні».

Для варіантів із середнім і значним рівнями ступеня впливу ці перекваліфікації будуть становити відповідно 15% і 20%.

Зазначене вище впливає на розмір резервів, що формуються під можливі втрати за кредитними операціями, і також має враховуватися під час розрахунку показника адекватності регулятивного капіталу.

Третій сценарій може передбачати падіння вартості застави. У цьому разі за трьома варіантами це падіння може дорівнювати 10%, 30% і 50% вартості. Зазначене падіння також відображається на обсязі резервів і враховується під час розрахунку показника адекватності регулятивного капіталу [2].

Отже, усунення висвітлених стрес-тестуванням «вузьких місць» у системі банківського ризик-менеджменту забезпечує її «готовність» до найгіршого сценарію розвитку подій. Аналіз його результатів дає змогу:

оцінити:

- а) потенційні збитки у разі настання екстремальних подій;
- б) стан власного капіталу та свої потенційні можливості покривати ці збитки;
- в) якість власних методик щодо управління ризиками;
- г) стійкість банку до малоімовірних, але можливих кризових ситуацій, спрогнозувати котрі вкрай важко;

розробити:

- а) план дій у кризовій ситуації;
- б) заходи щодо уникнення можливих втрат, підвищення рівня ефективності та оперативності реагування системи ризик-менеджменту за максимально несприятливих ринкових умов [8, с. 270].

Крім того, стрес-тестування, за умови його регулярного здійснення, дає змогу менеджменту банку володіти інформацією про зміни характеру чинників ризиків і ступеня їхнього впливу на результати діяльності банку протягом певного періоду.

Стрес-тестування банків включає кількісні та якісні складові аналізу. Кількісний аналіз спрямований на ідентифікацію можливих сценаріїв розвитку подій. За допомогою якісного аналізу оцінюється спроможність капіталу банку покривати можливі збитки та визначається комплекс заходів для зниження рівня ризику, мінімізації можливих втрат і збереження та захисту капіталу.

Основною вимогою використання методики стрес-тестування є регулярність проведення. Частота стрес-тестів повинна відповідати змінам портфеля банку [1].

Під час криз, коли коливання цін і ринкових процентних ставок значно зростають і пришвидшуються, застосування традиційних моделей стає надзвичайно ускладненим. У таких умовах Національний Банк і комерційні банки мають потребу в проведенні стрес-тестів, що дозволили б оцінити масштаб можливих втрат від шоків в економіці та на фінансових ринках, а також визначити потенційні слабкі місця з метою розробки комплексу системи заходів з мінімізації впливу негативних явищ на фінансовий сектор країни.

При інтерпретації результатів тестування вкрай важливо усвідомлювати різницю між результатами, отриманими в рамках різних сценаріїв. Результати несприятливого сценарію не слід розглядати як такі, що презентують теперішню ситуацію або можливі поточні потреби в капіталі. Стрес-тестування не дає прогнози очікуваних результатів. Вони містять імовірні, але крайні припущення, які, з огляду на це, навряд чи зможуть матеріалізуватися. Різні стреси можуть призвести до різних результатів залежно від умов роботи кожної установи [3, с. 22].

Зокрема, у ПАТ «Приватбанк» проводяться розрахунки та розроблена методика проведення стрес-тестування, котра призначена для вимірювання максимальних збитків від різних ризиків, що виникають в умовах глобальних стресів на фінансових ринках. З погляду статистики стрес-тестування покликане оцінити вірогідність настання подій, які лежать в хвості розподілу збитків і мають низьку вірогідність настання від 0,1% до 5%.

Збитки діляться на очікувані (EL), неочікувані (UL) і екстраординарні. Очікуваний збиток є очікуваними середніми втратами по портфелю кредитних позицій. Очікуваний збиток складається з рівня активів під ризиком, вірогідність дефолта і ступеня збитку. Неочікувані втрати є волатильність кредитних втрат щодо очікуваних втрат, для оцінки неочікуваних втрат використовується VAR-аналіз. Для оцінки екстраординарних втрат застосовується оцінка по методу максимально можливого збитку, аналіз чутливості, гіпотетичний і історичний сценарний аналізи [6].

У 2010 р. ПАТ «Укрсоцбанк», який входить до складу UniCredit Group, взяв участь у стрес-тестуванні ЄС, яке координує Європейський комітет органів банківського нагляду разом з Європейським центральним банком і Банком Італії. Це стрес-тестування доповнює процедуру управління ризиками і регулярні програми стрес-тестувань, запроваджені в UniCredit Group згідно з основним принципом Базеля II, положень Директиви про вимоги до капіталу та пруденційних норм Банку Італії.

Тестування було проведено з використанням сценаріїв, методології та ключових припущень, запропонованих Європейським комітетом органів банківського нагляду. У результаті припустимого потрясіння, за несприятливого сценарію, передбачуваний консолідований коефіцієнт капіталу першого рівня становив би 8,1% у 2011 р., у порівнянні з 8,6% на кінець 2009 р. Додатковий сценарій суверенного ризику мав би подальший вплив 0,3 процентного пункту на передбачуваний коефіцієнт капіталу першого рівня, встановлюючи його на рівні 7,8% на кінець 2011 р., у порівнянні з регуляторним мінімумом у 4% Директиви про вимоги до капіталу.

За результатами стресу резервний запас становить 8,245 млн євро основного капіталу першого рівня, у порів-

нянні з граничним показником 6% коефіцієнта достатності капіталу першого рівня в UniCredit Group, який було по-годжено виключно в цілях цього тестування. Результатами UniCredit Group, отриманими у стрес-тестуванні: капітал першого рівня, підвладний стресу, складає 7,8%, а основний капітал першого рівня – 7,4%. Це підтверджує високу якість регулятивного капіталу Групи [7].

Аналогічне тестування було проведене РКО Bank Polski, до складу якої входить ПАТ «Кредобанк». За підсумками проведеного тестування значення показника адекватності капіталу РКО Bank Polski у випадку реалізації несприятливого сценарію склало би 15,7% у 2011 р. у порівнянні з 13,3% у 2009 р. У випадку несприятливого сценарію, поглибленого так званим «суверенним ризиком», цей показник у РКО Bank Polski знизився лише на 0,3 процентних пункти до значення у 15,4% на кінець 2011 р. у порівнянні з мінімально допустимим рівнем у 4%. Результати проведених стрес-тестів показали наявність у РКО Bank Polski основного капіталу, що на 2 825 мільйона євро перевищує величину капіталу, необхідну для забезпечення показника адекватності на рівні 6% (значення, визначене необхідним мінімумом при проведенні стрес-тестування) [5].

Мінімізація кредитного ризику на рівні банку, на відміну від компенсації за рахунок резервів, передбачає активний вплив на ймовірність настання негативних явищ. Тому на практиці акценти мають бути зміщені від погашення отриманих збитків до попередньої їх мінімізації. У першу чергу мінімізація кредитного ризику має здійснюватись силами самих банків шляхом застосування активних методів впливу на ймовірність неповернення позик і процентів за ними в бік зменшення. Завданням банків є вдосконалення внутрішнього кредитного ризик-менеджменту.

Незважаючи на очевидні переваги, стрес-тестування має й недоліки, які виявляються в тому, що навіть в строго математично змодельованому сценарії залишається слабке місце – це ймовірність настання даної події, яку ми оцінюємо суб'єктивно та на недостатньому рівні через невелику кількість стрес-ситуацій. Також дуже високі витрати на збір необхідної інформації та її неповнота, оскільки нам доступна лише частина необхідних даних, стрес-тестування практично не піддається бектестингу.

У більшості країн, які розвиваються, стрес-тестування банків полягає в простому механічному розрахунку, за якого обрані статті фінансової звітності банків (наприклад, прострочені кредити чи резерви під кредитні ризики) прямо піддаються дії заданих шокових факторів. Кількісні значення шокових факторів встановлюються виключно на основі експертних суджень розробників стрес-тесту і, на відміну від традиційної практики органів банківського регулювання розвинутих країн, взаємозв'язок між макроекономічними параметрами та фінансовим станом банків лишається не обґрунтованим засобом економічного моделювання. Дані стрес-тести дозволяють оцінити необхідний рівень додаткової капіталізації банківського сектора відповідно до заданих параметрів погіршення якості кредитів як загального кредитного портфелю, так і окремих його сегментів, і таким чином визначити необхідні обсяги підвищення резервування втрат за кредитними ризиками. Проте якість вихідних гіпотез стрес-тестів залишає бажати кращого.

ВИСНОВКИ

Стрес-тестування є інструментом управління банківськими ризиками. Під час його проведення виявляються слабкі сторони комерційного банку, програються можливі стратегії поведінки, а тому формується готовність банку до кризової ситуації. Застосування стрес-тестів дає можливість дослідити рівень впливу факторів ризику при певних негативних ситуаціях, а їх результати мають практичну цінність, оскільки допомагають заздалегідь оцінити вплив потенційно негативних подій на фінансовий стан банку та прийняти відповідні управлінські рішення. При цьому очевидною, на наш погляд, є необхідність комплексного підходу до стрес-тестів, його об'єктом має стати весь процес управління ризиком – від стратегічного планування і моніторингу до ліквідації наслідків впливу, чому повинно сприяти формування єдиного підходу до управління різними ризиками, адже в кризових ситуаціях одночасно реалізуються і взаємно підсилюються різні ризикові фактори.

Таким чином, виходячи з кризових ситуацій, що склались на фінансових ринках, актуальним питанням є дослідження стрес-тестування як оцінки ризиків банку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрієвська І. К. Стресс-тестирование: обзор методологий / И. К. Андрієвська // Управление в кредитной организации. – 2007. – № 5. – С. 88 – 96.
2. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України, затвержені постановою Правління НБУ № 460 від 06.08.09 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
3. Науменкова С. Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – № 5. – С. 18 – 23.
4. Результати стрес-тестів європейських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.prostobankir.com.ua
5. Річна фінансова звітність ПАТ «Кредобанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kredobank.com.ua>
6. Річна фінансова звітність ПАТ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.privatbank.ua>
7. Річна фінансова звітність ПАТ «Укрсоцбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.usb.com.ua>
8. Шатковська-Шморгай В. Б. Стрес-тестування валютного ризику в банках: уроки кризи / В. Б. Шатковська-Шморгай // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 269 – 276.

REFERENCES

- Andrievskaia, I. K. "Stress-testirovanie: obzor metodologiy" [Stress testing: A review of methodologies]. *Upravlenie v kreditnoy organizatsii*, no. 5 (2007): 88-96.
- [Legal Act of Ukraine] (2009). <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
- Naumenkova, S., and Mishchenko, S. "Stres-testuvannia iak instrument diahnozyky finansovoi stiiykosti bankiv" [Stress testing as a tool to diagnose the financial stability of banks]. *Visnyk NBU*, no. 5 (2008): 18-23.
- "Rezultaty stres-testiv ievropeyskykh bankiv" [The results of stress tests of European banks]. www.prostobankir.com.ua
- "Richna finansova zvitnist PAT «Kredobank»" [Annual financial statements of JSC "Kredobank"]. <http://www.kredobank.com.ua>
- "Richna finansova zvitnist PAT «Privatbank»" [Annual financial statements of JSC "Privat"]. <http://www.privatbank.ua>
- "Richna finansova zvitnist PAT «Ukrsoctbank»" [Annual financial statements of PJSC "Ukrsoctbank"]. <http://www.usb.com.ua>
- Shatkovska-Shmorhai, V. B. "Stres-testuvannia valiutnoho ryzyku v bankakh: uroky kryzy" [Stress testing of the currency risk in banks: lessons of the crisis]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 20.5 (2010): 269-276.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

КУЧУМОВА І. Ю.

УДК 005.336.4

Кучумова І. Ю. Інтелектуальний капітал в системі управління підприємством

У статті розглянуто визначення інтелектуального капіталу та обґрунтовано систему управління інтелектуальною власністю, що впливає на зміни в структурі управління підприємством. Вивчення наукових праць вітчизняних і зарубіжних науковців дозволило провести аналіз категорії «інтелектуальний капітал», його змісту та структури, сформулювати основні завдання та визначити функції, вирішення яких повинна забезпечувати система управління інтелектуальною власністю підприємства. Проведене дослідження показало необхідність розроблення теоретико-методологічної бази управління нематеріальними об'єктами як повноцінними активами підприємства, що можуть забезпечити значний прибуток. Обґрунтовано необхідність створення окремої структури управління інтелектуальною власністю підприємства та визначено її місце у складі системи управління підприємством. Використання даної системи управління не потребує суттєвого збільшення кількості персоналу, тому виходячи з результатів, які вона забезпечує, її використання є ефективним. Завданням визначеної системи управління є забезпечення належного виконання специфічних функцій, пов'язаних з управлінням інтелектуальною власністю підприємства. Крім того, система управління інтелектуальною власністю відіграє роль координуючого центру, що має забезпечити узгодженість дій усіх існуючих складових системи управління підприємством, де це стосується створення та використання інтелектуальних продуктів.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, нематеріальні активи, система управління інтелектуальною власністю.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 17.

Кучумова Ірина Юріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)

E-mail: irina.k5@mail.ru

УДК 005.336.4

UDC 005.336.4

Кучумова И. Ю. Интеллектуальный капитал в системе управления предприятием

Kuchumova I. Y. Intellectual Capital in the System of Enterprise Management

В статье рассмотрено определение интеллектуального капитала и обоснована система управления интеллектуальной собственностью, которая влияет на изменения в структуре управления предприятием. Изучение научных работ отечественных и зарубежных ученых позволило провести анализ категории «интеллектуальный капитал», его содержания и структуры, сформулировать основные задачи и определить функции, решение которых должна обеспечивать система управления интеллектуальной собственностью предприятия. Проведенное исследование показало необходимость разработки теоретико-методологической базы управления нематериальными объектами как полноценными активами предприятия, которые могут обеспечить значительную прибыль. Обоснована необходимость создания отдельной структуры управления интеллектуальной собственностью предприятия и определено ее место в составе системы управления предприятием. Использование данной системы управления не требует существенного увеличения численности персонала, поэтому, исходя из результатов, которые она обеспечивает, ее использование является эффективным. Задачей системы управления является обеспечение надлежащего выполнения специфических функций, связанных с управлением интеллектуальной собственностью предприятия. Кроме того, система управления интеллектуальной собственностью выступает в роли координирующего центра, который должен обеспечить согласованность действий всех существующих составляющих системы управления предприятием, где это касается создания и использования интеллектуальных продуктов.

The article considers definition of the intellectual capital and justifies the intellectual property management system, which influences changes in the structure of enterprise management. The study of scientific works of domestic and foreign scientists allowed conduct of the analysis of the “intellectual capital” category, its essence and structure, formation of main tasks and identification of functions, solution of which should be ensured by the enterprise's intellectual property management system. The conducted study showed a necessity of development of the theoretical and methodological base of managing intangible assets as full value assets of the enterprise, which could provide significant income. The article justifies a necessity of creation of a separate structure of the enterprise's intellectual property management structure and identifies its place in the system of enterprise management. The use of this management system does not require significant increase of personnel, that is why, due to results it ensures, its use is efficient. The task of the management system is ensuring proper fulfilment of specific functions connected with the enterprise's intellectual property management. Moreover, the intellectual property management system plays the role of the co-ordination centre, which should ensure co-ordination of action of all components of the enterprise management system in the event when intellectual products are created or used.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, нематериальные активы, система управления интеллектуальной собственностью.

Key words: intellectual capital, intangible assets, intellectual property management system.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 17.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 17.

Кучумова Ирина Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия и экономической теории, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)

E-mail: irina.k5@mail.ru

Kuchumova Iryna Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Business economics, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kiyv National University of Trade and Economics (prov. Otakara Yarosha, 8, Kharkiv, 61045, Ukraine)

E-mail: irina.k5@mail.ru

Перехід до нового суспільства, в якому інтелектуальні ресурси стають провідним фактором виробництва, означає перехід до нової структури вартості продукції, що виробляється, і послуг, що надаються. По суті, зміни не стільки на макрорівні, скільки на мікроеко-

номічному рівні визначають значні зміни економічних характеристик сучасного суспільства. Це характеризується, зокрема, тим, що змінюється структура вартості всіх матеріальних продуктів. Для багатьох видів продукції значна частина вартості формується не на стадії матеріального ви-

робництва, а на стадії НДДКР, а також у процесі планування, транспортування та обслуговування. Джерелами нової додаткової вартості, значною мірою, виступають інтелектуальні ресурси підприємства. Сучасне виробництво – це здебільшого діяльність розуму. У багатьох організаціях усе більша частина отриманого ефекту є результатом використання інтелектуальних ресурсів.

Тому в сучасному суспільстві вирішальну роль у конкурентній боротьбі відіграє не стільки населення, і не стільки доступ до ринків, скільки інтелектуальний потенціал та його ефективне використання.

Дослідження процесу створення і використання інформаційно-інтелектуальних факторів починається із узагальнення та уточнення понятійного апарату, який використовується для визначення ключових об'єктів, таких як інтелектуальна власність та капітал, інформація в управлінні підприємством.

Значну увагу питанням сутності інтелектуального капіталу приділяють вітчизняні та зарубіжні науковці. Важлива роль у дослідженні даного питання належить таким відомим вченим, як: Брукінг Е., Едвінссон Л., Каплан Р., Нортон Д., Нонака І., Мелоун М., Сміт А., Рікардо Д., Свейбі К.-Е., Тіс Д. [1, 8, 13, 17]. Вагомий внесок у розробку теоретичних і методичних засад управління інтелектуальною власністю підприємства зробили вчені: Бутнік-Сіверський О. Б., Зінов В. Г., Козирев А. Н., Леонтьев Б. Б., Лукичева Л. І., Чухно А. А. та інші науковці [2, 6, 10, 15]. Однак, незважаючи на існування значної кількості досліджень, до сьогодні досі ще не сформульовано чіткого понятійно-категоріального апарату в сфері інтелектуального капіталу та не визначено підходи до ефективного управління інтелектуальними ресурсами підприємства.

Метою статті є аналіз визначення інтелектуального капіталу та обґрунтування побудови системи управління інтелектуальною власністю, що впливає на зміни у структурі управління підприємством. Відповідно до зазначеної мети завданнями дослідження є: аналіз категорії «інтелектуальний капітал», його змісту та структури; формулювання основних завдань та визначення функцій, вирішення яких повинна забезпечувати система управління інтелектуальною власністю підприємства.

Елементи, що утворюють матеріально-речовий зміст інтелектуального капіталу, виступають як структурний компонент визначальної категорії ринкової економіки – капіталу. Класики політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо вважали, що капітал є центральною категорією економічних наук [12]. К. Маркс відмічав, що: «капітал – самозростаюча вартість, або вартість, яка через експлуатацію найманих працівників приносить додаткову вартість». Таке висловлювання стосується й інтелектуального капіталу, адже, це не річ, не матеріальний об'єкт, а сукупність нематеріальних об'єктів, що використовуються при виробництві і є частиною основного капіталу.

Вважається, що термін «інтелектуальний капітал» вперше був введений в науковий обіг американським економістом Дж. Гелбрейтом в 1969 р. Проте, значний вклад у розвиток питання з точки зору уточнення змісту об'єкта дослідження і виділення його основних елементів був внесений в 90-ті роки ХХ ст. Е. Брукінгом, Л. Едвінссоном, К.-Е. Свейбі, Д. Тісом, Т. Стюартом та іншими вченими [2, 21, 22]. Т. Стюарт робив акцент на споживчому аспекті інтелектуального капіталу і визначав його як «суму всіх

знань працівників підприємства, що формують конкурентні переваги компанії на ринку». У подальшому визначення інтелектуального капіталу уточнювалось. Так, Л. Едвінссон визначив інтелектуальний капітал як «знання, які можна оцінити». У роботах американських економістів П. Салівана та Д. Тіса «інтелектуальний капітал» – це «знання, що може бути перетворене на капітал».

У подальших уточненнях поняття інтелектуального капіталу вчені спиралися як на статичні його характеристики, пов'язані з процесом накопичення інтелектуальних ресурсів у вигляді патентів, ліцензій, авторських прав тощо, так і на динамічні характеристики, пов'язані з людським ресурсом підприємства та інноваційною діяльністю. Доповнення до визначення сутності інтелектуального капіталу зробили японські вчені, зокрема, І. Нонака [16]. У його інтерпретації акценти зміщуються у бік створення нового знання, інноваційного процесу з використанням неявних знань.

У вітчизняній науці інтелектуальний капітал виникає з появою об'єктів інтелектуальної власності та інших інтелектуальних продуктів. Науковці вважають, що інтелектуальний капітал набуває форми лише тоді, коли інтелектуальний продукт «здатний приносити користувачеві додатковий прибуток і позитивно оцінюється ринковим середовищем». Відмічені ознаки характеризують інтелектуальний капітал, який в ринкових умовах виступає об'єктом товарно-грошових відносин. Це означає, що інтелектуальний капітал стає ресурсом, який контролюється та використовується підприємством. Таким чином, можна відмітити, що, інтелектуальний капітал – це «інтелектуальний матеріал, який формалізується, опрацьовується та використовується для підвищення вартості активів підприємства».

Вищезазначене показує необхідність розроблення теоретико-методологічної бази управління нематеріальними об'єктами як повноцінними активами підприємства, що можуть забезпечити значний прибуток. Поява таких нових для вітчизняної практики термінів пов'язана з усвідомленням специфіки нематеріальних об'єктів, що характеризуються різноманітністю форм і видів, а також здатністю виступати як ресурс виробничого процесу та бути кінцевим продуктом, що реалізується на ринку. Традиційні об'єкти інтелектуальної власності, що являють собою підтверджені охоронними документами чи законодавством права на результати інтелектуальної діяльності, трансформуються в активи підприємства, що включають не лише традиційні об'єкти інтелектуальної власності, але й інші нематеріальні ресурси, що є джерелом формування конкурентних переваг та ринкової вартості підприємства. У цьому контексті мова йде про активи, що розширюють можливості підприємства не за рахунок використання прав володіння, користування і розпорядження, а за рахунок створення і використання унікальних активів інтелектуально-інформаційного характеру – знань і досвіду працівників, корпоративної культури та репутації підприємства.

Найбільшого розповсюдження в економічній літературі у сфері дослідження інтелектуального капіталу набули погляди американських вчених Л. Едвінссона та М. Мелоуна. Відповідно до їх розробок інтелектуальний капітал має таку структуру (*рис. 1*) [7, 9].

Інтелектуальний капітал включає структурний і людський капітал, враховує можливість майбутніх доходів з точки зору творчого вкладу працівників, їх можливостей постійно створювати і збільшувати вартість підприємства.

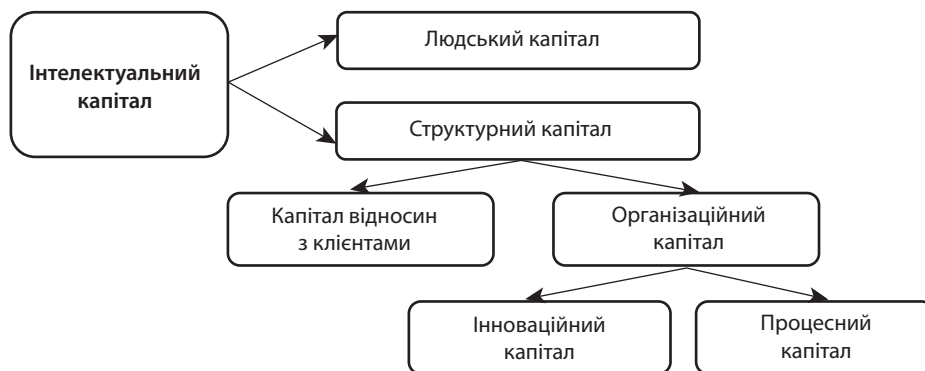


Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу в моделі Л. Едвінссона та М. Мелоуна

Людський капітал – сукупна величина інвестицій у навчання і підвищення кваліфікації персоналу. Включає також компетентність і креативність працівників, користь від їх діяльності для підприємства. Ресурсами людського капіталу є ноу-хау і досвід підприємства для вирішення його ключових проблем. До *структурного капіталу* відносяться всі ті структури і процеси, які використовуються працівниками у своїй діяльності. Він включає в себе все те, що залишається у підприємства, коли працівники звільняються.

Структурний капітал включає капітал відносин та організаційний капітал. *Капітал відносин* складається із зв'язків і стійких відносин з клієнтами та партнерами. Метою формування капіталу відносин є створення такої організаційної структури, яка дозволить клієнтам і партнерам підтримувати активні зв'язки з персоналом підприємства.

Організаційний капітал – систематизована частина інтелектуального капіталу, що має відношення до організації в цілому (процедури, технології, системи управління, технічне і програмне забезпечення, патенти, торгові марки,

організаційні структури). Організаційний капітал містить організаційні можливості підприємства щодо реалізації потреб ринку. Він відповідає за те, як людський капітал використовується в організаційних системах щодо реалізації можливостей створення капіталу та підвищення загальної вартості підприємства. Організаційний капітал більшою мірою є власністю підприємства і може бути відносно самостійним об'єктом купівлі-продажу. Він складається з інноваційного та процесного капіталу. *Інноваційний капітал* включає здатність підприємства до оновлення, яка представлена у вигляді інтелектуальної власності, тобто захищену комерційним правом, а також інші нематеріальні активи та цінності, зокрема методи роботи та комерційні таємниці. *Процесний капітал* – сукупна вартість процесів, що використовуються підприємством у комерційній діяльності.

Е. Брукінг, використовуючи термін «інтелектуальний капітал», пропонує розподіляти його на чотири складових: людські та ринкові активи, інтелектуальна власність, інфраструктурні активи (рис. 2) [9].

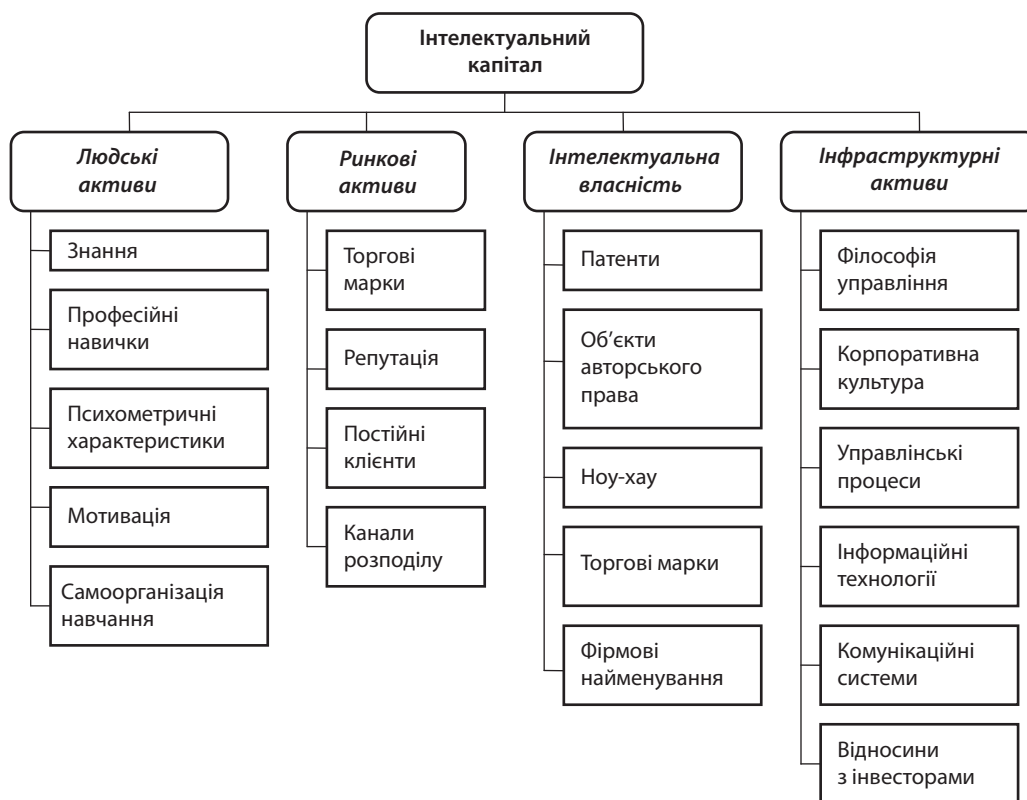


Рис. 2. Структура інтелектуального капіталу в моделі Е. Брукінга

Структура інтелектуального капіталу постійно доповнюється новими підходами. Так, К.-Е. Свейбі до складу інтелектуального капіталу включає компетенцію працівників, внутрішню і зовнішню структуру підприємства [14]. До компетенції відносяться знання, здібності, накопичений досвід, освіта. *Внутрішня структура* орієнтована на підтримку підприємства і включає патенти, авторські права, бази даних, адміністративні системи, наукові дослідження і розробки. *Зовнішня структура* орієнтована на відносини з клієнтами і постачальниками та включає імідж підприємства, торговельні марки, визнання продукції.

Слід обумовити також деякі особливості, що виділяють інтелектуальний капітал серед інших активів підприємства. Специфічного характеру процесу управління складовою інтелектуальною власністю підприємства надає наявність таких ознак, що характеризують даний процес [3, 4, 5]:

- ✦ необхідність значних інвестицій для створення інтелектуальних ресурсів, підтримання дієвості виключних прав і заходів щодо припинення недобросовісної конкуренції;
- ✦ необхідність підготовки висококваліфікованих фахівців для наукових, виробничих та управлінських процесів;
- ✦ необхідність інформатизації бізнес-процесів, у тому числі створення розгалужених баз даних, що дозволяють контролювати процес управління інтелектуальною власністю;
- ✦ складність визначення тривалості життєвого циклу наукоємної продукції з урахуванням прогнозного характеру тривалості життєвого циклу інтелектуальної власності;
- ✦ різноманіття видів об'єктів інтелектуальної власності, складність їхньої ідентифікації;
- ✦ складність визначення ринкової вартості конкретних об'єктів інтелектуальної власності, а також визначення їхнього внеску у формування вартості кінцевого продукту;
- ✦ високий ступінь ризику при прийнятті управлінських рішень у сфері управління інтелектуальною власністю, оскільки одержання гарантованого результату в наукоємних галузях характеризується високим ступенем невизначеності;
- ✦ необхідність координації безлічі різних функцій управління інтелектуальною власністю в процесі створення інтелектуальних продуктів;
- ✦ швидке зростання бізнес-простору, захищеного патентами, і складність відстеження цього процесу, що призводить до ризику порушення прав конкурентів і появи додаткових витрат;
- ✦ динамічність інноваційних процесів спричиняє швидке відновлення всіх видів інтелектуальних ресурсів підприємства, що вносить постійні корективи в організаційне забезпечення процесу управління інтелектуальною власністю;
- ✦ недосконалість організаційно-методичної бази управління інтелектуальною власністю.

Таким чином, існує ряд передумов для розробки самостійної системи управління інтелектуальною власністю в складі системи управління підприємством [5, 6, 10, 11]:

- ✦ необхідність розробки стратегії й тактики у сфері управління інтелектуальною власністю;
- ✦ велика кількість функцій управління інтелектуальною власністю;

- ✦ необхідність координації діяльності підрозділів підприємства, що беруть участь у процесі створення і використання об'єктів інтелектуальної власності;
- ✦ специфічні властивості об'єкта управління вимагають застосування специфічних методів та інструментів управління;
- ✦ необхідність значних інвестицій у створення інтелектуальних продуктів та їх комерціалізацію, які супроводжуються високим ризиком.

Тому для сучасного підприємства, що динамічно розвивається, стає необхідним створення системи управління інтелектуальною власністю як самостійної функціональної системи (поряд із виробничим, фінансовим управлінням, маркетингом, управлінням персоналом тощо). Це підтверджується і міжнародними дослідженнями, і досвідом провідних західних компаній, які все частіше вводять нові підрозділи та посади фахівців, які спеціалізуються на управлінні інтелектуальною власністю. Так, наприклад, великі західні компанії створюють спеціальні підрозділи з управління інтелектуальною власністю, централізують інтелектуальні ресурси, передаючи їх у компетенцію цих підрозділів, або ж створюють групу управління інтелектуальною власністю, встановлюючи тісні зв'язки щодо патентних справ з підрозділами компанії.

При вивченні функціонування системи управління інтелектуальною власністю в складі системи управління підприємством необхідно визначити принципи взаємодії між складовими даної системи.

У багатьох випадках використання інтелектуальної власності в бізнес-процесі підприємства нерозривно пов'язано з іншими видами активів. Виділення системи управління інтелектуальною власністю не має завдання дублювати функції системи управління виробництвом, маркетингом, фінансами або персоналом у сфері створення і використання інтелектуальних продуктів і ресурсів, що відносяться до компетенції цих елементів системи управління підприємством. Проте, для зазначених складових системи управління інформаційно-інтелектуальні фактори є або ресурсами, або побічними продуктами. Але мова йде про необхідність здійснення специфічних функцій, обумовлених особливими властивостями і зростанням ролі інтелектуальної власності в діяльності підприємства. Такими, наприклад, можуть бути організація і планування інформаційних потоків всередині підприємства, аналіз та оцінка вартості об'єктів інтелектуальної власності, заходи щодо проведення комерціалізації даних об'єктів на ринку тощо.

Основним ресурсом формування інтелектуальних продуктів є інформація, а управління процесом, їх формування та використання значною мірою визначається рівнем управління інформаційними потоками, що циркулюють всередині підприємства та у зовнішньому середовищі.

На різних стадіях процесу створення та комерційної реалізації інтелектуальних продуктів генерується значний обсяг інформації. У формуванні внутрішньої інформаційної бази беруть участь всі складові системи управління підприємством. Кожна складова генерує та використовує інформацію, так чи інакше пов'язану з її функціональним призначенням.

Наприклад, така складова системи, як управління виробництвом, є джерелом інформації, що стосується в основному перетворення матеріальних об'єктів у процесі виробництва продукції. Управління маркетингом створює та накопичує інформацію щодо ринкових потреб і способів їх

задоволення. Управління фінансами створює інформацію, пов'язану з формуванням грошових фондів і рухом грошових потоків. Юридичний відділ є джерелом інформації стосовно нормативно-правової бази господарської діяльності. Управління персоналом акумулює інформацію щодо особистих якостей, кваліфікаційних, а також психологічних характеристик працівників підприємства, способів мотивації персоналу тощо. Проте будь-яка із зазначених складових може також створювати інформацію, що виходить за рамки її функцій.

Система управління інтелектуальною власністю повинна координувати процес руху інформації, необхідної для формування інтелектуальних продуктів. Виділена система повинна служити фільтром, перетворювачем і накопичувачем інформації саме про інтелектуальні продукти, тобто своєрідним посередником між усіма елементами зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. У даному випадку вся інформація про інтелектуальні продукти буде поступати до системи управління інтелектуальною власністю, а після обробки інформаційного потоку – до відповідних підрозділів системи управління підприємством. При цьому, до зазначеного інформаційного потоку буде враховано і застосовано заходи, направлені на недопущення розголошення конфіденційної інформації та виникнення недобросовісної конкуренції.

Таким чином, обґрунтовано необхідність створення окремої структури управління інтелектуальною власністю та визначено її місце у складі системи управління підприємством. Поряд з цим виникає необхідність побудови структури управління підприємством, що включає систему управління інтелектуальною власністю.

На підставі зазначеного вище визначимо основні завдання, вирішення яких повинна забезпечувати система управління інтелектуальною власністю підприємства. Основними стратегічними завданнями системи управління інтелектуальною власністю підприємства є:

- ✦ визначення основних напрямів політики у сфері створення та використання інтелектуальної власності підприємства;
- ✦ створення організаційно-методичної бази управління інтелектуальною власністю;
- ✦ визначення основних напрямів формування та розвитку людського капіталу;
- ✦ забезпечення необхідних умов та мотивації винахідницької активності персоналу;
- ✦ впровадження ефективних механізмів щодо використання об'єктів інтелектуальної власності;
- ✦ створення інформаційної бази управління інтелектуальною власністю.

Проаналізуємо основні функції, які повинна виконувати система управління інтелектуальною власністю підприємства (рис. 3).

Основною функцією системи є ефективне управління інтелектуальною власністю підприємства, що включає управління створенням інтелектуальних продуктів та управління портфелем об'єктів інтелектуальної власності, який формується з інтелектуальних продуктів, створених безпосередньо підприємством, а також прав на об'єкти інтелектуальної власності, придбаних у третіх осіб. Управління створенням і використанням об'єктів інтелектуальної власності є неможливим без використання організаційно-методичної бази управління. Тому функція управління інтелектуальною власністю підприємства повинна також включати управління організаційно-методичною базою, що передбачає її розробку та вдосконалення. Крім того, успішна реалізація вищезазначених функцій потребує відповідного інформаційного забезпечення та комунікаційної мережі. Тобто ще однією важливою функцією управління інтелектуальною власністю підприємства є управління інформаційним забезпеченням та комунікаціями.



Рис. 3. Системи управління інтелектуальною власністю підприємства

Усі виділені складові системи управління інтелектуальною власністю підприємства мають завданням створення необхідних умов для найбільш ефективного управління створенням і використанням інтелектуальних продуктів. Тому кожна із зазначених складових має відповідний набір функцій, виконання яких забезпечує успішну роботу всієї системи управління інтелектуальною власністю (табл. 1) [16].

При цьому основними видами діяльності системи управління портфелем прав інтелектуальної власності в процесі виконання вищезазначених функцій є:

- ✦ виявлення інтелектуальних продуктів, що потребують правової охорони;
- ✦ визначення форм та методів правової охорони об'єктів інтелектуальної власності;
- ✦ оформлення прав інтелектуальної власності;
- ✦ розробка методичних та організаційних заходів для захисту товарних ринків, на які орієнтоване підприємство;
- ✦ формування науково-технічних напрямів і відповідних їм портфелів об'єктів інтелектуальної власності з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку;
- ✦ врахування взаємних інтересів винахідників і підприємства;
- ✦ вибір оптимальних методик вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності;
- ✦ проведення аналізу можливих напрямів використання об'єктів інтелектуальної власності та прийняття рішення щодо найбільш вигідного для підприємства.

Для забезпечення отримання максимальної вигоди від комерціалізації інтелектуальної власності підприємства необхідно здійснювати аналіз ступеня використання таких об'єктів всередині підприємства і переваг від такого використання та прогнозування доходу від їх реалізації третім особам (вартісна оцінка, моніторинг комерційного

Таблиця 1

Зміст складових системи управління інтелектуальною власністю підприємства

№	Складові системи	Зміст складових
1	Управління створенням інтелектуальних продуктів	<ul style="list-style-type: none"> - Розроблення програм і визначення напрямів створення інтелектуальних продуктів; - створення умов для генерації нових ідей, винахідництва та раціоналізаторства; - прогнозування потреби людського капіталу; - виявлення потенціалу працівників; - забезпечення мотивації творчої активності; - здійснення заходів щодо розвитку взаєморозуміння та взаємодії в колективі, розвитку лідерства
2	Управління організаційно-методичною базою інтелектуальної власності	<ul style="list-style-type: none"> - Координація дій всіх працівників, задіяних у процесі управління інтелектуальною власністю за рахунок формалізації та регламентації процедур, опису та представлення їх у вигляді документів; - забезпечення узгодженості різнопланової діяльності працівників, направленої на створення єдиної інформаційно-інтелектуальної бази підприємства; - регламентація прав та відповідальності працівників
3	Управління інформаційним забезпеченням та комунікаціями	<ul style="list-style-type: none"> - Формування системи методів і способів збору, передачі, накопичення, обробки, зберігання та використання внутрішньої інформації та зовнішньої інформації всередині підприємства; - передача внутрішньої інформації до зовнішнього середовища; - розробка та використання технологій отримання, обробки, аналізу та інтерпретації первинної інформації; - управління інформаційними потоками; - формування і підтримання інформаційної бази підприємства; - розробка методів і способів раціонального використання інформаційної бази; - моніторинг і врахування змін факторів зовнішнього середовища та реалізація заходів з попередження витoku комерційної інформації у зовнішнє середовище
4	Управління портфелем об'єктів інтелектуальної власності	<ul style="list-style-type: none"> - Формування портфеля прав інтелектуальної власності відповідно до стратегії підприємства; - забезпечення ефективної охорони і захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності; - проведення аудиту інтелектуальної власності підприємства; - забезпечення умов для ефективного використання інтелектуальних продуктів в господарській діяльності підприємства; - проведення вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності та аналіз їх комерційного потенціалу; - забезпечення отримання максимальної вигоди при передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності

потенціалу об'єктів інтелектуальної власності). Залежно від цього здійснюється вибір між зовнішніми та внутрішніми напрямками використання прав на об'єкти інтелектуальної власності. У зв'язку з цим особлива роль у числі функцій цієї складової системи управління відведена аналізу та оцінці ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності, а також моніторингу їх комерційного потенціалу. Також важливою функцією зазначеної складової системи є перетворення зовнішніх і внутрішніх інформаційних потоків на інструменти підвищення ефективності та максимізації задоволення ринкових потреб. Це досягається за рахунок збору, оброблення та аналізу інформації про потреби ринку за рахунок забезпечення відповідності політики комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності потребам клієнтів та інтересам самого підприємства.

Система управління інформаційним забезпеченням і комунікаціями має завданням акумулювати інформаційні ресурси, необхідні для створення інтелектуальних продуктів та їх ефективного використання, а також координувати інформаційні потоки, що здійснюються між складовими системи управління підприємством і зовнішнім середовищем, у тому числі недопущення витоку секретної інформації. При цьому раціоналізація використання інформаційних ресурсів залежить від реалізації таких функцій даної системи: виділення каналів для спеціальної інформації; групування інформації за ступенем важливості та секретності; визначення умов доступу до певних баз даних. Найважливішою функцією системи є створення та удосконалення зовнішніх і внутрішніх комунікаційних каналів, а також забезпечення їх ефективного використання.

Таким чином, у складі системи управління інтелектуальною власністю, відповідно до поставлених завдань, було виділено такі складові: управління створенням інтелектуальних продуктів (управління НДДКР, управління розвитком творчого та інноваційного потенціалу працівників); управління портфелем об'єктів інтелектуальної власності, що включає управління формуванням і захистом портфеля інтелектуальної власності та управління використанням портфеля об'єктів інтелектуальної власності (управління інноваційною діяльністю та управління використанням об'єктів інтелектуальної власності в зовнішньому середовищі); управління організаційно-методичною базою інтелектуальної власності; управління інформаційним забезпеченням та комунікаціями. При цьому система управління інтелектуальною власністю підприємства не повинна дублювати функції систем управління, що існують на підприємстві. Як доводить практика, використання даної системи управління не потребує суттєвого збільшення кількості персоналу, тому, у порівнянні з результатами, які вона забезпечує, її використання є ефективним.

ВИСНОВКИ

Інтелектуальний капітал не може існувати поза окремим підприємством та незалежно від його стратегії. Інтелектуальний капітал, що є ключовим для одного виду економічної діяльності, може не мати ніякої користі для іншого. Крім того, слід зазначити, що при визначенні інтелектуального капіталу мова йде не про всі знання взагалі. Дане поняття включає лише прикладні знання, що можуть бути капіталізовані.

На основі проведених досліджень можна зазначити, що успішний розвиток підприємства та його високі фінан-

сові результати знаходяться в прямій залежності від заходів, впровадження яких забезпечується наявністю інтелектуальних ресурсів. Завданням визначеної системи управління є забезпечення належного виконання специфічних функцій, пов'язаних з управлінням інтелектуальною власністю підприємства. Крім того, система управління інтелектуальною власністю виступає в ролі координуючого центру, що має забезпечити узгодженість дій всіх існуючих складових системи управління підприємством, де це стосується створення та використання інтелектуальних продуктів.

Інформація, знання і технології стають основним стратегічним ресурсом, а світ стає єдиним ринком знань і технологій, успішно здійснювати торгівлю якими можна, лише безперервно створюючи нові. Розробка нових технологій, виробництво на їх основі товарів і послуг, розширення міжнародної інтеграції в цій сфері та вихід з ними на світовий ринок стали для більшості розвинутих країн стратегічною моделлю, основою економічного зростання. Країни, не здатні забезпечити необхідний рівень інноваційного потенціалу, будуть приречені на глибоку залежність від зовнішніх фінансових і технологічних ресурсів і збережуть за собою функції сировинних джерел.

Таким чином, у сучасних умовах, проблеми цілеспрямованого і ефективного створення, мобілізації та використання інтелектуальних факторів функціонування підприємства значно актуалізуються як в рамках національної економіки, так і в глобальному масштабі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг / Пер. с англ. – С-Пб.: Питер, 2001. – 288 с.
2. Бутнік-Сіверський О. Б. Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт / О. Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2003. – № 5. – С. 3 – 12.
3. Зинов В. Г. Управление интеллектуальной собственностью: учеб. пособие. / В. Г. Зинов. – М.: Дело, 2003. – 512 с.
4. Козырев А. Н. Интеллектуальный капитал: новая парадигма оценки бизнеса и нематериальных активов / А. Н. Козырев // Аналитический вестник. – 2001. – № 1. – С. 3 – 10.
5. Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом / Л. И. Лукичева. – 3-е изд., стереотип. – М.: Омега-Л, 2009. – 560 с.
6. Чухно А. А. Интеллектуальный капитал: сущность, формы та закономірності розвитку / А. А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 48 – 55.
7. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Л. Эдвинссон. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 234 с.
8. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон / Пер с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
9. Курило Л. І. Класифікація та структура інтелектуального капіталу / Л. І. Курило // Вісник сумського національного аграрного університету. – 2010. – № 1. – С. 3 – 12. – (Серія «Фінанси і кредит»).
10. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія / О. В. Кендюхов. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 363 с.
11. Леонтьев Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Леонтьев. – М.: Акционер, 2002. – 200 с.

- 12. Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит / Пер. с англ. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 654 с.
- 13. Стюарт Томас А.** Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Томас А. Стюарт / Пер. с англ. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
- 14. Свейби К. Э.** Растущая роль координации модели производства знаний / К. Э. Свейби [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>
- 15. Морозов О.** Система управління інтелектуальним капіталом підприємства як механізм захисту прав інтелектуаль-

- ної власності / О. Морозов // Інтелектуальна власність. – 2008. – № 1. – С. 43 – 52.
- 16. Нонака И.** Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи. – М.: Олимп-Бизнес, 2011. – 384 с.
- 17. Тис Дж.** Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы / Дж. Тис // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 1. – С. 12 – 17.

УДК 338.45:654:330.131.7(477)

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

МИРОШНИЧЕНКО Ю. В., НАДОЛЬКО А. В.

УДК 338.45:654:330.131.7(477)

Мирошниченко Ю. В., Надолько А. В. Управление предпринимательскими рисками в условиях нестабильности экономической среды

В статье проанализировано положение организации в современных условиях становления новых конкурентных отношений между субъектами хозяйственной деятельности и перехода к модели рыночной экономики, обоснована актуальность исследований, посвященных методам управления предпринимательскими рисками. В данной работе проанализированы факторы, влияющие на уровень риска, а также исследованы экономические методы защиты от риска и предложено свое определение данной категории. В статье ставится задача усовершенствования систематизированной классификации методов управления предпринимательскими рисками. В результате проведенного анализа авторами была предложена усовершенствованная систематизированная классификация методов управления рисками и обоснована эффективность ее использования.

Ключевые слова: риск, методы управления рисками, систематизированная классификация методов управления рисками.

Табл.: 2. **Библ.:** 12.

Мирошниченко Юрий Викторович – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)

E-mail: yuriy.inst@rambler.ru

Надолько Анастасия Владимировна – магистрант, кафедра менеджмента, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)

E-mail: nastja_n_v@mail.ru

УДК 338.45:654:330.131.7(477)

Мирошниченко Ю. В., Надолько А. В. Управління підприємницькими ризиками в умовах нестабільності економічного середовища

У статті проаналізовано стан організацій у сучасних умовах становлення нових конкурентних відносин між суб'єктами господарської діяльності та переходу до моделі ринкової економіки, обґрунтовано актуальність досліджень, присвячених методам управління підприємницькими ризиками. У даній роботі проаналізовано фактори, що впливають на рівень ризику, а також досліджено економічні методи захисту від ризику та запропоновано власне визначення даної категорії. У статті постає задача вдосконалення систематизованої класифікації методів управління підприємницькими ризиками. У результаті проведеного аналізу авторами було запропоновано вдосконалену систематизовану класифікацію методів управління ризиками та обґрунтовано ефективність її використання.

Ключові слова: ризик, методи управління ризиками, систематизована класифікація методів управління ризиками.

Табл.: 2. **Бібл.:** 12.

Мирошниченко Юрій Вікторович – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)

E-mail: yuriy.inst@rambler.ru

Надолько Анастасія Володимирівна – магістрант, кафедра менеджменту, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)

E-mail: nastja_n_v@mail.ru

UDC 338.45:654:330.131.7(477)

Miroshnichenko Y. V., Nadolko A. V. Managing Entrepreneurial Risks under Conditions of Instability of Economic Environment

The article analyses the state of an organisation under modern conditions of establishment of new competitive relations between subjects of economic activity and transition to the model of market economy, justifies urgency of studies devoted to methods of entrepreneurial risk management. The article analyses factors that influence the risk level and offers own definition of this category. The article sets the task of improvement of the systemised classification of entrepreneurial risk management methods. In the result of the conducted analysis, the authors offered an improved systemised classification of risk management methods and justifies efficiency of its use.

Key words: risk, risk management methods, systemised classification of risk management methods.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 12.

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

E-mail: yuriy.inst@rambler.ru

Nadolko Anastasiya V. – Graduate Student, Department of Management, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kiyv National University of Trade and Economics (prov. Otakara Yarosha, 8, Kharkiv, 61045, Ukraine)

E-mail: nastja_n_v@mail.ru

- 12. Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит / Пер. с англ. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 654 с.
- 13. Стюарт Томас А.** Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Томас А. Стюарт / Пер. с англ. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
- 14. Свейби К. Э.** Растущая роль координации модели производства знаний / К. Э. Свейби [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>
- 15. Морозов О.** Система управління інтелектуальним капіталом підприємства як механізм захисту прав інтелектуаль-

- ної власності / О. Морозов // Інтелектуальна власність. – 2008. – № 1. – С. 43 – 52.
- 16. Нонака И.** Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи. – М.: Олимп-Бизнес, 2011. – 384 с.
- 17. Тис Дж.** Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы / Дж. Тис // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 1. – С. 12 – 17.

УДК 338.45:654:330.131.7(477)

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

МИРОШНИЧЕНКО Ю. В., НАДОЛЬКО А. В.

УДК 338.45:654:330.131.7(477)

Мирошниченко Ю. В., Надолько А. В. Управление предпринимательскими рисками в условиях нестабильности экономической среды

В статье проанализировано положение организации в современных условиях становления новых конкурентных отношений между субъектами хозяйственной деятельности и перехода к модели рыночной экономики, обоснована актуальность исследований, посвященных методам управления предпринимательскими рисками. В данной работе проанализированы факторы, влияющие на уровень риска, а также исследованы экономические методы защиты от риска и предложено свое определение данной категории. В статье ставится задача усовершенствования систематизированной классификации методов управления предпринимательскими рисками. В результате проведенного анализа авторами была предложена усовершенствованная систематизированная классификация методов управления рисками и обоснована эффективность ее использования.

Ключевые слова: риск, методы управления рисками, систематизированная классификация методов управления рисками.

Табл.: 2. **Библ.:** 12.

Мирошниченко Юрий Викторович – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)

E-mail: yuriy.inst@rambler.ru

Надолько Анастасия Владимировна – магистрант, кафедра менеджмента, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)

E-mail: nastja_n_v@mail.ru

УДК 338.45:654:330.131.7(477)

Мирошниченко Ю. В., Надолько А. В. Управління підприємницькими ризиками в умовах нестабільності економічного середовища

У статті проаналізовано стан організацій у сучасних умовах становлення нових конкурентних відносин між суб'єктами господарської діяльності та переходу до моделі ринкової економіки, обґрунтовано актуальність досліджень, присвячених методам управління підприємницькими ризиками. У даній роботі проаналізовано фактори, що впливають на рівень ризику, а також досліджено економічні методи захисту від ризику та запропоновано власне визначення даної категорії. У статті постає задача вдосконалення систематизованої класифікації методів управління підприємницькими ризиками. У результаті проведеного аналізу авторами було запропоновано вдосконалену систематизовану класифікацію методів управління ризиками та обґрунтовано ефективність її використання.

Ключові слова: ризик, методи управління ризиками, систематизована класифікація методів управління ризиками.

Табл.: 2. **Бібл.:** 12.

Мирошниченко Юрій Вікторович – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)

E-mail: yuriy.inst@rambler.ru

Надолько Анастасія Володимирівна – магистрант, кафедра менеджменту, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)

E-mail: nastja_n_v@mail.ru

UDC 338.45:654:330.131.7(477)

Miroshnichenko Y. V., Nadolko A. V. Managing Entrepreneurial Risks under Conditions of Instability of Economic Environment

The article analyses the state of an organisation under modern conditions of establishment of new competitive relations between subjects of economic activity and transition to the model of market economy, justifies urgency of studies devoted to methods of entrepreneurial risk management. The article analyses factors that influence the risk level and offers own definition of this category. The article sets the task of improvement of the systemised classification of entrepreneurial risk management methods. In the result of the conducted analysis, the authors offered an improved systemised classification of risk management methods and justifies efficiency of its use.

Key words: risk, risk management methods, systemised classification of risk management methods.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 12.

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

E-mail: yuriy.inst@rambler.ru

Nadolko Anastasiya V. – Graduate Student, Department of Management, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kiyv National University of Trade and Economics (prov. Otakara Yarosha, 8, Kharkiv, 61045, Ukraine)

E-mail: nastja_n_v@mail.ru

В условиях становления новых конкурентных отношений между субъектами хозяйственной деятельности и перехода к модели рыночной экономики усиливается влияние рисков на эффективность деятельности предприятия. Это связано с изменением концептуальной роли государства в управлении экономикой, которое выступает регулятором и контролёром отношений между хозяйствующими субъектами, однако не берёт на себя предпринимательские риски. В данных условиях повышается значение учёта рисков, которые являются факторами поступательного развития экономической системы в целом. Повышенный уровень риска, присущий отечественной предпринимательской деятельности, обусловлен не только неблагоприятными экономическими условиями, но и реальными возможностями субъектов хозяйствования реализовать наиболее эффективные мероприятия управления рисками.

В последнее десятилетие научная и практическая проблематика риск-менеджмента была исследована многими отечественными и зарубежными учёными: О. И. Ястремский, А. Д. Штефанюк, О. А. Устенко, А. В. Глуценко, А. А. Гришко, А. Т. Альгин, Г. Б. Клейнер, И. Т. Балабанов, В. В. Черкасов, К. Хларден, Р. Хит, В. Романов, Л. Н. Тепман и др. Их научные труды посвящены исследованию сущности предпринимательского риска, факторов и причин его появления, методов оценки, измерения и регулирования степени риска.

Однако в существующей научной литературе недостаточно внимания уделяется исследованиям, связанным с комплексным процессом управления рисками, с систематизацией классификации методов управления предпринимательскими рисками, внедрение которой даст наиболее оптимальные результаты.

Разработка и внедрение эффективной системы управления рисками даёт возможность субъекту хозяйственной деятельности стабильно функционировать на рынке и приобретать конкурентные преимущества, несмотря на значительное влияние политических, экономических и социальных факторов.

Основной задачей данного исследования является обоснование теоретико-методических основ и усовершенствование подходов оценки и управления предпринимательскими рисками в процессе их функционирования в условиях нестабильности экономической среды.

Основными предпосылками появления риска в деятельности современных предприятий являются: случайность, отсутствие информации, несовершенное кадровое и техническое обеспечение, столкновение интересов разных субъектов хозяйственной деятельности.

На основании анализа научных трудов были рассмотрены следующие трактовки понятия риска как экономической категории.

«Риск – потенциальная, численно измеримая возможность потери, неопределённость, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий», – определяет понятие риска Гранатуров В. М. [10].

Автор многочисленных работ, посвящённых изучению рисков, Миэринь Л. А. трактует понятие риска как: «вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступления планируемых доходов и прибыли» [11].

Филиппов Л. А. и Филиппов М. А. понимают риск как: «вероятность потери ценностей (финансовых, политических, социальных ресурсов) в результате деятельности, если обстановка и условия проведения деятельности будут

меняться в направлении, отличном от предусмотренного планами и расчетами» [12].

Альгин А. П. предлагает следующее определение риска: «Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределённости в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели» [9].

Анализ приведенных работ позволил выявить характерные особенности предпринимательского риска: вероятностный характер риска, взаимосвязь неопределённости и риска, наличие влияния контролируемых и неконтролируемых факторов риска.

На основании изучения и обобщения подходов различных авторов относительно понятия риска как экономической категории в данной работе предлагается следующее определение: «Риск – это объективно-субъективное понятие (как объективная категория – ограничивает действия субъекта хозяйствования; с субъективной позиции – своевременные и адекватные управленческие решения могут влиять на уровень риска), отражающее соотношение влияния различных факторов и альтернативности результатов деятельности субъекта предпринимательской деятельности».

Для успешного функционирования организации необходимо эффективно управлять рисками.

Управление рисками, риск-менеджмент (англ. *risk management*) – процесс принятия и выполнения управленческих решений, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию возможных потерь, вызванных его реализацией [6].

В риск-менеджменте принято выделять несколько ключевых этапов:

- ✦ выявление риска и оценка вероятности его реализации и масштаба последствий, определение максимально-возможного убытка;
- ✦ выбор методов и инструментов управления выявленным риском;
- ✦ разработка риск-стратегии с целью снижения вероятности реализации риска и минимизации возможных негативных последствий;
- ✦ реализация риск-стратегии;
- ✦ оценка достигнутых результатов и корректировка риск-стратегии.

Ключевым этапом риск-менеджмента считается этап выбора методов и инструментов управления риском.

В системе методов управления рисками предприятия основная роль принадлежит внутренним механизмам их нейтрализации.

Внутренние механизмы нейтрализации предпринимательских рисков представляют собой методы минимизации их негативных последствий, выбираемых и осуществляемых в рамках самого предприятия, путём защиты от наступления рискованных ситуаций либо путём снижения уровня риска.

Преимуществом использования внутренних механизмов нейтрализации рисков является высокая степень альтернативности принимаемых управленческих решений, которые исходят из конкретных условий осуществления деятельности предприятия и его возможностей, а также позволяют в наибольшей степени учесть влияние внутренних и внешних факторов на уровень рисков в процессе нейтрализации их негативных последствий.

Под внешними факторами понимаются те условия, которые предприниматель не может изменить, но должен учитывать, поскольку они оказывают влияние на функционирование хозяйствующего субъекта.

Внутренние факторы риска – это причины предпринимательских потерь внутри данного предприятия.

«Самый страшный враг – враг внутренний». Если внешнее влияние можно спрогнозировать и отразить, то внутренние факторы часто просто не заметны.

Внутренними причинами предпринимательских рисков часто являются несовершенство структуры фирмы, ошибки управления бизнесом, отсутствие у персонала мотивации на добросовестный труд и др.

В табл. 1 представлены факторы, оказывающие наиболее значимое влияние на уровень риска в финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

- ✦ сокращение времени нахождения в опасных зонах;
- ✦ уменьшение величины потенциальных потерь;
- ✦ дублирование операций, объектов и ресурсов;
- ✦ распределение риска по разным объектам;
- ✦ изоляция взаимозависимых факторов риска;
- ✦ сокращение вероятности событий;
- ✦ диверсификация активов и др.

Более подробно рассмотрим методы экономической защиты, которые включают:

- ✦ избежание риска;
- ✦ лимитирование концентрации риска;
- ✦ хеджирование;
- ✦ диверсификацию;
- ✦ страхование.

Избежание риска – это метод, который заключается в разработке таких мероприятий, которые полностью

Таблица 1

Факторы, влияющие на уровень предпринимательских рисков

Внешние		Внутренние
Прямого воздействия	Косвенного воздействия	
Законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность	Политические условия	Предприниматель, его уровень знаний, его личные характеристики
Внезапные действия государственных органов и учреждений	Экономическая обстановка в стране	Состав партнеров, их деловая активность, вклад в развитие предпринимательской деятельности
Налоговая система	Экономическое положение в секторах экономики	Состав наемных рабочих, их квалификация и материальное стимулирование
Конкуренция коммерсантов	Международные события	Организация управления и производства внутри предприятия
Коррупция и рэкет	Стихийные бедствия	Соблюдение законодательства

Для активного воздействия на факторы риска и защиты от них объектов риска используются методы управления предпринимательскими рисками.

В целом методы защиты от рисков могут быть классифицированы в зависимости от актуальности принимаемых управленческих решений:

- ✦ *дособытийные* – планируются и осуществляются заблаговременно;
- ✦ *послесобытийные* – планируются и осуществляются после того, как непредвиденное событие уже произошло, а также, в зависимости от объекта воздействия;
- ✦ *физическая защита* – использовании таких средств, как системы контроля качества продукции, защита данных от несанкционированного доступа;
- ✦ *экономическая защита* – прогнозирование уровня дополнительных затрат, оценка тяжести возможного ущерба, использование всего финансового механизма для ликвидации угрозы риска или его последствий [5].

В теории и практике системы управления предпринимательскими рисками рассмотрено более 40 методов снижения влияния риска на деятельность предприятия. Наиболее часто предприятия используют следующие методы:

- ✦ активное воздействие на факторы риска;
- ✦ охрана и физическая защита объектов риска;
- ✦ предотвращение риска;
- ✦ уклонение от риска;
- ✦ принятие риска;

исключают конкретный вид риска, однако лишают предприятие дополнительных источников формирования прибыли, а соответственно отрицательно влияют на темпы его экономического развития и эффективность использования собственного капитала.

Лимитирование концентрации риска – один из основных методов снижения риска, включающий разработку и установление на предприятии соответствующих внутренних нормативов в процессе внедрения финансовой политики, а также установление лимита по операциям, осуществляемым в зоне критического или катастрофического риска.

Хеджирование – это система заключения срочных контрактов и сделок, учитывающая вероятностные в будущем изменения обменных валютных курсов и преследующая цель избежать неблагоприятных последствий этих изменений, это механизм нейтрализации рисков по операциям на товарной или фондовой биржах.

Диверсификация – процесс распределения капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой, данный метод основан на разделении рисков, чтобы препятствовать их концентрации.

Страхование рисков – это защита имущественных интересов предприятия при наступлении страхового события специальными страховыми компаниями, а также *самострахование* – это метод снижения рисков, основанный на резервировании предприятием части своих ресурсов и позволяющий преодолеть негативные последствия, как правило, по однотипным рискам [7].

Данные методы оказывают наиболее значимое влияние на систему управления рисками, однако, как было отмечено выше, в современной научной литературе не уделено должного внимания разработке систематизированной классификации методов управления предпринимательскими рисками.

Таким образом, авторами была усовершенствована и систематизирована классификация методов управления предпринимательскими рисками. Систематизированная классификация методов управления рисками представлена в табл. 2.

3. Семченко К. С. Разработка механизма снижения коммерческих рисков в управлении системой ресурсобеспечения металлургических комплексов вторичным сырьём / К. С. Семченко, П. А. Бобылев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 12. – С. 12 – 14.

4. Дафт Р. Л. Теория организации : учебник / Р. Л. Дафт. – М. : ЮНИТИ, 2009. – 736 с.

5. Гончаренко Л. П. Риск-менеджмент : учеб. пособ. / Л. П. Гончаренко, С. А. Филин ; под ред. Е. А. Олейникова. – М. : КНОРУС, 2010. – 216 с.

Таблица 2

Систематизированная классификация методов управления рисками

Классификационный признак	Предназначение			Механизм защиты			По отношению к субъектам риска		Отрасль хозяйственной деятельности, в которой используется метод						По характеру использования		По типу направленности		
	Уменьшение	Увеличение	Удержание на уровне	Избежание риска	Договорное ограничение	Правовая защита	Самозащита	Внутренний	Внешний	Технологический	Социальный	Управленческий	Коммерческий	Правовой	Финансовый	Добровольный	Обязательный	Превентивный	Компенсационный
Диверсификация	+	+					+	+	+				+			+		+	+
Защита коммерческой тайны	+					+	+	+		+	+		+	+		+		+	
Консалтинг	+	+					+		+	+			+			+		+	
Лимитирование концентрации риска	+						+	+		+			+		+	+		+	
Патентирование	+					+		+	+					+		+			+
Самострахование	+							+							+	+			+
Создание фондов риска	+							+		+						+			+
Страхование	+				+				+					+	+	+			+
Хеджирование	+							+					+		+	+			+

ВЫВОДЫ

Таким образом, в ходе проведенного исследования можно сделать вывод, что экономические методы защиты от рисков являются одними из наиболее распространённых и значимых внутренних рычагов риск-менеджмента, который реализует коммерческую идеологию организации в части осуществления рискованных хозяйственных операций. Анализ и усовершенствование систематизированной классификации методов управления предпринимательскими рисками показали, что каждый из представленных методов имеют свои преимущества и недостатки, поэтому именно комплексное использование данных мероприятий обеспечит эффективное функционирование организации. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Риск-менеджмент / [Вяткин В. Н., Вяткин И. В., Гамза В. А. и др.] ; под ред. И. Юргенса. – М. : Дашков и К, 2003. – 512 с.
2. Шегда А. В. Ризики в підприємстві: оцінювання і управління : навч. посіб. / А. В. Шегда, М. В. Голованенко ; за ред. А. В. Шегди. – К. : Знання, 2008. – 271 с.

6. Ермасова Н. Б. Риск-менеджмент организации : учебно-практическое пособие / Н. Б. Ермасова. – М. : Дашков и Ко, 2012. – 380 с.

7. Уродовских В. Е. Управление рисками предприятия : учебное пособие / В. Е. Уродовских. — М. : Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2011.

8. Видяпин В. И. Экономическая теория : учебник для вузов / В. И. Видяпин, Г. П. Журавлева. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 51 с.

9. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. – М., 1989.

10. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В. М. Гранатуров. – М., 1999.

11. Миэринь Л. А. Основы рискологии / Л. А. Миэринь. – С-Пб., 1998.

12. Филиппов Л. А. Оценка риска по методу Вексикского / Л. А. Филиппов, М. Л. Филиппов. – Барнаул, 2000.

REFERENCES

Algin, A. P. *Risk i ego rol v obshchestvennoy zhizni* [Risk and its role in public life]. Moscow, 1989.

Daft, R. L. *Teoriia organizatsii* [Organization theory]. Moscow: YuNITI, 2009.

Ermasova, N. B. *Risk-menedzhment organizatsii* [Risk management организации]. Moscow: Dashkov i K, 2012.

Filippov, L. A., and Filippov, M. L. *Otsenka riska po metodu Veksitskogo* [Risk assessment method Veksitskogo]. Barnaul, 2000.

Goncharenko, L. P., and Filin, S. A. *Risk-menedzhment* [Risk management]. Moscow: KNORUS, 2010.

Granaturov, V. M. *Ekonomicheskiy risk: sushchnost, metody izmereniia, puti snizheniia* [Economic risk: the nature, measurement methods, ways to reduce]. Moscow, 1999.

Mierin, L. A. *Osnovy riskologii* [Basics riskologii]. St. Petersburg, 1998.

Semchenko, K. S., and Bobylev, P. A. "Razrabotka mekhanizma snizheniia kommercheskikh riskov v upravlenii sistemoy resursoo-

bespecheniia metallurgicheskikh kompleksov vtorichnym syrem" [Develop a mechanism to reduce commercial risk management system Resourcing metallurgical complexes secondary raw materials]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 12 (2012): 12-14.

Shehda, A. V., and Holovanenko, M. V. *Ryzyky v pidpriemny-tstvi: otsiniuvannia i upravlinnia* [Risks in business: evaluation and management]. Kyiv: Znannia, 2008.

Urodovskikh, V. E. *Upravlenie riskami predpriiitiia* [Enterprise Risk Management]. Moscow: Vuzovskiy uchebnik; INFRA-M, 2011.

Vidiapin, V. I., and Zhuravleva, G. P. *Ekonomicheskaiia teoriia* [Economic theory]. Moscow: INFRA-M, 2010.

Viatkin, V. N., Viatkin, I. V., and Gamza, V. A. *Risk-menedzhment* [Risk management]. Moscow: Dashkov i K, 2003.

УДК 005.31: 005.21

РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ВИБОРОМ ПІДПРИЄМСТВА

ЧЕЧЕТОВА-ТЕРАШВІЛІ Т. М.

УДК 005.31: 005.21

Чечетова-Терашвілі Т. М. Раціоналізація управління стратегічним вибором підприємства

У статті проаналізовано стан управління вітчизняними корпоративними підприємствами за такими ознаками: характер управління, функції управління, сфери діяльності, ефективність діяльності та пріоритетні напрями розвитку. Позначено проблеми невідповідності вимог висококонкурентного середовища й існуючих моделей управління. Проаналізовано процедуру формування управлінських компетенцій на рівні суб'єктів корпоративних відносин, в основі якої є визначення їх функцій, критеріїв ефективності діяльності. Визначено необхідність дослідження управлінських компетенцій через виділення суб'єктів корпоративного управління, повноваження яких окреслені цілями ефективного управління, захисту прав акціонерів, забезпечення дотримання захищених законом і міжнародними нормативними актами прав зацікавлених осіб, забезпечення своєчасного і правдивого розкриття інформації з усіх найважливіших питань, що стосуються діяльності АТ. Обґрунтовано комплекс заходів щодо пошуку ефективних рішень щодо накопичення і використання управлінських знань шляхом створення портфеля альтернатив відповідно до певних критеріїв.

Ключові слова: управління, комплекс заходів, вибір, стратегічне рішення, підприємство.

Рис.: 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 9.

Чечетова-Терашвілі Тетяна Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: docha@pisem.net

УДК 005.31: 005.21

Чечетова-Терашвілі Т. М. Раціоналізація управління стратегічним вибором підприємства

В статье проанализировано состояние управления отечественными корпоративными предприятиями по таким признакам: характер управления, функции управления, сферы деятельности, эффективность деятельности и приоритетные направления развития. Обозначены проблемы несоответствия требований высококонкурентной среды и существующих моделей управления. Проанализирована процедура формирования управленческих компетенций на уровне субъектов корпоративных отношений, в основе которой лежит определение их функций, критериев эффективности деятельности. Определена необходимость исследования управленческих компетенций через выделение субъектов корпоративного управления, полномочия которых очерчены целями эффективного управления, защиты прав акционеров, обеспечение соблюдения защищенных законом и международными нормативными актами прав заинтересованных лиц, обеспечения своевременного и правильного раскрытия информации по всем существенным вопросам, касающимся деятельности АО. Обоснован комплекс мероприятий по поиску эффективных решений по накоплению и использованию управленческих знаний путем создания портфеля альтернатив в соответствии с определенными критериями.

Ключевые слова: управление, комплекс мероприятий, выбор, стратегическое решение, предприятие.

Рис.: 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 9.

Чечетова-Терашвілі Тетяна Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: docha@pisem.net

UDC 005.31: 005.21

Chchetova-Terashvili T. M. Rationalisation of Management of Strategic Option of an Enterprise

The article analyses the state of management of domestic corporate enterprises by such features: nature of management, management functions, spheres of activity, efficiency of activity and priority directions of development. It outlines problems of non-correspondence of requirements of the highly competitive environment and existing models of management. It analyses the procedure of formation of managerial competences at the level of subjects of corporate relations, in the basis of which there is identification of their functions and criteria of efficiency of activity. It identifies a necessity of the study of managerial competences through allocation of corporate management subjects, authorities of which are outlined by goals of efficient management, protection of shareholders' rights, ensuring observation of rights of interested persons, protected by law and international regulatory rules, ensuring modern and correct disclosure of information by all existing issues that have to do with the JSC activity. It justifies a set of measures on the search for efficient decisions on accumulation and use of managerial knowledge by means of creation of a portfolio of alternatives in correspondence with certain criteria.

Key words: management, complex of measures, option, strategic decision, enterprise.

Рис.: 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 9.

Chchetova-Terashvili Tetyana M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: docha@pisem.net

Daft, R. L. *Teoriia organizatsii* [Organization theory]. Moscow: YuNITI, 2009.

Ermasova, N. B. *Risk-menedzhment organizatsii* [Risk management организации]. Moscow: Dashkov i K, 2012.

Filippov, L. A., and Filippov, M. L. *Otsenka riska po metodu Veksitskogo* [Risk assessment method Veksitskogo]. Barnaul, 2000.

Goncharenko, L. P., and Filin, S. A. *Risk-menedzhment* [Risk management]. Moscow: KNORUS, 2010.

Granaturov, V. M. *Ekonomicheskiy risk: sushchnost, metody izmereniia, puti snizheniia* [Economic risk: the nature, measurement methods, ways to reduce]. Moscow, 1999.

Mierin, L. A. *Osnovy riskologii* [Basics riskologii]. St. Petersburg, 1998.

Semchenko, K. S., and Bobylev, P. A. "Razrabotka mekhanizma snizheniia kommercheskikh riskov v upravlenii sistemoy resursoo-

bespecheniia metallurgicheskikh kompleksov vtorichnym syrem" [Develop a mechanism to reduce commercial risk management system Resourcing metallurgical complexes secondary raw materials]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 12 (2012): 12-14.

Shehda, A. V., and Holovanenko, M. V. *Ryzyky v pidpriemny-tstvi: otsiniuvannia i upravlinnia* [Risks in business: evaluation and management]. Kyiv: Znannia, 2008.

Urodovskikh, V. E. *Upravlenie riskami predpriiitiia* [Enterprise Risk Management]. Moscow: Vuzovskiy uchebnik; INFRA-M, 2011.

Vidiapin, V. I., and Zhuravleva, G. P. *Ekonomicheskaiia teoriia* [Economic theory]. Moscow: INFRA-M, 2010.

Viatkin, V. N., Viatkin, I. V., and Gamza, V. A. *Risk-menedzhment* [Risk management]. Moscow: Dashkov i K, 2003.

УДК 005.31: 005.21

РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ВИБОРОМ ПІДПРИЄМСТВА

ЧЕЧЕТОВА-ТЕРАШВІЛІ Т. М.

УДК 005.31: 005.21

Чечетова-Терашвілі Т. М. Раціоналізація управління стратегічним вибором підприємства

У статті проаналізовано стан управління вітчизняними корпоративними підприємствами за такими ознаками: характер управління, функції управління, сфери діяльності, ефективність діяльності та пріоритетні напрями розвитку. Позначено проблеми невідповідності вимог висококонкурентного середовища й існуючих моделей управління. Проаналізовано процедуру формування управлінських компетенцій на рівні суб'єктів корпоративних відносин, в основі якої є визначення їх функцій, критеріїв ефективності діяльності. Визначено необхідність дослідження управлінських компетенцій через виділення суб'єктів корпоративного управління, повноваження яких окреслені цілями ефективного управління, захисту прав акціонерів, забезпечення дотримання захищених законом і міжнародними нормативними актами прав зацікавлених осіб, забезпечення своєчасного і правдивого розкриття інформації з усіх найважливіших питань, що стосуються діяльності АТ. Обґрунтовано комплекс заходів щодо пошуку ефективних рішень щодо накопичення і використання управлінських знань шляхом створення портфеля альтернатив відповідно до певних критеріїв.

Ключові слова: управління, комплекс заходів, вибір, стратегічне рішення, підприємство.

Рис.: 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 9.

Чечетова-Терашвілі Тетяна Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: docha@pisem.net

УДК 005.31: 005.21

Чечетова-Терашвілі Т. М. Раціоналізація управління стратегічним вибором підприємства

В статье проанализировано состояние управления отечественными корпоративными предприятиями по таким признакам: характер управления, функции управления, сферы деятельности, эффективность деятельности и приоритетные направления развития. Обозначены проблемы несоответствия требований высококонкурентной среды и существующих моделей управления. Проанализирована процедура формирования управленческих компетенций на уровне субъектов корпоративных отношений, в основе которой лежит определение их функций, критериев эффективности деятельности. Определена необходимость исследования управленческих компетенций через выделение субъектов корпоративного управления, полномочия которых очерчены целями эффективного управления, защиты прав акционеров, обеспечение соблюдения защищенных законом и международными нормативными актами прав заинтересованных лиц, обеспечения своевременного и правильного раскрытия информации по всем существенным вопросам, касающимся деятельности АО. Обоснован комплекс мероприятий по поиску эффективных решений по накоплению и использованию управленческих знаний путем создания портфеля альтернатив в соответствии с определенными критериями.

Ключевые слова: управление, комплекс мероприятий, выбор, стратегическое решение, предприятие.

Рис.: 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 9.

Чечетова-Терашвілі Тетяна Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: docha@pisem.net

UDC 005.31: 005.21

Chchetova-Terashvili T. M. Rationalisation of Management of Strategic Option of an Enterprise

The article analyses the state of management of domestic corporate enterprises by such features: nature of management, management functions, spheres of activity, efficiency of activity and priority directions of development. It outlines problems of non-correspondence of requirements of the highly competitive environment and existing models of management. It analyses the procedure of formation of managerial competences at the level of subjects of corporate relations, in the basis of which there is identification of their functions and criteria of efficiency of activity. It identifies a necessity of the study of managerial competences through allocation of corporate management subjects, authorities of which are outlined by goals of efficient management, protection of shareholders' rights, ensuring observation of rights of interested persons, protected by law and international regulatory rules, ensuring modern and correct disclosure of information by all existing issues that have to do with the JSC activity. It justifies a set of measures on the search for efficient decisions on accumulation and use of managerial knowledge by means of creation of a portfolio of alternatives in correspondence with certain criteria.

Key words: management, complex of measures, option, strategic decision, enterprise.

Рис.: 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 9.

Chchetova-Terashvili Tetyana M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: docha@pisem.net

В умовах трансформації економіки України на ринкових засадах одним із основних факторів, що впливають на успішність діяльності суб'єктів господарювання, є ефективність менеджменту. Проведений аналіз чинного законодавства, оцінка діяльності вітчизняних підприємств сфери за допомогою економіко-статистичних методів виявив невідповідність вимог висококонкурентного середовища й існуючих моделей управління. Так, вони характеризуються:

- ✦ відсутністю єдиної методики оцінки компетенцій ключових суб'єктів корпоративного управління;
- ✦ несформованістю системи заходів для розвитку, навчання, підвищення кваліфікації носіїв управлінських знань та компетенцій;
- ✦ відсутністю методик оцінки пріоритетності та важливості напрямів формування та розвитку управлінських компетенцій;
- ✦ неузгодженістю методик оцінювання готовності персоналу до виконання стратегічних рішень;
- ✦ невизначеністю способів забезпечення контролю над прийняттям і реалізацією стратегічних рішень.

Для підвищення ефективності управління корпоративним підприємством необхідно враховувати такі ознаки: характер управління, функції управління, сфери діяльності, ефективність діяльності та пріоритетні напрями розвитку. Так, компетенції управління носять «загальний» характер та підпорядковані функціям, повноваженням, знанням, інтересам і мотивам учасників корпоративних відносин, їх структурування здійснюється за ознакою суб'єктів – учасників корпоративних відносин трьох рівнів: зацікавлених сторін на загальносуспільному рівні; корпоративного співробітництва та внутрішньому корпоративному рівні.

Безпосереднє управління діяльністю та забезпечення виконання інтересів «корпоративної спільноти» здійснюється на внутрішньому корпоративному рівні акціонерного товариства. Виходячи із закону України «Про акціонерні товариства» [1] максимізація прибутку АТ пов'язана з діяльністю менеджерів, що окреслюється їх безпосередніми функціями та повноваженнями: забезпечення руху підприємства в напрямку визначених акціонерами цілей; бачення перспектив розвитку підприємства, забезпечення ефективного функціонування підприємства та фінансової стійкості (ліквідності та платоспроможності, одержання позитивних фінансових результатів, зростання капіталу та дивідендів, збільшення обсягів реалізації), встановлення регламентованих форм і показників стратегічного планування, здійснення організаційних перетворень, спрямованих на адаптацію підприємства.

У загальному вигляді компетенції менеджера можуть розглядатися з позиції його здатності до вирішення управлінських проблем (пов'язана з концептуальністю, інноваційністю, творчістю та аналітичною спрямованістю мислення, орієнтацією на стратегію та прийняттям рішень) і здатності до лідерства. Здатність менеджера до лідерства проявляється через:

- ✦ *управління змінами* – обґрунтовує власникам і підлеглим загальну потребу в змінах; виражає своє бачення змін; здійснює зміни;
- ✦ *розділення відповідальності* – виражає позитивні очікування; делегує повноважень;
- ✦ *інформування* – встановлює чіткі та послідовні очікування та цілі; інформує колектив про стан справ;

- ✦ *командне лідерство* – вибудовує командну ефективність; надихає інших;
- ✦ *сприяння успіху підприємства*; здатності до міжкомандного співробітництва; роз'яснює бачення [2].

М. Спенсер вказує: «компетенції менеджерів є особливою підмножиною компетенцій впливу та дії» [3] (також мають назву: стратегічного впливу; управління враженнями). Компетенції впливу та дії формують «кластер», який відображає приховану турботу менеджера про ступінь його впливу на інших (потреба у владі) та визначає послідовність його дій. Для оцінки кластера використовують два виміри – кількість та складність дій, спрямованих на вплив на інших (основний вимір) і масштаб впливу (другорядний вимір). Другорядний вимір варіюється від впливу на одну людину, цілу компанію або навіть на зовнішнє середовище (міські, політичні, професійні організації та ін.). Кластер компетенцій впливу та дії пов'язан також з міжособовим розумінням і розумінням компанії.

До менеджерських компетенцій (компетенцій управління, лідера) Е. Холтон і С. Лінхам [4] відносять компетенції, пов'язані зі стратегічним мисленням і стратегічним управлінням – загальноорганізаційний рівень; плануванням та управлінням процесами – рівень процесів; оцінкою та ефективністю робітника – індивідуальний рівень.

В. Г. Герасимчук [5] характеризує компетенції менеджерів пропонує здійснювати через виділення компонентів, склад яких варіюється залежно від типу організації – традиційний/ виробництво/ маркетинг/ стратегічний/гнучкий. Це такі компоненти: способи розв'язання проблеми (спроби та помилки/вибір кращої альтернативи/творчість); процедура розв'язання проблеми (ієрархічна за відділами/ієрархічна в масштабі фірми/за проблемою); система управління (згідно зі статутом/фінансовий контроль, складання фінансового кошторису /довгострокове планування/ стратегічне планування і стратегічне управління/стратегічне управління, аналіз стратегічних рішень, управління кризовими ситуаціями); інформаційна система (неформальні прецеденти/минулі результати/екстраполяційний прогноз/спостереження за зовнішнім середовищем); організаційна структура (функціональна – децентралізована, дивізійна – програмно-цільова, матрична); винагорода та економічні стимули (стаж роботи/виконана робота/внесок у зростання/внесок у нововведення); визначення завдань(вузьке та конкретне/у категоріях функціональної відповідальності/у категоріях цілей); головні методи управління (аналіз трудових процесів; заміна устаткування; завантаження устаткування/аналіз показників; оцінка капіталовкладень; аналіз проблем/прогноз; оптимізація операції/аналіз альтернатив; аналіз можливостей придбання та об'єднання; аналіз, сценарії майбутнього; аналіз за методом Делі /мозкова атака); найважливіша функція на рівні корпорації (виробництво та фінанси/маркетинг та планування/нововведення, нові проекти НДДКР).

У свою чергу, забезпечення дотримання інтересів зацікавлених сторін знаходиться у компетенції наглядової ради, тобто наглядова рада виступає органом «консолідації, оформлення та представництва інтересів корпоративної спільноти». Такі повноваження наглядової ради виходять із самої її структури, а саме: з наявності в ній комітету з прав акціонерів і розкриття інформації. Крім того, наглядова рада координує діяльність менеджменту шляхом «затвердження положень, якими регулюються пи-

тання, пов'язані з діяльністю товариства», «обрання та відкликання повноважень голови і членів виконавчого органу», «затвердження умов цивільно-правових, трудових договорів, які укладатимуться з членами виконавчого органу, встановлення розміру їх винагороди», «прийняття рішення про відсторонення голови виконавчого органу від виконання його повноважень та обрання особи, яка тимчасово здійснюватиме повноваження голови виконавчого органу».

Відособленість корпоративного підприємства, зокрема АТ, як окремої юридичної особи обумовлює необхідність дослідження управлінських компетенцій через виділення суб'єктів корпоративного управління, повноваження яких окреслені цілями: ефективного управління, захисту прав акціонерів, забезпечення дотримання захищених законом і міжнародними нормативними актами прав зацікавлених осіб, забезпечення своєчасного і правдивого розкриття інформації з усіх найважливіших питань, що стосуються діяльності АТ. Ці суб'єкти представлені учасниками корпоративних відносин на внутрішньому організаційному рівні – наглядовою радою та менеджментом АТ. Основні ознаки функцій та повноважень наглядової ради та менеджменту координуються характером управління, функціями управління, сферою діяльності, заходами і програмами, що забезпечують ефективність роботи, та напрямками розвитку, що пов'язані з процесами управління та управлінськими важелями. Так, «кожен акт управління базується на припущеннях, узагальненнях і гіпотезах», що є характерними та специфічними для кожного управління [6, с. 4]. Отже компетенції наглядової ради та менеджменту АТ носять колективний характер, оскільки відображають сукупну колективну здатність до виконання певних задач і функцій: розробки та реалізації стратегії, організації управління, формування корпоративної культури та ін.

Формування управлінських компетенцій здійснюється на рівні суб'єктів корпоративних відносин, визначається їх функціями, критеріями ефективності діяльності. Розвиток управлінських компетенцій засновується на розробці відповідного підходу, що передбачає формування комплексу заходів, пов'язаних з накопиченням та використанням стратегічних знань з забезпечення балансу інтересів учасників корпоративного управління з інтересами підприємства, ефективного стратегічного управління і процедурних, декларативних і причинних знань підприємства. Розробка комплексу заходів передбачає пошук ефективних рішень щодо накопичення і використання управлінських знань підприємства шляхом створення портфелю альтернатив відповідно до певних критеріїв. Комбінування можливих варіантів рішень, вибір найкращих альтернатив здійсню-

ється за допомогою методів морфологічного дослідження [7]. Методи морфологічного дослідження є одним з прикладів реалізації системного підходу в творчому процесі.

Етапами реалізації морфологічного дослідження є морфологічний аналіз та морфологічний синтез. На етапі морфологічного аналізу здійснюється класифікація множин систем, що передбачає опис усіх систем, що мають відношення до досліджуваного класу. Другий етап – морфологічний синтез – ґрунтується на «оцінці опису різних систем досліджуваного класу і вибір тих, що в тому чи іншому приближенні відповідають умовам задачі. У результаті формується цілісний опис усієї досліджуваної системи з частин опису підсистем і відносин між ними» [8, с. 208]. Завдання морфологічного синтезу відрізняються широкою різноманітністю і класифікуються за різними ознаками. Під морфологією тут розуміється структурна форма системи. Множина варіантів опису представляється у вигляді морфологічної таблиці (рис. 1).

Морфологічні таблиці – це засіб представлення знань про множину соціально-економічних або організаційних систем. Морфологічна таблиця містить класифікаційні ознаки, за якими класифікуються рішення об'єктів даного класу, а також значення цих класифікаційних ознак. Як правило, класифікаційні ознаки записуються в лівому стовпці, а їх значення розміщуються правіше в тому ж ряду. У найпростішому випадку морфологічний метод передбачає побудову двомірної морфологічної таблиці: вибирають дві важливі характеристики системи, складають по кожній з них список можливих видів і форм, а потім будують таблицю, осями якої є ці списки. Клітки такої таблиці відповідають варіантам системи. У морфологічній таблиці на рис. 1 ланцюжком пов'язаних альтернатив показано один із варіантів системи, що вивчається. Загальна кількість можливих варіантів N , що складають морфологічну множину, розраховується як декартовий добуток множин альтернатив, складених кожним рядком морфологічної таблиці [4, с. 211]:

$$N = K_1 K_2 \dots K_l \dots K_L \quad (1)$$

де K_l – число способів (альтернатив) для реалізації l -ї функції; L – число всіх функцій.

Якість складання морфологічної таблиці багато в чому визначає кінцевий результат пошуку рішення проблеми. У цьому сенсі морфологічна класифікація в загальному вигляді являє собою поділ родового поняття у такий спосіб, що останнім можуть відповідати як множини відомих систем, так і множини потенційних варіантів, поява яких можлива у майбутньому.

При розробці морфологічної таблиці, що передбачає синтез раціональних варіантів за кількома критеріями, класифікаційні ознаки та їх значення повинні мати зміст, що дозволить оцінити їх кількісно. До подібних основоположних характеристик відносять функції або елементи, що їх реалізують. Оскільки компетенції підприємства визначаються функціями його економічної діяльності, а управлінські компетенції, відповідно, функціями членів наглядової ради та менеджерів, в морфологічному методі у якості досліджуваних характеристик розглядаємо елементи: забезпечення балансу інтересів учасників

Функція підсистеми (Φ_i)	Альтернативи для реалізації Φ_i	Число способів реалізації Φ_i
Φ_1	A_{11} A_{12} A_{13} ... A_{1K_1}	K_1
Φ_2	A_{21} A_{22} A_{23} ... A_{2K_2}	K_2
...
Φ_i	A_{i1} A_{i2} A_{i3} ... A_{iK_i}	K_i
...
Φ_L	A_{L1} A_{L2} A_{L3} ... A_{LK_L}	K_L

Рис. 1. Морфологічна таблиця [4, с. 210]

корпоративного управління з інтересами підприємства; стратегічне управління; методи та технології менеджменту; система знань підприємства та формалізоване відображення знань у планах, методиках, звітах тощо; забезпечення стійкого фінансово-економічного стану підприємства. Подальше дослідження здійснюється у напрямку визначення заходів, які відносяться до відповідних елементів.

Підприємство у своїй діяльності обмежено у часі та ресурсах, тому впровадження усіх запропонованих заходів одночасно стає практично неможливим для виконання. Прихильники ресурсного підходу [9] у своїх дослідженнях спираються на те, що для кожного рівня компетенцій розробляється портфель заходів, що містить комплекс альтернатив. Перший рівень компетенцій управління представлено здатностями підприємства до встановлення стратегічних цілей по задоволенню потреб ринку, виявленню перспективних ринкових сегментів, розробки нового продукту, що матиме велику споживацьку цінність, забезпеченню корпоративних інтересів. Указані здатності співвідносяться з компетенціями зацікавлених сторін на внутрішньому корпоративному рівні підприємства, а саме – з індивідуальними компетенціями членів наглядової ради.

Другий рівень – враховує здатності підприємства до ефективної реалізації стратегічних цілей; третій – здатності підприємства до ефективного управління функціональними сферами діяльності. Разом ці два рівні належать до індивідуальних компетенцій менеджерів. При цьому сфера управління включає: організацію праці, виконання адміністративних функцій, оцінку та контроль роботи підлеглих, обмін інформацією та комунікація та ін.

Альтернативи не можуть заперечувати одна одну, але вибір певних із них на конкретному етапі здійснюється в залежності від можливостей та цілей підприємства. Набір альтернативних заходів $x = \{x_j\} \subset X, j = 1, n$ та сукупність цільових функцій $f_i, i = 1, m$ формують модель проблеми морфологічного синтезу у вигляді:

$$f_i(x_j) \rightarrow \max, i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n}, \quad (2)$$

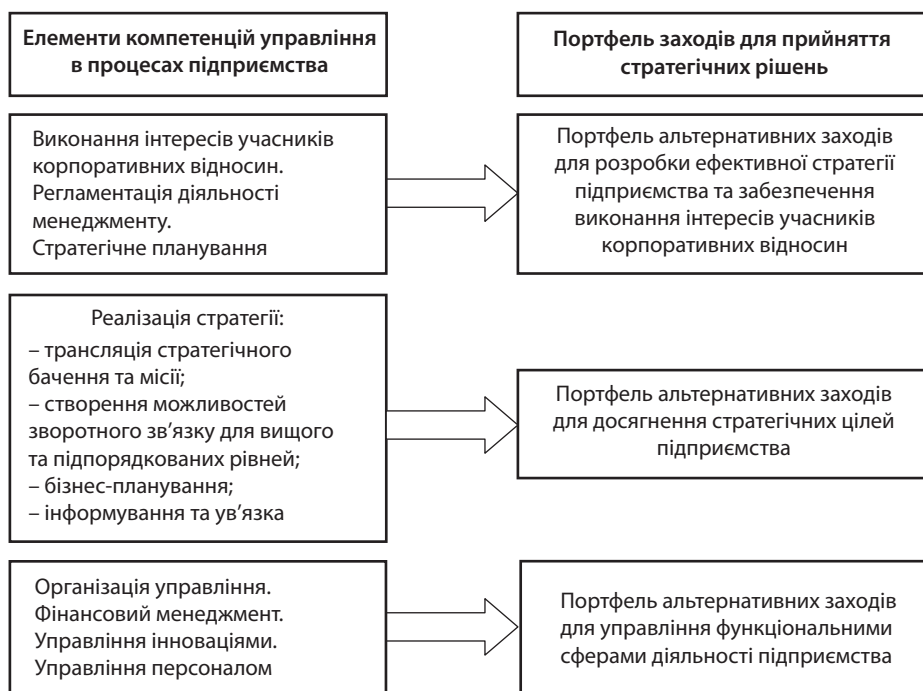


Рис. 2. Схема розробки портфелю заходів для раціоналізації прийняття стратегічних рішень

де m – кількість цільових функцій, $x = \{x_1, x_2, \dots, x_n\} \subset X$ – кінцева множина альтернатив, що містить n елементів x_j .

Можливі альтернативні заходи можуть бути розроблені на основі аналізу експертного оцінювання. За результатами відгуків експертів визначається відносна значущість альтернатив за певними критеріями. У дослідженні оцінка альтернативних заходів для усіх підсистем – компетенцій управління – здійснюється за єдиною множиною критеріїв. Використовувана структура критеріїв може являти собою один критерій, вектор критеріїв, ієрархічну структуру критеріїв. Оцінка значущості (ваги) критеріїв передбачає залучення експертів, якими в рамках дослідження виступають менеджери середньої ланки. Тут як пошукове завдання прийнято інтегральні значення критеріїв якості, що відносяться до альтернатив, які складають найкращий варіант, синтезований на основі адитивної цільової функції. Згідно з проведеними розрахунками кращий варіант складають альтернативи: розробка кодексу корпоративного управління; використання методів прогнозування розвитку підприємства; впровадження управлінських технологій на базі активізації діяльності персоналу; розробка та впровадження стандартів управління знаннями; регулярне проведення маркетингових досліджень.

Таким чином, розроблений підхід до раціоналізації стратегічного вибору підприємства включає експертне оцінювання компетенцій управління; пропозиції з формування стратегічних заходів щодо прийняття стратегічних рішень; вибір пріоритетного комплексу заходів щодо інтегрального критерію якості. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про акціонерні товариства». Редакція від 17.09.2008 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2008. – № 50-51. – 384 с.

- 2. Звонников В. И.** Контроль качества обучения при аттестации: компетентностный подход / В. И. Звонников, М. Б. Челышкова // Университетская книга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.litres.ru/pages/biblio_book
- 3. Лайл М.** Компетенции на работе / М. Лайл, М. Спенсер, С. Спенсер-мл. / Пер. с англ. – М. : HIPPO, 2005. – 384 с.
- 4. Holton E. F.** Performance-driven leadership development / In E. F. Holton III & Lynham, S.A. Developing High Performance Leadership Competency. Advances in Developing Human Resources, San Francisco: Berrett – Koehler, 2000, № 6. – pp. 1 – 16.
- 5. Герасимчук В. Г.** Стратегічне управління підприємством: графічне моделювання : навчальний посібник / В. Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 457 с.
- 6. Воронкова А. Е.** Корпорації: управління та культура : монографія / За заг. ред. д-ра. екон. наук, проф. А. Е. Воронкової. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.
- 7. Акимов С. В.** Модель морфологического множества уровня идентификации / С. В. Акимов // Труды учебных заведений связи. СПб. : ГУТ, 2005. – № 172. – С. 120 – 135.
- 8. Андрейчиков А. В.** Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – Москва : Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
- 9. Sanches R.** Understanding competence-based management. Identifying and managing five modes of competence / R. Sanches // Journal of Business Research, № 57, 2004. – P. 518 – 532.

REFERENCES

- Akimov, S.V. "Model morfologicheskogo mnozhestva urovnia identifikatsii" [Morphological level set model identification]. *Trudy uchebnykh zavedeniy svyazi*, no. 172 (2005): 120-135.
- Andreychikov, A. V., and Andreychikova, O. N. *Analiz, sintez, planirovaniye resheniy v ekonomike* [Analysis, synthesis, planning decisions in the economy]. Moskva: Finansy i statistika, 2001.
- Holton, E. F., and Lynham, S. A. "Performance-driven leadership development". *Developing High Performance Leadership Competency. Advances in Developing Human Resources*, no. 6 (2000): 1-16.
- Herasymchuk, V. H. *Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom: hrafichne modeliuvannia* [Strategic management: graphic design]. Kyiv: KNEU, 2000.
- Layl, M., Spenser, M., and Spenser, S. *Kompetentsii na rabote* [Competence at work]. Moscow: NIPPO, 2005. [Legal Act of Ukraine] (2008).
- Sanches, R. "Understanding competence-based management. Identifying and managing five modes of competence". *Journal of Business Research*, no. 57 (2004): 518-532.
- Voronkova, A. E. *Korporatsii: upravlinnia ta kultura* [Corporations: Control and culture]. Drohobych: Vymir, 2006.
- Zvonnikov, V. I., and Chelyshkova, M. B. "Kontrol kachestva obucheniia pri attestatsii: kompetentnostnyy podkhod" [Quality control training for certification: the competence approach]. http://www.litres.ru/pages/biblio_book

УДК 005.912

МОДЕЛЬ ІДЕАЛЬНОГО КЕРІВНИКА ВІДДІЛУ ПЕРСОНАЛУ

ЦЮРКО І. А.

УДК 005.912

Цюрко І. А. Модель ідеального керівника відділу персоналу

У статті розроблено модель керівника відділу персоналу, що наближається до ідеальної за класифікаційною ознакою «орієнтація на роботу з персоналом та орієнтація на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством». При побудові моделі «ідеального керівника» відділу персоналу було застосовано компетентісний підхід з використанням моделі компетенцій «20 граней». Методом анкетування працівників відділу персоналу заводу було проведено оцінювання директора з персоналу за моделлю компетенцій «20 граней». За результатами оцінки виявлено сильні та слабкі сторони в роботі керівника. Автором запропоновано виокремлювати чотири типи керівників: «ідеальний керівник», «комунікатор», «формаліст» і «потужний механізм». Відмінність між представленими типами керівників відділу персоналу залежить від того, наскільки вони у своїй роботі орієнтуються на роботу з персоналом і на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством.

Ключові слова: керівник відділу персоналу, компетентісний підхід, модель компетенцій «20 граней».

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Цюрко Інна Анатоліївна – кандидат економічних наук, викладач кафедри управління персоналом, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: fia-hneu@yandex.ru

УДК 005.912

Цюрко І. А. Модель ідеального керівника відділу персоналу

В статті розроблена модель керівника відділу персоналу, що наближається до ідеальної за класифікаційною ознакою «орієнтація на роботу з персоналом та орієнтація на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством». При побудові моделі «ідеального керівника» відділу персоналу було застосовано компетентісний підхід з використанням моделі компетенцій «20 граней». Методом анкетування працівників відділу персоналу заводу було проведено оцінювання директора з персоналу за моделлю компетенцій «20 граней». За результатами оцінки виявлено сильні та слабкі сторони в роботі керівника. Автором запропоновано виокремлювати чотири типи керівників: «ідеальний керівник», «комунікатор», «формаліст» і «потужний механізм». Відмінність між представленими типами керівників відділу персоналу залежить від того, наскільки вони у своїй роботі орієнтуються на роботу з персоналом і на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством.

Ключевые слова: руководитель отдела персонала, компетентностный подход, модель компетенций «20 граней».

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Цюрко Інна Анатоліївна – кандидат економічних наук, преподаватель, кафедра управления персоналом, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: fia-hneu@yandex.ru

UDC 005.912

Tsyurko I. A. Model of an Ideal Head of the Personnel Department

The article develops a model of the head of the personnel department, which aims at the ideal one by the classification property "orientation at the work with personnel and orientation at realization of the strategy of efficient enterprise management". When building the model of the "ideal head" of the personnel department, the article applied a competency approach with the use of the 20 dimensions competency model. Using the method of questioning the personnel department employees, the article conducts assessment of the head of the personnel department in accordance with the 20 dimensions competency model. The article reveals strengths and weaknesses in the work of the head by the results of the assessment. The author offers to allocate four types of managers: "ideal head", "communicator", "formalist" and "powerful mechanism". Differences between the presented types of the heads of the personnel department depends on how much they are oriented in their work at the work with the personnel and at realization of the strategy of efficient enterprise management.

Key words: head of personnel department, competency approach, 20 dimensions competency model.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

Tsyurko Inna A. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Personnel Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: fia-hneu@yandex.ru

2. Звонников В. И. Контроль качества обучения при аттестации: компетентностный подход / В. И. Звонников, М. Б. Челышкова // Университетская книга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.litres.ru/pages/biblio_book

3. Лайл М. Компетенции на работе / М. Лайл, М. Спенсер, С. Спенсер-мл. / Пер. с англ. – М.: HIPPO, 2005. – 384 с.

4. Holton E. F. Performance-driven leadership development / In E. F. Holton III & Lynham, S.A. Developing High Performance Leadership Competency. Advances in Developing Human Resources, San Francisco: Berrett – Koehler, 2000, № 6. – pp. 1 – 16.

5. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством: графічне моделювання : навчальний посібник / В. Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 457 с.

6. Воронкова А. Е. Корпорації: управління та культура : монографія / За заг. ред. д-ра. екон. наук, проф. А. Е. Воронкової. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.

7. Акимов С. В. Модель морфологического множества уровня идентификации / С. В. Акимов // Труды учебных заведений связи. СПб.: ГУТ, 2005. – № 172. – С. 120 – 135.

8. Андрейчиков А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – Москва : Финансы и статистика, 2001. – 368 с.

9. Sanches R. Understanding competence-based management. Identifying and managing five modes of competence / R. Sanches // Journal of Business Research, № 57, 2004. – P. 518 – 532.

REFERENCES

Akimov, S.V. "Model morfologicheskogo mnozhestva urovnia identifikatsii" [Morphological level set model identification]. *Trudy uchebnykh zavedeniy svyazi*, no. 172 (2005): 120-135.

Andreychikov, A. V., and Andreychikova, O. N. *Analiz, sintez, planirovaniye resheniy v ekonomike* [Analysis, synthesis, planning decisions in the economy]. Moskva: Finansy i statistika, 2001.

Holton, E. F., and Lynham, S. A. "Performance-driven leadership development". *Developing High Performance Leadership Competency. Advances in Developing Human Resources*, no. 6 (2000): 1-16.

Herasymchuk, V. H. *Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom: hrafichne modeliuvannia* [Strategic management: graphic design]. Kyiv: KNEU, 2000.

Layl, M., Spenser, M., and Spenser, S. *Kompetentsii na rabote* [Competence at work]. Moscow: NIPPO, 2005.

[Legal Act of Ukraine] (2008).

Sanches, R. "Understanding competence-based management. Identifying and managing five modes of competence". *Journal of Business Research*, no. 57 (2004): 518-532.

Voronkova, A. E. *Korporatsii: upravlinnia ta kultura* [Corporations: Control and culture]. Drohobych: Vymir, 2006.

Zvonnikov, V. I., and Chelyshkova, M. B. "Kontrol kachestva obucheniia pri attestatsii: kompetentnostnyy podkhod" [Quality control training for certification: the competence approach]. http://www.litres.ru/pages/biblio_book

УДК 005.912

МОДЕЛЬ ІДЕАЛЬНОГО КЕРІВНИКА ВІДДІЛУ ПЕРСОНАЛУ

ЦЮРКО І. А.

УДК 005.912

Цюрко І. А. Модель ідеального керівника відділу персоналу

У статті розроблено модель керівника відділу персоналу, що наближається до ідеальної за класифікаційною ознакою «орієнтація на роботу з персоналом та орієнтація на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством». При побудові моделі «ідеального керівника» відділу персоналу було застосовано компетентісний підхід з використанням моделі компетенцій «20 граней». Методом анкетування працівників відділу персоналу заводу було проведено оцінювання директора з персоналу за моделлю компетенцій «20 граней». За результатами оцінки виявлено сильні та слабкі сторони в роботі керівника. Автором запропоновано виокремлювати чотири типи керівників: «ідеальний керівник», «комунікатор», «формаліст» і «потужний механізм». Відмінність між представленими типами керівників відділу персоналу залежить від того, наскільки вони у своїй роботі орієнтуються на роботу з персоналом і на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством.

Ключові слова: керівник відділу персоналу, компетентісний підхід, модель компетенцій «20 граней».

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Цюрко Інна Анатоліївна – кандидат економічних наук, викладач кафедри управління персоналом, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: fi-a-hneu@yandex.ru

УДК 005.912

Цюрко І. А. Модель ідеального керівника відділу персоналу

В статті розроблена модель керівника відділу персоналу, що наближається до ідеальної за класифікаційною ознакою «орієнтація на роботу з персоналом та орієнтація на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством». При побудові моделі «ідеального керівника» відділу персоналу було застосовано компетентісний підхід з використанням моделі компетенцій «20 граней». Методом анкетування працівників відділу персоналу заводу було проведено оцінювання директора з персоналу за моделлю компетенцій «20 граней». За результатами оцінки виявлено сильні та слабкі сторони в роботі керівника. Автором запропоновано виокремлювати чотири типи керівників: «ідеальний керівник», «комунікатор», «формаліст» і «потужний механізм». Відмінність між представленими типами керівників відділу персоналу залежить від того, наскільки вони у своїй роботі орієнтуються на роботу з персоналом і на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством.

Ключевые слова: руководитель отдела персонала, компетентностный подход, модель компетенций «20 граней».

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Цюрко Інна Анатоліївна – кандидат економічних наук, преподаватель, кафедра управления персоналом, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: fi-a-hneu@yandex.ru

UDC 005.912

Tsyurko I. A. Model of an Ideal Head of the Personnel Department

The article develops a model of the head of the personnel department, which aims at the ideal one by the classification property "orientation at the work with personnel and orientation at realization of the strategy of efficient enterprise management". When building the model of the "ideal head" of the personnel department, the article applied a competency approach with the use of the 20 dimensions competency model. Using the method of questioning the personnel department employees, the article conducts assessment of the head of the personnel department in accordance with the 20 dimensions competency model. The article reveals strengths and weaknesses in the work of the head by the results of the assessment. The author offers to allocate four types of managers: "ideal head", "communicator", "formalist" and "powerful mechanism". Differences between the presented types of the heads of the personnel department depends on how much they are oriented in their work at the work with the personnel and at realization of the strategy of efficient enterprise management.

Key words: head of personnel department, competency approach, 20 dimensions competency model.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

Tsyurko Inna A. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Personnel Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: fi-a-hneu@yandex.ru

Вимоги часу до ефективної роботи персоналу відображаються у володінні компетенціями у своїй сфері діяльності. У першу чергу ці вимоги стосуються управлінського складу персоналу. Отже, розглянемо питання володіння професійними компетенціями для керівника відділу персоналу.

Вивченню питань особливостей роботи керівників та управління персоналом на підприємстві в умовах гармонійного та всебічного розвитку особистості керівника та важливості його ролі в управлінні не тільки підприємством, а в першу чергу людьми, які складають основу успішності та злагодженості його роботи, присвятили свої праці вітчизняні та закордонні вчені.

Адізес І. досліджує питання ідеального керівника та у своїх працях зазначає, що «менеджмент – це доволі складний процес, щоб з ним могла впоратися одна людина» [1]; Симоненко С. проводить дослідження компетенцій успішних менеджерів в Росії [2]; Кузнецов І. Н. висвітлює питання ефективного керівника [3]; Латфулін Г. та Громова О. визначають важливість питань організаційної поведінки персоналу та керівників [4]; Анопченко Т. висвітлює питання етики та культури управління [5]. Учені, що у своїх працях приділяють увагу питанням управління персоналом і роботи відділу персоналу, такі: Кібанов А. [6], Абдурахманов К. [7], Шаталова Н. [8], Асмолова М. [9], Князева Є. [10]. Отенко І. [11] зазначає важливість використання компетентного підходу як методологічного базису для оцінки знань підприємств, які в свою чергу, очолюють керівники.

Застосування компетентного підходу з використанням моделі компетенцій до керівника відділу персоналу в умовах розвитку економіки знань пояснює актуальність теми дослідження та визначає мету роботи.

Метою статті є аналіз компетенцій в розвитку особистості керівника відділу персоналу та виявлення його компетентного рівня з подальшою розробкою моделі керівника відділу персоналу, що наближається до ідеальної.

Згідно з тлумачним словником російської мови Ожегова С. І. та Шведової Н. Ю. поняття «компетенція» і «компетентний» мають таке тлумачення:

«Компетенція. 1. Коло питань, в яких хто-небудь добре обізнаний. 2. Коло чийх-небудь повноважень. Ком-

петентний. 1. Знаючий, обізнаний, авторитетний в якій-небудь області. 2. Той, що володіє компетенцією» [12].

Виходячи з вищенаведеного, можемо зазначити, що керівник відділу персоналу повинен бути знаючим, обізнаним та авторитетним у сфері управління персоналом, а також володіти компетенцією або переліком компетенцій, що визначатимуть коло його безпосередніх повноважень.

Для визначення, наскільки керівник заводу є ідеальним керівником для своїх підлеглих у провадженні ним ефективного менеджменту персоналу, проведемо аналіз його особистості за моделлю компетенцій «20 граней», що включає 20 компетенцій, важливих для успішної роботи менеджера [4], і за отриманими результатами спробуємо побудувати модель «ідеального керівника».

Використання компетентного підходу дозволить визначити рівень володіння керівником переліком компетенцій, що спрямовані на успішну роботу підприємства та на ефективно управління колективом.

Модель «20 граней» передбачає аналіз і подальшу оцінку успішності роботи керівника відділу персоналу за 20 компетенціями, що поділені на 5 груп: управлінські навички, навички прийняття рішень, мотивація, індивідуальні риси та міжособистісні навички (рис. 1).

Отже, як наведено на рис. 1, кожену групу компетенцій складають чотири спеціальні компетенції, що відносяться до певної групи. Охарактеризуємо зміст кожної групи компетенцій та спеціальних компетенцій для окремих груп.

До спеціальних компетенцій групи «Управлінські навички» віднесено такі:

- ✦ *планування та організація* – побудова коротко- та довгострокових планів роботи з персоналом, вміння налагодити ефективну співпрацю персоналу підприємства для його успішної роботи в команді;
- ✦ *управління людьми* – здатність впливати на поведінку персоналу організації з використанням методів управління персоналом;
- ✦ *розвиток підлеглих* – вдосконалення професійних та особистих якостей працівників, що здійснюється за допомогою навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки кадрів;



Рис. 1. Модель компетенцій керівника відділу персоналу «20 граней»

- ✦ *лідерство* – наявність харизматичних рис характеру, що створює образ достойного керівника та лідера, який виступає авторитетом для своїх підлеглих.

Група компетенцій «Навички прийняття рішень» – це вміння визначати та ранжувати ступінь важливості та строковості справ, аналізувати та швидко реагувати на зміни, що відбуваються як всередині підприємства, так і на ринку взагалі.

До спеціальних компетенцій цієї групи належать:

- ✦ *аналіз проблем* – вміння чітко розуміти проблемні питання в роботі керівника відділу персоналу, розбирати проблеми на складові частини та виявляти причини, результати та наслідки до яких вони можуть призвести;
- ✦ *збір інформації* – освіченість щодо наявних джерел інформації, доступу до них та швидкості отримання необхідних даних;
- ✦ *комерційне мислення* – тип мислення, що виражається в прагматичному ставленні до роботи з орієнтацією на отриманням прибутку організації та мінімізації витрат. Дана компетенція враховує зміст компетенції збір інформації;
- ✦ *системність мислення* – вміння керівника відділу персоналу мислити не однобічно, а розглядати виникаючі проблемні ситуації крізь призму з різних боків, здійснюючи аналіз проблемних ситуацій, визначаючи фактори, що вплинули на їх виникнення, можливі стратегії їх вирішення та наслідки до яких вони можуть призвести. Системність мислення означає розгляд певного об'єкта, у даному випадку, проблемної ситуації як системи, що піддана впливу як з боку внутрішнього так і зовнішнього середовища.

До групи компетенцій «Мотивація» віднесено такі спеціальні компетенції:

- ✦ *ініціативність* – стремління людини, у даному випадку, керівника відділу персоналу виступати першим в генерації яких-небудь рішень з розвитку відділу, персоналу підприємства та організації в цілому, бажання прагнути до чогось кращого з висуванням першим своїх ідей для такого розвитку;
- ✦ *орієнтація на якість* – високопрофесійне виконання своїх повноважень з отриманням високих якісних показників в роботі з персоналом;
- ✦ *націленість на результат* – така організація роботи керівника та його відділу, де кожен працівник знає свої цілі і прагне їх досягти, що в свою чергу впливає на виконання загальної цілі підприємства;
- ✦ *саморозвиток* – вміння постійно вдосконалювати слабкі сторони своєї особистості, постійно прагнучи до навчання та отримання нової інформації, при критичному ставленні до себе, що проявляється в адекватній оцінці своїх можливостей, сильних і слабких сторін, особистих і професійних прагнень, інтересів.

Група компетенцій «Індивідуальні риси» також є важливою для керівника відділу персоналу та включає такі спеціальні компетенції:

- ✦ *стресостійкість* – можливості характеру керівника протистояти стресовим ситуаціям, легко їх переносити, а не концентруватися на них, щоб знову вирішувати інші питання в роботі керівника відділу персоналу. У сучасних умовах динамічного

розвитку зовнішнього середовища стресостійкість стає необхідною рисою характеру керівників;

- ✦ *адаптивність* – вміння швидко реагувати на зміни та не чинити їм опір, а вдало до них пристосовуватися;
- ✦ *відповідальність* – необхідність виконання своїх повноважень, а для керівника це проявляється в прийнятті на себе обов'язків за виконання не тільки своєї роботи, а й роботи працівників, відділу та організації в цілому. Отже, відповідальність керівника є більш широким поняттям, ніж відповідальність окремого працівника.
- ✦ *позитивне мислення* – вміння настроювати колектив працівників на позитивні результати роботи компанії на ринку в умовах нестійкості політичної, економічної та фінансової систем; для самого керівника наявність спеціальної компетенції «позитивне мислення» дає поштовх для прийняття конструктивних рішень та впевненість у своїх можливостях для роботи в умовах мінливості зовнішнього середовища.

Група компетенцій «Міжособистісні навички» включає спеціальні компетенції:

- ✦ *міжособистісне розуміння* – вміння побудувати діалог зі своїми підлеглими та вищим керівництвом з використанням у разі необхідності технік управління конфліктами та активного слухання співрозмовника для досягнення особистих цілей, цілей відділу персоналу та цілей організації;
- ✦ *робота в команді* – вміння розподілити колективну роботу між її членами, при цьому ефективна побудова командної роботи керівником призведе до отримання синергетичного ефекту, що полягає в наступному: результат загальної роботи всіх членів команди є більшим від суми того результату, який можна було отримати при роботі членів команди поодиночці;
- ✦ *переконлива комунікація* – володіння керівником технікою ведення переговорного процесу;
- ✦ *побудова взаємовідносин* – вміння керівника відділу персоналу викликати симпатію до себе та створити умови при яких працівники та сторонні організації почувалися комфортно при спілкуванні з ним. Такими рисами керівника, що сприяють побудові добрих взаємовідносин, є доброзичливість, ввічливість, вміння вислухати, дати потрібну пораду. Враховуючи українську ментальність, побудова взаємовідносин сприятиме вдалому налагодженню неформальних контактів, які є не менш важливим, ніж формальні в роботі керівника відділу персоналу.

Таким чином, модель компетенцій «20 граней» включає п'ять груп загальних компетенцій, що, у свою чергу, містять спеціальні компетенції, які формують високопрофесійного та відповідального керівника відділу персоналу, який має системне мислення та орієнтований не тільки на цілі організації з максимізації прибутку, а й на побудову взаємовідносин в команді з досягненням синергетичного ефекту від роботи її членів.

Базою дослідження в роботі є відділ персоналу ВАТ «Автрамат».

Запропонуємо працівникам відділу персоналу ВАТ «Автрамат» методом анкетування оцінити директора з персоналу за моделлю компетенцій «20 граней».

Якщо компетенція виражена сильно, потрібно поставити оцінку 5 балів, якщо відсутня – 1, оцінка 4 бали –

компетенція добре виражена, оцінка 3 – компетенція виражена на середньому рівні, оцінка 2 бали – компетенція слабо виражена. У процесі анкетування брали участь шість працівників відділу персоналу. Результати, що були отримані в процесі анкетування, такі (табл. 1).

Таблиця 1

Наявність та вираженість компетенцій директора з персоналу у ВАТ «Автрамат» за моделлю «20 граней» по результатах анкетування працівників відділу персоналу

Назва компетенції	Результати оцінювання директора з персоналу			
	Діапазон оцінки 1–2 бали – слабо виражена	Діапазон оцінки 3–4 бали – виражена середнє	Діапазон оцінки 5 балів – високий показник	Середній бал
Управлінські навички				
Планування і організація	–	3, 4, 4	5, 5, 5	4,3
Управління людьми	2	4, 4, 4	5, 5	4
Розвиток підлеглих	2, 2	3, 3, 3	5	3
Лідерство	–	3, 4, 4, 4	5, 5	4
Максимальна оцінка по блоку – 47	6	47	40	3,83
Мотивація				
Ініціативність	2, 2	3, 3	5, 5	3,3
Орієнтація на якість	–	3, 4, 4	5, 5, 5	4,3
Націленість на результат	–	3, 4, 4, 4	5, 5	4,2
Саморозвиток	–	3, 3, 3, 3, 4, 4	–	3,3
Максимальна оцінка по блоку – 52	4	52	35	3,78
Навички прийняття рішень				
Аналіз проблем	2	3, 4, 4, 4	5	3,7
Збір інформації	–	3, 3, 4, 4, 4	5	3,8
Комерційне мислення	–	4, 4, 4	5, 5, 5	4,5
Системність мислення	–	4, 4	5, 5, 5, 5	4,7
Максимальна оцінка по блоку – 53	2	53	45	4,2
Індивідуальні риси				
Стресостійкість	–	3, 3, 3, 4, 4, 4	–	3,5
Адаптивність	2, 2	3, 3, 4, 4	–	3
Відповідальність	–	4	5, 5, 5, 5, 5	4,8
Позитивне мислення	2	3, 3, 4, 4	5	3,5
Максимальна оцінка по блоку – 53	6	53	30	3,7
Міжособистісні навички				
Міжособистісне розуміння	2, 2	3, 3, 4, 4	–	3
Робота в команді	2	3, 3, 3, 4	5	3,3
Переконлива комунікація	–	3, 3, 3, 4, 4, 4	–	3,5
Побудова взаємовідносин	2	3, 3, 4, 4	5	3,5
Максимальна оцінка по блоку – 62	8	62	10	3,33
Підсумкова оцінка	Слабо виражена max 72 бали	Виражена середнє max 480 балів	Високий показник max 600 балів	–
Підсумкова оцінка за отриманими результатами	26	267	160	–
У % співвідношенні	5,74	58,94	35,32	–

Таким чином, ми отримали за кожним блоком компетенцій певну кількість балів оцінок респондентів. Керівник відділу персоналу ВАТ «Автрамат» за блоками компетенцій отримав такі бали: максимально 62 бали за Міжособистісні навички; Навички прийняття рішень та Індивідуальні риси – 53 бали; Мотивація – 52 бали; Управлінські навички – 47 балів.

Виходячи з результатів відповідей, що представлені відсотковим співвідношенням щодо вираженості кожного блоку компетенції у керівника відділу персоналу у ВАТ «Автрамат», зазначимо, що компетентнісний рівень керівника відповідає середньому рівню – 58,94% за результатами оцінок підлеглих по 5 блоках компетенцій моделі «20 граней», 35,32% оцінок визначили його як керівника з високим рівнем володіння компетенціями менеджера, при цьому 5,74% отриманих оцінок визначають керівника зі слабо вираженими компетенціями.

До слабо виражених компетенцій, які необхідно удосконалювати керівнику відділу персоналу, підлегли віднесли:

1. *Управлінські навички:* Управління людьми (16,7% відповідей), Розвиток підлеглих (33,3% відповідей).
2. *Мотивація:* Ініціативність (33,3% відповідей).
3. *Навички прийняття рішень:* Аналіз проблем (16,7% відповідей).
4. *Індивідуальні риси:* Адаптивність (33,3% відповідей), Позитивне мислення (16,7% відповідей).
5. *Міжособистісні навички:* Міжособистісне розуміння (33,3% відповідей); Робота в команді (16,7% відповідей); Побудова взаємовідносин (16,7% відповідей).

На основі отриманих результатів можемо стверджувати, що «ідеальний керівник» відділу персоналу повинен мати високу орієнтацію на роботу з персоналом і високу орієнтацію на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством. Поєднання цих двох векторів у роботі керівника відділу персоналу повинно підкріплюватися високою системою мотивації. Запропонуємо модель «ідеального керівника» відділу персоналу за класифікаційною ознакою «орієнтація на роботу з персоналом та орієнтація на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством» (рис. 2).

На рис. 2 ми запропонуємо чотири типи керівників, відмінність між якими напряму залежить від того, наскільки вони у своїй роботі вони орієнтуються на роботу з персоналом і на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством. Надамо характеристику кожному з типів цих типів.

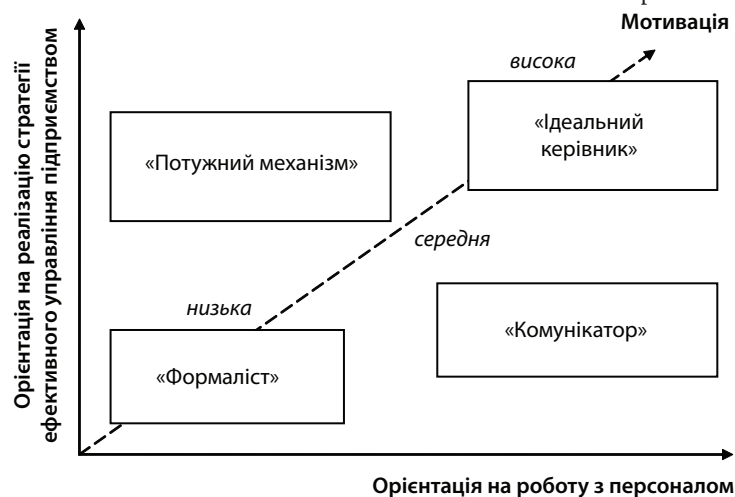


Рис. 2. Модель «ідеального керівника» відділу персоналу

Перший тип «Ідеальний керівник» – високий рівень орієнтації на роботу з персоналом і високий рівень орієнтації на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством. Поєднання цих двох векторів у роботі керівника відділу персоналу підкріплюється високою системою мотивації.

Другий тип «Комунікатор» – високий рівень орієнтації на роботу з персоналом і низький рівень орієнтації на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством.

Система мотивації такого керівника відповідає середньому рівню. Він не ставить перед собою важких завдань, але є непоганим виконавцем для вищого керівництва, наділений високими комунікативними якостями, легко вміє попередити та подолати конфлікти в колективі, вірить в успіх своїх підлеглих, які заради нього здатні на «великі» вчинки.

Третій тип «Формаліст» – низький рівень орієнтації на роботу з персоналом і низький рівень орієнтації на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством. Сила мотивації теж низька. Це формальний керівник не зацікавлений в саморозвитку, розвитку персоналу та організації, виконує розпорядження вищого керівництва та сліпо слідує їм. При цьому він не в змозі привнести нові ідеї в організацію через відсутність мотивації до саморозвитку та його неготовності до впровадження змін. Чинить високий опір змінам, перешкоджаючи розвитку організації.

Четвертий тип «Потужний механізм» – низький рівень орієнтації на роботу з персоналом і високий рівень орієнтації на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством. Мотивація на середньому рівні. Менеджерські якості спрямовані на посилення ефективності роботи організації, при цьому людський фактор виступає допоміжним засобом досягнення запланованого результату

Відзначимо, що за результатами анкетування керівник відділу персоналу ВАТ «Автрамат» за запропонованою класифікацією належить до типу «Комунікатор».

Таким чином, автором виділено проблему аналізу компетентісного рівня керівника відділу персоналу. У процесі дослідження було використано модель компетенцій «20 граней» та на її основі проведено аналіз сильних і слабких сторін у роботі керівника відділу персоналу. Результатом дослідження стала розробка моделі керівника відділу персоналу, що наближається до ідеальної із зазначенням чотирьох типів керівників («ідеальний керівник», «комунікатор», «формаліст» і «потужний механізм»), що виділені за класифікаційною ознакою «орієнтація на роботу з персоналом та орієнтація на реалізацію стратегії ефективного управління підприємством». Використання даної моделі дозволить визначити, до якого типу керівників належить керівник відділу персоналу будь-якого підприємства та його стратегію в роботі з персоналом і досягненні кінцевої мети роботи підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Адизес І. Ідеальний керівник: Чому ім не можна ставити і що з цього следует / І. Адизес / Пер. с англ. – М.: Альпіна Паблишер, 2013. – 264 с.

2. Симоненко С. Исследование компетенций успешных менеджеров в России. Модель «20 граней» // HR-Лига [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hrliga.com/>

3. Кузнецов И. Н. Эффективный руководитель : учебно-практ. пособие / И. Н. Кузнецов. – М. : Дашков и К, 2011. – 596 с.

4. Организационное поведение: учебник для вузов. – 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. Г. Р. Латфуллина, О. Н. Громо-вой. – С-Пб. : Питер, 2009. – 464 с.

5. Коммуникационный менеджмент. Этика и культура управления / Т. Ю. Анопоченко [и др.]. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 380 с.

6. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учеб. пособие / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 301 с.

7. Абдурахманов К. Х. Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход : учебно-практическое пособие / К. Х. Абдурахманов, Ю. Г. Одегов, Л. Р. Котова. – М. : АЛЬФА-ПРЕСС, 2011. – 752 с.

8. Консультирование в управлении человеческими ресурсами : учеб. пособ. / Под ред. Н. И. Шаталовой. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 221 с.

9. Асмолова М. Л. Деловые комплименты: управление людьми при внедрении инноваций / М. Л. Асмолова. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 155 с.

10. Князева Е. А. Мотивация персонала в условиях построения информационного общества : монография / Е. А. Князева, Т. А. Пинчук, В. О. Коваль. – Одесса : ВМВ, 2008. – 208 с

11. Отенко И. П. Аналитический инструментарий оценивания интеллектуального капитала промышленных предприятий / И. П. Отенко, О. В. Денисюк, Е. С. Преображенская // Бизнес Информ. – 2011. – № 2 (2). – С. 114 – 116.

12. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., доп. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.

REFERENCES

Adizes, I. *Idealnyy rukovoditel: Pochemu im nelzia stat i chto iz etogo sleduet* [Ideal head: Why can not they be and what follows from this]. Moscow: Alpina Publisher, 2013.

Anopchenko, T. Yu. *Kommunikatsionnyy menedzhment. Etika i kultura upravleniia* [Communication management. Ethics and management culture]. Rostov-na-Donu: Feniks, 2010.

Abdurakhmanov, K. Kh., Odegov, Yu. G., and Kotova, L. R. *Otsenka effektivnosti raboty s personalom: metodologicheskii pokhod* [Evaluating the effectiveness of HR: methodological campaign]. Moscow: ALFA-PRESS, 2011.

Asmolova, M. L. *Delovye komplimenty: upravlenie liudmi pri vnedrenii innovatsiy* [Compliments business: managing people at innovation]. Moscow: INFRA-M, 2012.

Kibanov, A. Ya., and Durakova, I. B. *Upravlenie personalom organizatsii: strategii, marketing, internatsionalizatsiia* [Personnel management: strategy, marketing, internationalization]. Moscow: INFRA-M, 2011.

Kuznetsov, I. N. *Effektivnyy rukovoditel* [Effective leader]. Moscow: Dashkov i K, 2011.

Konsultirovanie v upravlenii chelovecheskimi resursami [Consultancy in Human Resources Management]. Moscow: INFRA-M, 2012.

Kniazeva, E. A., Pinchuk, T. A., and Koval, V. O. *Motivatsiia personala v usloviakh postroeniia informatsionnogo obshchestva* [Motivation of staff in terms of building the information society]. Odessa: VMV, 2008.

Organizatsionnoe povedenie [Organizational behavior]. St. Petersburg: Piter, 2009.

Otenko, I. P., Denisiuk, O. V., and Preobrazhenskaia, E. S. "Analitycheskiy instrumentariy otsenivaniia intellektualnogo kapitala promyshlennykh predpriiatii" [Analytical tools of evaluation of intellectual capital industry]. *Biznes Inform*, no. 2 (2) (2011): 114-116.

Ozhegov, S. I., and Shvedova, N. Yu. *Tolkovyy slovar russkogo iazyka* [Dictionary of Russian language]. Moscow: Azbukovnik, 1999.

Simonenko, S. "Issledovanie kompetentsiy uspekhnykh menedzherov v Rossii. Model «20 graney»" [Research competencies of successful managers in Russia. Model "20 faces"]. <http://www.hrliga.com/>

РОЗРОБКА РОЛЬОВОГО СЦЕНАРІЮ ДІЯЛЬНОСТІ ФАХІВЦЯ З УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

СТОЛЯРУК Х. С.

УДК 331.546

Столярук Х. С. Розробка рольового сценарію діяльності фахівця з управління персоналом

Статтю присвячено питанням розробки класифікації та змісту ролей, які виконуються у професійній діяльності фахівцями з управління персоналом. Доведено необхідність розробки рольових сценаріїв в умовах застосування компетентнісного підходу в освіті та практичній діяльності. Так, автором запропоновано п'ять ключових ролей фахівців з управління персоналом, які відображають різні вектори спрямованості сценарію професійної діяльності незалежно від виконуваної функції та посади. У запропонованій класифікації виділено наступні ролі: партнер, експерт, комунікатор, консультант, куратор. Надано результати соціологічного дослідження, які демонструють ступінь узгодженості думок роботодавців і практикуючих менеджерів з персоналу щодо виконання останніми ролей у сфері своєї професійної діяльності. У зв'язку з цим визначено ряд проблем, серед яких і проблема щодо наявності резервів підвищення рівня компетентності фахівців з управління персоналом. Це питання, у свою чергу, гостро торкається основних аспектів формування конкурентоспроможності зазначених фахівців, оскільки ступінь сформованості компетенцій є ключовою умовою формування конкурентних переваг.

Ключові слова: роль, управління персоналом, рольовий сценарій, компетентність, конкурентоспроможність.

Рис.: 1. **Бібл.:** 13.

Столярук Христина Сергіївна – аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: kristina_stolyaruk@ukr.net

УДК 331.546

UDC 331.546

Столярук К. С. Разработка ролевого сценария деятельности специалиста по управлению персоналом

Статья посвящена вопросам разработки классификации и содержания ролей, которые выполняются в профессиональной деятельности специалистами по управлению персоналом. Доказана необходимость разработки ролевых сценариев в условиях применения компетентностного подхода в образовании и практической деятельности. Так, автором предложено пять ключевых ролей в деятельности специалиста по управлению персоналом, которые отражают разные векторы направленности сценария профессиональной деятельности независимо от исполняемой функции и должности. В предложенной классификации выделены следующие роли: партнер, эксперт, коммуникатор, консультант, куратор. Представлены результаты социологического исследования, которые демонстрируют степень согласованности мнений работодателей и практикующих менеджеров по персоналу относительно исполнения последними ролей в сфере своей профессиональной деятельности. В связи с этим определен ряд проблем, среди которых и проблема наличия резервов повышения уровня компетентности специалистов по управлению персоналом. Этот вопрос, в свою очередь, остро касается основных аспектов формирования конкурентоспособности указанных специалистов, поскольку степень сформированности компетенций является ключевым условием формирования конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: роль, управление персоналом, ролевой сценарий, компетентность, конкурентоспособность.

Рис.: 1. **Библ.:** 13.

Столярук Кристина Сергеевна – аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: kristina_stolyaruk@ukr.net

Stolyaruk K. S. Development of the Role Scenario of the Personnel Management Specialist Activity

The article is devoted to the issues of development of classification and content of role, which are performed by personnel management specialists in their professional activity. It proves a necessity of development of role scenarios under conditions of application of the competence approach in training and practical activity. Thus, the author offers five key roles in activity of a personnel management specialist, which reflect different vectors of directions of the scenario of professional activity regardless of the performed function and position. The article specifies the following roles in the offered classification: partner, expert, communicator, consultant and curator. It presents results of a sociological study, which demonstrate the degree of co-ordination of opinions of employers and practicing personnel managers with respect to performance of roles in the sphere by their professional activity by the latter. This helps to identify a number of problems, which include the problem of availability of reserves of increase of the level of competence of personnel management specialists. This issue, in its turn, closely deals with main aspects of formation of competitiveness of the said specialists, since the degree of formation of competences is the key condition of formation of competitive advantages.

Key words: role, personnel management, role scenario, competence, competitiveness.

Pic.: 1. **Bibl.:** 13.

Stolyaruk Khrystyna S. – Postgraduate Student, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: kristina_stolyaruk@ukr.net

Конкурентоспроможність фахівця формується з великої кількості складових, провідне місце серед яких займає рівень компетентності, що представлений певною сукупністю професійно значущих компетенцій. До фахівців різних сфер діяльності та посад ринку праці висуває окремий набір таких компетенцій. Крім того, на формування цього набору впливає рівень посади в організаційній ієрархії, ступінь відповідальності працівника, стратегія підприємства, сфера діяльності та інші критерії. У такому разі можна говорити про те, що моделі компетенцій сучасних фахівців мають бути універсальними та динамічними, тобто відповідати усім заявленим ринком

умовам. Актуальним є питання й формулювання вимог до компетенцій фахівців з управління персоналом. Враховуючи широкий функціональний спектр обов'язків, що представляють зазначену сферу діяльності, виокремлюють різні напрямки менеджменту персоналу, такі як: пошук і підбір нових працівників; кадрове планування та бюджетування; розробка, запровадження та оцінка ефективності систем матеріального і нематеріального стимулювання; навчання та розвиток персоналу (управління кар'єрою); управління професійною адаптацією нових працівників; оцінювання працівників; управління проектами; нормування, охорона та організація праці; кадрове адміністрування; регулюван-

ня соціально-трудова відносин та ін. Виходячи із зазначеного, очевидним стає широта діапазону компетенцій фахівця з управління персоналом. Для кожного із зазначених напрямків набір компетенцій варіюватиметься як за змістом, так і за ступенем значущості.

Але набір компетенцій фахівця з управління персоналом залежить не тільки від функціонального напрямку його діяльності, а й від виконуваної в організації ролі. Це свідчить про те, що в межах кожного функціонального напрямку фахівці з менеджменту персоналу можуть виконувати абсолютно різні ролі, які впливатимуть на набір професійно значущих компетенцій для максимально ефективного виконання поставлених завдань та результатів. Саме тому актуальним є питання розробки рольового сценарію діяльності фахівців з управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що поняття «роль», яке більшою мірою є об'єктом вивчення представниками психологічних наук, стрімко набуває значення у дослідженні питань праці, професійної діяльності людини, й посідає чільне місце у працях економічного спрямування. На сьогоднішній день значний внесок у дослідження теоретичних аспектів побудови рольового сценарію діяльності особистості зробили такі вітчизняні та зарубіжні представники психології та менеджменту, як: Г. М. Андреева, О. В. Андрієнко, А. Г. Асмолов, Л. П. Буєва, І. С. Кон, Д. О. Леонтєв, Я. Н. Коломинський, Т. Шабутані, С. Д. Максименко, В. А. Семиченко, Т. В. Слотіна, З. М. Мірошник, Л. І. Скібіцька, Л. М. Карамушка, Т. Ю. Базаров, Б. А. Єрьомін, Е. Берн, Г. Мінцберг, Л. Армстронг, К. Легге, Е. Шайн, Д. Сторі, К. Монкс та ін.

Однак, не дивлячись на широкий спектр досліджень професійної діяльності особистості, на сьогоднішній день відсутній єдиний науковий підхід щодо переліку ключових ролей фахівців з управління персоналом, що перешкоджає формулюванню чітких вимог до набору компетенцій, що виступає однією із ключових умов процесу формування конкурентоспроможності.

Тому метою статті є розробка рольового сценарію діяльності фахівців з управління персоналом.

Аналіз підходів до визначення поняття «роль» показує, що вчені схильні асоціювати її із певними нормами, правилами, шаблонами поведінки. Так, наприклад, Мірошник З. М. стверджує, що такі норми поведінки залежать від статусу або позиції людини в суспільстві [9]. Т. В. Слотіна зазначає, що людина реалізує ці норми в системі міжособистісних відносин [11]. На думку Г. Мінцберга, поведінкові правила, які визначають роль, мають відповідати певному закладу чи конкретній посаді [8]. Скібіцька Л. І. пов'язує роль із виконанням яких-небудь функцій [12]. Деякі автори, визначаючи роль особистості, наголошують на значному впливі очікувань оточуючого суспільства [3; 7].

З огляду на вищезазначене, ми вважаємо, що роль фахівця в професійній діяльності варто визначати як спосіб виконання посадових обов'язків, певний сценарій реалізації робочих функцій, який забезпечує продуктивність праці та впливає на посилення конкурентних позицій організації. Тобто, рольовий сценарій не є простим зведенням вимог до того, що повинен виконувати фахівець. Натомість, він відображає ключові нюанси здійснення професійної діяльності, тобто визначає, що в дійсності виконує фахівець і як саме він це робить. Характер виконання фахівцем тієї

чи іншої ролі залежить від володіння набором високо розвинутих компетенцій.

У процесі розробки рольового сценарію діяльності фахівця з управління персоналом слід мати на увазі те, що на сучасному етапі такий фахівець є вже не просто людиною, яка відповідає за кадрове адміністрування окремого підприємства, а й вступає у міжособистісні взаємодії як із лінійними керівниками, так і з персоналом цього підприємства в цілому. Роль служби управління персоналом постійно підвищується. Вона посідає важливе місце в реалізації стратегії розвитку організації і забезпеченні її конкурентоспроможності. Ця тенденція особливо простежується у великих успішних компаніях. Причому на практиці часто служби управління персоналом починають свою діяльність як штабні ланки, виконуючи консультативні функції, потім у міру розвитку і посилення впливу цих структурних підрозділів на результати діяльності організації, вони починають брати участь у формуванні стратегії та управлінні розвитком організації. Тому важливо сформулювати єдиний перелік ролей, які виконуються фахівцями з управління персоналом, враховуючи усі зазначені сучасні особливості їхньої діяльності.

Найчастіше у літературі можна зустріти підходи до класифікації ролей управлінця, які певною мірою можуть лягти в основу побудови рольового сценарію фахівців з управління персоналом, адже більшість функцій таких фахівців так чи інакше пов'язана із управлінською діяльністю.

У цьому аспекті на увагу заслуговує підхід відомого канадського дослідника структури організацій і організаційної поведінки, професора менеджменту Г. Мінцберга, який запропонував десять управлінських ролей в діяльності менеджера, згруповані у три категорії [8]:

1. *Міжособистісні ролі* (глави, лідера і сполучної ланки).
2. *Інформаційні ролі* (одержувач, розповсюджувач, представник).
3. *Ухвалення рішень* стосуються ролі: ініціатора, усувача проблем, розподільвача ресурсів, роль особи, що веде переговори.

Ми погоджуємося із тим, що зазначені ролі мають відношення й до діяльності фахівця сфери управління персоналом, однак доречним вважаємо включити їх як складові частини окремо виділених ролей. Зокрема, на нашу думку, не варто виділяти в класифікації ролей фахівця з управління персоналом інформаційну роль як автономну. Адже здатність до управління інформацією є однією із ключових компетенцій сучасного працівника і лише визначає характер виконання ним тієї чи іншої ролі. Наприклад, міжособистісна роль лідера, що зазначена в класифікації Г. Мінцберга, не може бути повноцінно реалізована за відсутності у працівника здатності управляти інформацією. Тому, на наш погляд, дана класифікація ролей не розкриває повноцінно сценарій діяльності фахівця з управління персоналом.

Підходи щодо класифікації ролей сучасних менеджерів є, на перший погляд, відмінними один від одного, але з іншого боку мають багато спільного. Це підтверджується тим, що усі вони враховують ролі, що пов'язані із міжособистісними відносинами, новаторством, роботою з інформацією. Відмінністю ж є те, що деякі з авторів пропонують більш розгорнуту класифікацію ролей. Так, Скібіцька Л. І. виділяє такі підходи до класифікації соціальних ролей сучасних менеджерів [11]:

- 1) фахівець, організатор виробничої діяльності колективу, службовець-технік, технік-виконавець;

- 2) керуючий, дипломат, лідер, вихователь, інноватор, людська істота;
- 3) керівник, натхненник, наставник, дипломат, інноватор, дослідник-прогнозист, інформаційний центр;
- 4) підприємець-новатор, комерсант, адміністратор, лідер-мотиватор, практичний психолог-вихователь, соціальний архітектор, інтегратор-координатор, комунікатор, соціальний контролер.

Найбільш спірним є, на нашу думку, перший підхід. Зокрема, викликає сумнів така роль, як фахівець. Ми вважаємо некоректним формулювання назви зазначеної ролі, оскільки фахівець – це той, хто виконує ту чи іншу роль. Поняття «фахівець» може вказувати на певний професійний рівень працівника, який впливатиме на значущість його ролі та спосіб її виконання, але сам по собі фахівець – це суб'єкт реалізації ролі, а не окрема роль. Це ж саме стосується й понять «службовець-технік» та «технік-виконавець», які в зазначеній класифікації також представлені як ролі. Вони швидше вказують на функціональні особливості діяльності працівника, а не на сценарій їх реалізації.

На прикладі діяльності працівників освіти Карамушка Л. М. запропонувала дві групи соціальних ролей [6]:

- 1) професійно-функціональні – ролі, які пов'язані з виконанням працівниками професійної діяльності (навчальної, виховної, організаційної);
- 2) інші соціальні ролі, визначені активністю працівників у інших сферах життєдіяльності (сімейній, побутовій, громадській, спортивній) і залежні від соціальної активності працівників, їх включення у різного роду соціальні зв'язки.

Л. М. Карамушка наголошує на тому, що актуалізація соціальних ролей та специфіка їх виконання залежить від змісту тих видів діяльності, що виконуються, особливостей спрямування діяльності, рівня підготовки особистості (групи).

Такий підхід, на нашу думку, підтверджує тісний зв'язок професійних ролей із компетенціями працівника. Так, для виконання професійно-функціональних ролей більш значущими є фахові та посадові компетенції, а для виконання другої групи ролей – загально-професійні.

Якщо говорити безпосередньо про діяльність фахівців з управління персоналом, то виділяють такі підходи зарубіжних авторів до класифікації професійних ролей [1; 2; 10]:

- 1) надання послуг, керівник і радник, діловий партнер, стратег, новатор та агент змін, внутрішній консультант, контролер, охоронець цінностей (Д. Сторі);
- 2) новатори, які погоджуються з організаційними цілями й пристосовують до них свої методи роботи та новатори, які намагаються вплинути на цілі організації, брати участь у змінах (К. Легге);
- 3) виконавець, менеджер із налагодження взаємовідносин між керівництвом і працівниками, розробник стратегії управління персоналом (Тайсон і Фелл);
- 4) стратег / інтегратор, адміністратор / контролер, радник / консультант (П. Рейлі);
- 5) захисник працівників, девелопер (архітектор) людського капіталу, функціональний експерт, діловий партнер, керівник (Д. Ульріх і В. Брокбенк);
- 6) стратегічний партнер, провідник змін, адміністративний експерт, захисник співробітників (К. Мортон);
- 7) стратег, діловий партнер, новатор, менеджер змін (М. Армстронг);
- 8) захисник співробітників, експерт в адмініструванні, стратегічний партнер, професіонал і лідер організаційного розвитку (Е. Шайн).

На нашу думку, класифікації, запропоновані зарубіжними авторами, охоплюють значний функціональний масив діяльності фахівця з управління персоналом, і застосовують на увагу при формулюванні єдиного рольового сценарію. Однак окремо взяті ролі потребують уточнення при формулюванні. Наприклад, «керівник» і «професіонал» не є самі по собі ролями. Ці поняття відображають лише функціональний рівень посади, який може впливати на характер виконання тієї чи іншої ролі. Рівень професіонала характеризується високим рівнем розвитку компетенцій, які можуть бути більш значущими для виконання однієї ролі, і менш значущими – для іншої. Керівник – це посадовий ступінь, який може мати людина, що є професіоналом, і володіє високо розвинутими компетенціями.

Більшість авторів погоджуються з тим, що ролі стратегічного та ділового партнера на сьогоднішній день є одними із ключових в діяльності фахівців з управління персоналом. Однак у літературі виділяють й інші ролі, які пов'язані безпосередньо із діяльністю управління персоналом. Наприклад, Базаров Т. Ю. та Єршомін Б. А. зазначили такі з них:

- ✦ *кадровий технолог*, який виступає розробником і реалізатором творчих підходів у діяльності управління персоналом;
- ✦ *кадровий новатор*, який виступає керівником, лідером-розробником експериментальних, ініціативних або пілотажних проектів;
- ✦ *виконавець*, який здійснює оперативну кадрову роботу;
- ✦ *кадровий консультант*, який визначає потреби, можливість й шляхи вирішення проблем, пов'язані із розвитком організаційно-кадрового потенціалу [13].

Недоліком такої класифікації є те, що вона містить вузько зорієнтовані ролі. На нашу думку, діапазон ролей фахівця з управління персоналом є ширшим і змістовнішим. Зазначені у даній класифікації ролі можуть бути виділені в межах певних, більш укрупнених ролей, у якості складників. Крім того, ролі технолога та новатора є досить близькими за змістом, а роль виконавця не має конкретного рольового навантаження, оскільки виконавець – це людина, яка просто здійснює свою діяльність. Тому виникає сумнів щодо коректності формулювання зазначеної ролі.

Практики, окрім вже зазначених, виділяють також такі ролі, як: управляючого знаннями, комунікатора, куратора [4; 5]. Такий підхід підтверджує значущість соціально-особистісних компетенцій в діяльності фахівця з управління персоналом та його роль в роботі із персоналом підприємства (в міжособистісній взаємодії).

З огляду на пропозиції різних авторів щодо переліку ролей, а також дослідивши функціональні вимоги роботодавців до кандидатів на посади в сфері управління персоналом, ми пропонуємо виділяти такі ролі фахівців зазначеної сфери.

✦ Партнер.

У цій ролі фахівець з управління персоналом відповідає за стратегічне управління людськими ресурсами для досягнення організацією конкурентних переваг, бере участь у розробці кадрової стратегії та відповідає за її узгодження із діловою стратегією організації, бере участь у створенні організаційної структури, здійсненні організаційного аудиту, зокрема аудиту зайнятості, зосередженого на виявленні слабких місць, які негативно впливають на нормальну діяльність організації, впливає на цілі організа-

ції, ініціює зміни, проводить ділові переговори, бере участь в управлінні брендом організації, виконує роль представника організації у відносинах із зовнішніми клієнтами. Ця роль інтегрує в собі вже згадані у розглянутих вище класифікаціях ролі, такі як: радник, агент змін, стратег, діловий партнер, новатор.

★ **Експерт.**

Дана роль передбачає не просто виконання покладених на фахівця функцій, а й ініціювання творчих змін, розробку більш ефективних шляхів виконання цих функцій, прагнення краще організувати та реалізувати адміністративні дії в управлінні персоналом за значно менших витрат, концентрацію зусиль на досягненні універсальних цілей, а не на своїх діях, участь у розробці програм, правил, систем щодо основних процесів управління персоналом.

★ **Комуникатор.**

Фахівець з управління персоналом, виступаючи в цій ролі, відповідає за інтеграцію інтересів різних груп персоналу, виступає як захисник цих інтересів, створює умови для співучасті працівників у справах організації, управляє конфліктами в організації, підтримує здоровий соціально-психологічний клімат серед персоналу організації, забезпечує комунікації між різними підрозділами, групами працівників, відповідає за корпоративну культуру, внутрішній брендинг, внутрішньо-корпоративні заходи, нематеріальне заохочення співробітників, різноманітні дослідження тощо.

★ **Консультант.**

Зазначена роль передбачає надання методичної допомоги лійним керівникам і працівникам інших підрозділів з питань управління персоналом, інформування персоналу щодо змін в системі управління персоналом, що можуть торкнутися виконання ними функціональних обов'язків.

★ **Куратор.**

Виконавець цієї ролі відповідає за виконання та ефективність усіх процедур з управління персоналом окремого підрозділу організації, так званого «блоку», розбирається в особливостях бізнес-процесів, що відбуваються в ньому, згідно з їхніми особливостями забезпечує впровадження основних процедур управління персоналом, а також визначає основні напрямки розвитку процесів управління персоналом.

Крім формулювання переліку ролей в сучасному менеджменті персоналу, ми провели соціологічне досліджен-

ня щодо реалізації зазначених ролей у практичній діяльності. Нами було опитано 87 респондентів, серед яких:

- ★ *фахівці*, що працюють у сфері управління персоналом, з метою визначення виконуваних ними ролей в організаціях;
- ★ *роботодавці*, що мають відношення до підбору фахівців на вакантні посади у сфері управління персоналом, з метою визначення очікувань щодо виконуваної ними ролі в організації.

Розроблені анкети передбачають вибір більше ніж одного варіанту відповіді, що дозволило врахувати усі аспекти рольового сценарію реалізації професійної діяльності в сфері управління персоналом.

Опитування фахівців, що здійснюють свою професійну діяльність у сфері управління персоналом, дало змогу визначити пріоритетні ролі в процесі виконання ними своїх функціональних обов'язків. Варто зазначити, що йдеться про фахівців різних функціональних блоків сфери управління персоналом і різних галузей діяльності підприємств, на яких вони працюють (банківська сфера, хімічна промисловість, торгівля, рекрутингові агенції тощо). Крім того, усі респонденти мають досвід роботи в сфері управління персоналом не менше одного року. Однак у процесі дослідження не було виявлено конкретних переваг у виборі тієї чи іншої ролі представниками того чи іншого функціонального блоку (напряму). Уникнути цього дозволило те, що нами була розроблена така класифікація ролей, яка передбачає можливість виконання робочих функцій фахівцями сфери управління персоналом усіх функціональних напрямків за будь-яким із запропонованих рольових сценаріїв. Передбачено також те, що особливості рольового сценарію діяльності таких фахівців впливають із вимог конкретної організації.

Результати опитування фахівців з управління персоналом і представників роботодавців демонструє *рис. 1*.

Результати, виявлені під час опитування фахівців з управління персоналом, свідчать про високу кураторську роль (39%). Це означає, що діяльність підрозділу управління персоналом чітко структурована та розмежована у межах різних блоків, функціональних відділів та категорій персоналу організації. Друге та третє місця за частотою

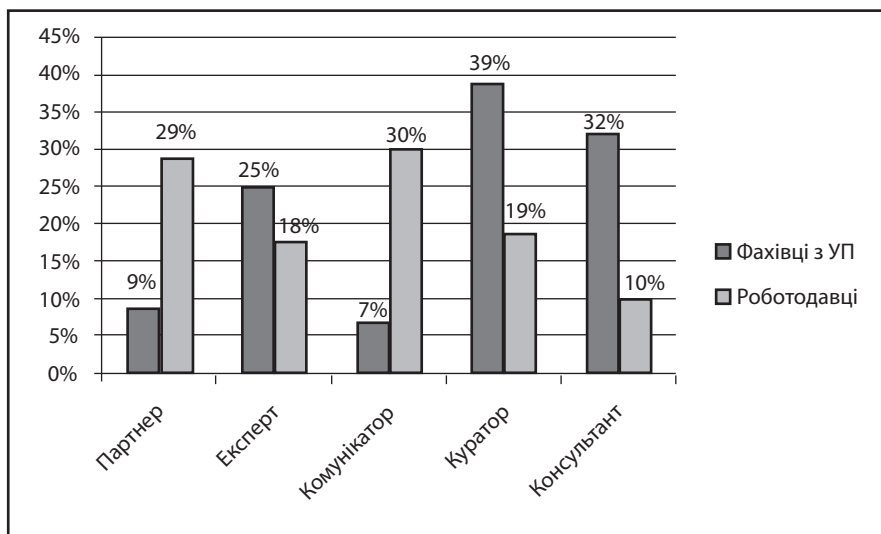


Рис. 1. Співвідношення між очікуваннями роботодавців та реалізацією рольового сценарію фахівцями з управління персоналом у професійній діяльності

виконання фахівцями з управління персоналом отримали ролі консультанта (32%) та експерта (25%), що підтверджує значущість зазначених у даних фахівців.

Однак результати опитування роботодавців значною мірою відрізняються від результатів опитування фахівців з управління персоналом. Очікування роботодавців щодо ролей, які є ключовими у діяльності ідеального сучасного фахівця з управління персоналом, спрямовані на підвищену значущість партнерства (29%), що істотно відрізняється від реальної ситуації у вітчизняній сфері управління персоналом (лише 9% опитаних фахівців з управління персоналом асоціюють свою діяльність із виконанням партнерської ролі). Значною є відмінність й між очікуваннями роботодавців щодо ролі комунікатора (30%) та уявленнями фахівців з управління персоналом про свою діяльність (лише 7% респондентів вказали, що ключовою роллю, яку вони виконують на робочому місці є роль консультанта).

Отримані результати опитування роботодавців свідчать про високі вимоги до соціально-особистісних компетенцій фахівців з управління персоналом, адже ролі партнера та комунікатора передбачають наявність в людини ряду здатностей, таких як: здатність до саморегуляції, до етичної та соціально-відповідальної поведінки, до командної роботи та до автономної роботи та прийняття самостійних рішень, здатність до новаторства, здатність повести за собою, здатність до особистих досягнень, здатність до самоорганізації, до управління колективом тощо.

Відмінності в оцінюванні фахівцями з управління персоналом рольового сценарію своєї діяльності та очікувань роботодавців свідчать про наявність ряду проблем:

- ✦ недостатньо чітке усвідомлення фахівцями з управління персоналом своєї рольової позиції в організації;
- ✦ наявність резервів підвищення рівня компетентності фахівців з управління персоналом;
- ✦ недостатня чіткість вимог керівництва організації до працівників служби управління персоналом;
- ✦ недостатньо високий рівень довіри з боку керівництва до фахівців служб управління персоналом;
- ✦ низький рівень мотивації фахівців служб управління персоналом;
- ✦ недоліки у внутрішньокорпоративних комунікаціях;
- ✦ незадовільний соціально-психологічний клімат в організації;
- ✦ наявність потреби в більшому ступені узгодженості єдиного бачення загальної стратегії організації та тактичних цілей;
- ✦ недостатньо високий рівень розвитку корпоративної культури в організації.

ВИСНОВКИ

Виявлені у статті проблеми свідчать про актуальність дослідження рольових особливостей діяльності фахівців з управління персоналом. Результати вказують й на те, що ключовим є питання щодо формулювання чітких вимог до набору компетенцій таких фахівців та визначення ступенів значущості по кожній компетенції. Це питання гостро торкається й основних аспектів формування конкурентоспроможності працівника у сфері управління персоналом, оскільки ступінь сформованості компетенцій, що є важливими для ефективного здійснення діяльності, є ключовою умовою формування конкурентних переваг.

У процесі формування конкурентоспроможності фахівця з управління персоналом роль виступає певним орієнтиром щодо набору ключових вимог до особистості з боку ринку праці. Чітке уявлення цих вимог дасть змогу зменшити дисбаланс між ринком праці та ринком освітніх послуг, оскільки останній виступає одним із ключових суб'єктів процесу формування компетентності та конкурентоспроможності майбутнього фахівця. ■

Науковий керівник – Петюх В. М., кандидат економічних наук, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЛІТЕРАТУРА

1. **Армстронг М.** Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг / Пер. с англ. ; под ред. С. К. Мордовина. – 10-е изд. – С-Пб. : Питер, 2009. – С. 94 – 101.
2. **Армстронг М.** Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг / Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2002. – VIII, 328 с. – (Серия «Менеджмент для лидера»).
3. **Берн Э.** Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры / Э. Берн / Пер. с англ. ; под ред. Н. Бурыгиной, Р. Кучкаровой. – М. : Апрель ПРЕСС, Изд-во ЭК СМО-ПРЕСС, 2002. – 640 с. (Серия «Психологическая коллекция»).
4. **Галицина И.** HR как бизнес-ориентированная модель / И. Галицина, М. Малыхина // Банковский менеджмент. – 2008. – № 7. – С. 54 – 56.
5. **Дикарева О.** HR-многоликий / О. Дикарева // Стратегии. – 2008. – № 10. – С. 32.
6. **Карамушка Л. М.** Психологичні основи управління у системі середньої освіти : навч. посіб. – К. : ІЗМН, 1997. – 180 с.
7. **Кибанов А. Я.** Управление персоналом: Энциклопедический словарь / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, И. Е. Ворожейкин [и др.] ; под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – С. 311.
8. **Мескон М.** Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – С. 36.
9. **Мірошник З. М.** Психологічна характеристика соціальної ролі у структурі особистості сучасного вчителя / З. М. Мірошник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vchu/N165/N165p133-137.pdf
10. **Немашкало О. А.** Трансформація ролі HR-менеджера в умовах глобалізації ринку праці / О. А. Немашкало [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2011_23_1/19Nem.htm
11. **Скібіцька Л. І.** Організація праці менеджера : навч. посіб. / Л. І. Скібіцька. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 360 с.
12. **Слотина Т. В.** Психология личности / Т. В. Слотина. – С-Пб. : Питер, 2008. – 304 с. – С. 230.
13. **Управление персоналом : учебник для вузов / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 560 с.**

REFERENCES

- Armstrong, M. *Praktika upravleniia chelovecheskimi resursami* [The practice of human resource management]. St. Petersburg: Piter, 2009.
- Armstrong, M. *Strategicheskoe upravlenie chelovecheskimi resursami* [Strategic Human Resource Management]. Moscow: INFRA-M, 2002.
- Bern, E. *Igry, v kotorye igraiat liudi. Liudi, kotorye igraiat v igry* [Games people play. People who play games]. Moscow: Aprel PRESS; EKSMO-PRESS, 2002.

Dikareva, O. "HR-mnogolikiy" [HR-diverse]. *Strategii*, no. 10 (2008): 32-.

Galitsina, I., and Malykhina, M. "HR kak biznes-orientirovannaya model" [HR as a business-oriented model]. *Bankovskiy menedzhment*, no. 7 (2008): 54-56.

Karamushka, L. M. *Psikhologichni osnovy upravlinnia u systemi serednoyi osvity* [Psychological foundations of secondary schooling]. Kyiv: IZMN, 1997.

Kibanov, A. Ya., Batkaeva, I. A., and Vorozheykin, I. E. *Upravlenie personalom* [Personnel management]. Moscow: INFRA-M, 1998.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1997.

Miroshnyk, Z. M. "Psikhologichna kharakterystyka sotsialnoi roli u strukturi osobystosti suchasnoho vchytelia" [Psychological

characteristics of the social role of the individual in the structure of the modern teacher]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vchu/N165/N165p133-137.pdf

Nemashkalo, O. A. "Transformatsiia roli HR-menedzhera v umovakh hlobalizatsii rynku pratsi" [Transforming the role of the HR-manager in a globalized labor market]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2011_23_1/19Nem.htm

Skibitska, L. I. *Orhanizatsiia pratsi menedzhera* [The organization works manager]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.

Slotina, T. V. *Psikhologiiia lichnosti* [Psychology of personality]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Upravlenie personalom [Personnel management]. Moscow: YuNITI, 2002.

УДК 621. 65.011.46

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ МОТИВЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ ГЕЛИОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

ШКУРУПСКАЯ И. А.

УДК 621. 65.011.46

Шкурупская И. А. Поведенческие мотивы приобретения гелиоэнергетического оборудования

С целью создания эффективной маркетинговой стратегии предприятий, предлагающих к продаже гелиоэнергетическое оборудование в Украине, определены потребности целевой аудитории, а именно структура мотивов, обуславливающих принятие решения о покупке. На отечественном рынке гелиосистем существует пять сегментов: индивидуальные потребители, рекреационный комплекс, аграрный сектор, строительство и социальная сфера. Для данных сегментов было выявлено 15 мотивов приобретения гелиоустановки, наиболее значимые из них – цена, доступность солнечной энергии, альтернативная цена, энергосбережение. При этом структура таких мотивов была определена для каждого сегмента индивидуально. Для выбора конкретных маркетинговых инструментов в политике продвижения гелиотехники определены различия в виде целей использования и мотивов приобретения между выделенными сегментами потребителей. Выявлены определенные барьеры, препятствующие приобретению гелиоустановок, – недостаток доверия к работе гелиосистемы, консервативные склонности потребителей, отсутствие бесплатных приложений для потребителя – преодолеть которые возможно с помощью определенных маркетинговых действий.

Ключевые слова: гелиосистема, поведение потребителей, мотивы приобретения, альтернативная цена.

Рис.: 1. Табл.: 3. Библи.: 10.

Шкурупская Ирина Александровна – аспирантка, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: irina.shkurupskaya@gmail.com

УДК 621. 65.011.46

Шкурупська І. О. Поведінкові мотиви придбання геліоенергетичного обладнання

З метою створення ефективної маркетингової стратегії підприємств, що пропонують до продажу геліоенергетичне обладнання в Україні, визначено потреби цільової аудиторії, а саме структуру мотивів, які обумовлюють прийняття рішення щодо придбання. На вітчизняному ринку геліосистем існує п'ять сегментів: індивідуальні споживачі, рекреаційний комплекс, аграрний сектор, будівництво та соціальна сфера. Для даних сегментів було виявлено 15 мотивів придбання геліоустановки, найбільш значущі з них – ціна, доступність сонячної енергії, альтернативна ціна, енергосбереження. При цьому структуру таких мотивів було визначено для кожного сегмента індивідуально. Для вибору конкретних маркетингових інструментів у політиці просування геліотехніки визначено відмінності у вигляді цілей використання і мотивів придбання між виділеними сегментами споживачів. Виявлено певні бар'єри, що перешкоджають придбання геліоустановок, – брак довіри до роботи геліосистеми, консервативні схильності споживачів, відсутність безкоштовних додатків для споживача – подолати які можливо за допомогою певних маркетингових дій.

Ключові слова: геліосистема, поведінка споживачів, мотиви придбання, альтернативна ціна.

Рис.: 1. Табл.: 3. Библи.: 10.

Шкурупська Ірина Олександрівна – аспірантка, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: irina.shkurupskaya@gmail.com

UDC 621.65.011.46

Shkurupska I. O. Behavioural Motives of Acquisition of Solar-Driven Equipment

The article identifies needs of the target group, namely structure of motives, which justify making a decision to buy, in order to create efficient marketing strategy of an enterprise, which sell solar-driven equipment in Ukraine. There are five segments in the domestic market of helio-systems: individual consumers, recreation industry, agrarian industry, construction and social spheres. The article allocates 15 motives of acquisition of the solar-driven equipment for these segments, the most important of which are price, availability of solar energy, alternative price and energy saving. Besides, the structure of such motives is determined for each segment individually. In order to choose specific marketing instruments in the policy of promotion of solar-driven equipment, the article identifies differences in the form of goals of use and motives of acquisition between the specified consumer segments. The article reveals certain barriers that interfere with acquisition of solar-driven equipment – low level of trust into helio-systems, conservatism of consumers, absence of free applications for consumers – overcoming which is only possible with the help of certain marketing actions.

Key words: helio-system, consumer behaviour, acquisition motives, alternative price.

Pic.: 1. Tabl.: 3. Bibl.: 10.

Shkurupska Iryna O. – Postgraduate Student, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: irina.shkurupskaya@gmail.com

Dikareva, O. "HR-mnogolikiy" [HR-diverse]. *Strategii*, no. 10 (2008): 32-.

Galitsina, I., and Malykhina, M. "HR kak biznes-orientirovannaya model" [HR as a business-oriented model]. *Bankovskiy menedzhment*, no. 7 (2008): 54-56.

Karamushka, L. M. *Psikhologichni osnovy upravlinnia u systemi serednoyi osvity* [Psychological foundations of secondary schooling]. Kyiv: IZMN, 1997.

Kibanov, A. Ya., Batkaeva, I. A., and Vorozheykin, I. E. *Upravlenie personalom* [Personnel management]. Moscow: INFRA-M, 1998.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1997.

Miroshnyk, Z. M. "Psikhologichna kharakterystyka sotsialnoi roli u strukturi osobystosti suchasnoho vchytelia" [Psychological

characteristics of the social role of the individual in the structure of the modern teacher]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vchu/N165/N165p133-137.pdf

Nemashkalo, O. A. "Transformatsiia roli HR-menedzhera v umovakh hlobalizatsii rynku pratsi" [Transforming the role of the HR-manager in a globalized labor market]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2011_23_1/19Nem.htm

Skibitska, L. I. *Orhanizatsiia pratsi menedzhera* [The organization works manager]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.

Slotina, T. V. *Psikhologiiia lichnosti* [Psychology of personality]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Upravlenie personalom [Personnel management]. Moscow: YuNITI, 2002.

УДК 621. 65.011.46

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ МОТИВЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ ГЕЛИОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

ШКУРУПСКАЯ И. А.

УДК 621. 65.011.46

Шкурупская И. А. Поведенческие мотивы приобретения гелиоэнергетического оборудования

С целью создания эффективной маркетинговой стратегии предприятий, предлагающих к продаже гелиоэнергетическое оборудование в Украине, определены потребности целевой аудитории, а именно структура мотивов, обуславливающих принятие решения о покупке. На отечественном рынке гелиосистем существует пять сегментов: индивидуальные потребители, рекреационный комплекс, аграрный сектор, строительство и социальная сфера. Для данных сегментов было выявлено 15 мотивов приобретения гелиоустановки, наиболее значимые из них – цена, доступность солнечной энергии, альтернативная цена, энергосбережение. При этом структура таких мотивов была определена для каждого сегмента индивидуально. Для выбора конкретных маркетинговых инструментов в политике продвижения гелиотехники определены различия в виде целей использования и мотивов приобретения между выделенными сегментами потребителей. Выявлены определенные барьеры, препятствующие приобретению гелиоустановок, – недостаток доверия к работе гелиосистемы, консервативные склонности потребителей, отсутствие бесплатных приложений для потребителя – преодолеть которые возможно с помощью определенных маркетинговых действий.

Ключевые слова: гелиосистема, поведение потребителей, мотивы приобретения, альтернативная цена.

Рис.: 1. Табл.: 3. Библи.: 10.

Шкурупская Ирина Александровна – аспирантка, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: irina.shkurupskaya@gmail.com

УДК 621. 65.011.46

Шкурупська І. О. Поведінкові мотиви придбання геліоенергетичного обладнання

З метою створення ефективної маркетингової стратегії підприємств, що пропонують до продажу геліоенергетичне обладнання в Україні, визначено потреби цільової аудиторії, а саме структуру мотивів, які обумовлюють прийняття рішення щодо придбання. На вітчизняному ринку геліосистем існує п'ять сегментів: індивідуальні споживачі, рекреаційний комплекс, аграрний сектор, будівництво та соціальна сфера. Для даних сегментів було виявлено 15 мотивів придбання геліоустановки, найбільш значущі з них – ціна, доступність сонячної енергії, альтернативна ціна, енергосбереження. При цьому структуру таких мотивів було визначено для кожного сегмента індивідуально. Для вибору конкретних маркетингових інструментів у політиці просування геліотехніки визначено відмінності у вигляді цілей використання і мотивів придбання між виділеними сегментами споживачів. Виявлено певні бар'єри, що перешкоджають придбання геліоустановок, – брак довіри до роботи геліосистеми, консервативні схильності споживачів, відсутність безкоштовних додатків для споживача – подолати які можливо за допомогою певних маркетингових дій.

Ключові слова: геліосистема, поведінка споживачів, мотиви придбання, альтернативна ціна.

Рис.: 1. Табл.: 3. Библи.: 10.

Шкурупська Ірина Олександрівна – аспірантка, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: irina.shkurupskaya@gmail.com

UDC 621.65.011.46

Shkurupska I. O. Behavioural Motives of Acquisition of Solar-Driven Equipment

The article identifies needs of the target group, namely structure of motives, which justify making a decision to buy, in order to create efficient marketing strategy of an enterprise, which sell solar-driven equipment in Ukraine. There are five segments in the domestic market of helio-systems: individual consumers, recreation industry, agrarian industry, construction and social spheres. The article allocates 15 motives of acquisition of the solar-driven equipment for these segments, the most important of which are price, availability of solar energy, alternative price and energy saving. Besides, the structure of such motives is determined for each segment individually. In order to choose specific marketing instruments in the policy of promotion of solar-driven equipment, the article identifies differences in the form of goals of use and motives of acquisition between the specified consumer segments. The article reveals certain barriers that interfere with acquisition of solar-driven equipment – low level of trust into helio-systems, conservatism of consumers, absence of free applications for consumers – overcoming which is only possible with the help of certain marketing actions.

Key words: helio-system, consumer behaviour, acquisition motives, alternative price.

Pic.: 1. Tabl.: 3. Bibl.: 10.

Shkurupska Iryna O. – Postgraduate Student, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: irina.shkurupskaya@gmail.com

Для создания эффективной целевой маркетинговой стратегии предприятий на рынке гелиоэнергетического оборудования Украины, обеспечивающей развитие продаж возобновляемой солнечной энергии, необходимо учитывать специфические факторы поведения украинских потребителей. Ключевым вопросом в маркетинговой деятельности данных предприятий является выявление мотивов потребителей, готовых добровольно переплачивать за энергию, получаемую непосредственно от солнца. Уместно подчеркнуть, что для разных сегментов потребителей гелиоэнергетического оборудования поведенческие мотивы будут несколько отличаться. В данной связи сделана попытка ранжирования данных мотивов для существующих на данном рынке сегментов потребителей, выявленных автором при проведении маркетингового исследования [1].

Актуальность данного исследования обусловлена стремительным развитием рынка гелиоэнергетического оборудования в Украине, в частности, ростом спроса на альтернативную энергию, приобретающую особое значение в условиях кризиса. Именно поэтому появилось множество публикаций, призванных разъяснить привлекательность сферы возобновляемой энергетики для украинских граждан [2]. Исследование проблем, поставленных в таких статьях, частично были найдены в работах зарубежных авторов A. L. van Dijk, L. W. M. Beurskens, M. G. Boots, M. B. T. Kaal, T. J. de Lange, E. J. W. van Sambeek, M. A. Uyterlinde [3], M. Evans, R. Little, K. Lloyd, G. Malikov, and G. Passolt, D. Arant, B. Swezey, and G. Mosey [4]. Данные две работы легли в основу создания перечня поведенческих мотивов приобретения гелиоэнергетического оборудования в Украине.

Цель настоящей работы состоит в структурировании поведенческих мотивов приобретения гелиоэнергетического оборудования для различных потребительских сегментов украинского рынка. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- ✦ выявить сегменты спроса на гелиоэнергетическое оборудование и оценить их значимость на всем рынке данного оборудования;
- ✦ определить основные мотивы приобретения гелиоэнергетического оборудования в качестве факторов принятия решения о покупке;
- ✦ ранжировать вес каждого из представленных мотивов приобретения для каждого из рассмотренных сегментов потребителей гелиоэнергетического оборудования.

В Украине, как и в большинстве стран, сложившийся рынок возобновляемой солнечной энергии – это нишевый рынок, т. е. маленький рыночный сегмент со специфичными потребителями. Поэтому в первую очередь, определим целевые группы, на которые необходимо направлять действие маркетинговых инструментов при продвижении «зеленой» энергетики.

Спрос на гелиоэнергетическое оборудование, прежде всего, определяется условиями, при которых работа такого оборудования особенно эффективна и экономически оправдана. Например, солнечное горячее водоснабжение эффективно при следующих условиях [5]:

- ✦ большое потребление горячей воды;
- ✦ высокая стоимость энергии;
- ✦ отсутствие традиционного энергоснабжения;
- ✦ сильная заинтересованность потребителя в экологических вопросах (социальная ответственность).

Использование дорогостоящих солнечных батарей, необходимых для получения электричества, особенно выгодно при наличии таких аспектов, как:

- ✦ большое расстояние до электросети;
- ✦ затраты на поездку до участка;
- ✦ затраты на эксплуатацию и техническое обслуживание;
- ✦ надежность по сравнению с затратами;
- ✦ ожидания людей;
- ✦ социальные аспекты;
- ✦ нематериальные ценности;
- ✦ имидж;
- ✦ экологические преимущества;
- ✦ меньше шума и визуального загрязнения;
- ✦ универсальность и простота.

Данные факторы оказывают влияние на приобретение гелиотехники определенными группами потребителей, для которых использование солнечной энергии представляет собой особую привлекательность. В настоящее время в Украине возможна организация широкомасштабной продажи гелиоэнергетического оборудования для следующих потребителей (рис. 1) [6]:

1. Предприятия рекреационной отрасли и общественного питания.
2. Строительные фирмы, занимающиеся постройкой элитного жилья.
3. Аграрный сектор.
4. Социальная сфера.
5. Владельцы коттеджей – граждане с достатком выше среднего, имеющие частные дома.



Рис. 1. Распределение потенциальных покупателей гелиоустановок в зависимости от рода их занятий по Украине [1]

Рассмотрим данные целевые группы более подробно.

Рекреационный комплекс

Дома отдыха, пансионаты, туристические базы и гостиницы, предприятия общественного питания на Черном и Азовском морях. Для этой группы потенциальных потребителей автономное бесперебойное снабжение горячей водой позволит повысить уровень обслуживания отдыхающих.

Особая привлекательность гелиосистем для этой группы клиентов обусловлена тем, что их деятельность протекает в основном в летний период, являющийся наиболее благоприятным для работы таких систем. Обзор статистических данных показал, что в Украине функционирует более 3000 домов отдыха и санаториев и более

18000 детских оздоровительных лагерей [7]. Для крупных пансионатов и домов отдыха время функционирования не ограничивается только летним периодом. Поэтому для них более предпочтительными будут двухконтурные системы, работающие в автоматическом режиме. Для небольших туристических баз и кемпингов, работающих только в летний период, будут предпочтительными экономичные термосифонные системы. Количество предприятий общественного питания вовлеченных в туристический бизнес на юге Украины на порядок выше, чем домов отдыха, пансионатов и гостиниц. В последнее время к этим предприятиям предъявляются все более высокие санитарные требования. Так как централизованное снабжение горячей водой в летний период в прибрежной зоне, как правило, отсутствует, то иметь систему автономного снабжения для этих предприятий является жизненно важной необходимостью.

Аграрный сектор

Фермерские хозяйства, крестьянские усадьбы, городское население, имеющее дачи, – для них использование гелиосистем для получения горячей воды является коммерчески привлекательным. Экономический анализ показывает, что если подогрев воды производится за счет электроэнергии, то при существующей себестоимости электроэнергии в Украине 0,097 евро/кВт*час материальные затраты на приобретение коллекторов окупаются за 3 года, если стоимость теплового коллектора не выше 115 евро/м². [8] Анализ статистических показал, что в Украине функционирует 32400 фермерских хозяйств, около 15,9 миллиона человек живет в деревнях и селах, каждая десятая городская семья имеет дачный участок. [7] Для функционирующих только в летний период хозяйств актуальны экономичные одноконтурные термосифонные системы горячего водоснабжения и солнечные сушилки.

Основным мотивом установки ФЭП-системы для сельскохозяйственных районов является:

- ✦ чрезмерно высокая стоимость подключения к электросети;
- ✦ высокая стоимость дизельного топлива и обслуживания генераторной установки;
- ✦ социальные аспекты;
- ✦ ожидания;
- ✦ управляемый спрос.

Частные (индивидуальные) потребители

Анализ статистических данных показал, что в Украине 12,9% населения имеет ежемесячный доход выше 5000 грн (500 евро) [9]. Для этой категории граждан, по сообщениям обеспечения европейского уровня жизни, для независимости от возможных перебоев с централизованным снабжением горячей водой будет привлекательным закупить системы солнечных коллекторов, работающие в автоматическом режиме. Прямым подтверждением привлекательности для населения автономных энергетических систем является успешная реализация десятками фирм на Украине электронагревателей воды. Цена электронагревателя составляет 65 – 275 евро, расходы на оплату потребляемой электроэнергии для горячего водоснабжения семьи из 4 человек составляют 1 \$ в день [10]. Существенным недостатком этих систем является то, что они функционируют только при подаче электроэнергии. В Украине, кроме проблемы со снабжением горячей водой, остро стоит проблема электроснабжения. В целях экономии практикуется отключение электроэнергии по несколько раз в сутки в течение нескольких часов. Таким образом, электронагре-

ватели не в состоянии обеспечить действительно автономное снабжение горячей водой.

Строительство

Такие фирмы будут являться постоянными клиентами на рынке гелиосистем. Использование гелиосистем позволит повысить не только качественные показатели комфортности жилья, но и его престижность за счет приближения к западным стандартам. Анализ статистических данных показал, что в Украине работает более сотни строительных компаний указанного выше профиля. Для таких строительных фирм уже на стадии проектирования жилья может быть предусмотрено, что горячее водоснабжение будет осуществляться на базе двухконтурных гелиосистем, работающих бесперебойно в автоматическом режиме.

Здания с ФЭП, подключенные к электросети, не всегда экономически выгодны без субсидий и поддержки государства, однако оправдывают себя из-за:

- ✦ имиджа
- ✦ экологических преимуществ
- ✦ являются стимулом рынка
- ✦ такие здания являются подтверждением реализации долгосрочных обязательств производителей, правительств ради уменьшения затрат коммунальных служб.

Социальная сфера

Гелиоустановки для горячего водоснабжения все чаще находят свое применение в школах, детских садах, спортивных сооружениях Украины и Одессы в частности. Только в одном Овидиопольском районе Одесской области за несколько последних лет были установлены две гелиоустановки для обеспечения помещений горячей водой и частичного обогрева в детских садах и одна в новой школе. Довольно перспективным в условиях электроэнергетической нестабильности в Украине является применение гелиоэнергетического оборудования в больницах, где особенно важно бесперебойное обеспечение горячей водой и электроэнергией.

Далее представляется логичным определить мотивы приобретения гелиоэнергетического оборудования, объясняющие, почему вышеперечисленные потребители согласны оплачивать более высокую цену за производимую энергию по сравнению с традиционными источниками энергии (табл. 1) [4].

Основываясь на объективной вышеуказанной информации, попробуем установить структуру таких мотивов для каждого из сегментов потребителей в Украине на основе метода экспертных оценок (табл. 2).

Логично, что для разных сегментов потребителей характерно определенное сочетание мотивов приобретения. Однако, несмотря на существенную разницу между отдельными сегментами, прослеживаются и общие тенденции. Так, наиболее значимыми мотивами приобретения абсолютно для всех целевых групп потребителей в Украине являются (от 10 до 25%):

1. Цена.
2. Доступность солнечной энергии.
3. Альтернативная цена.
4. Сбережения.

Также можно проследить некоторую схожесть в распределении структуры мотивов между рекреационным, аграрным и строительным сегментами (табл. 3). Неудивительно, ведь все эти потребители – предприятия, потому

справедливо подчиняются тенденциям рынка организаций B2B. Сегмент «от бизнеса к бизнесу» соответствует более рационально организованному рынку. В этом случае прозрачность рынка является ключевым фактором вовлечения в предпринимательскую деятельность экологически чистой энергии, безвредной для окружающей среды. Если компания стремится к корпоративной ответственности, марки со знаком «зеленой» энергии могут сделать ее надежной в глазах потребителей. По сравнению с индивидуальными по-

требителями они меньше подвержены влиянию тарифов, и больше – материальных составляющих, например, размеру сэкономленных средств, эффективности гелиоустановки (что пропорционально цене преобразованной солнечной энергии), рискам, возможному изменению цены. Применение передовых «солнечных» технологий требует от них больше, чем осведомленности – необходимо аргументировано, основываясь на инвестиционных и финансовых показателях, устанавливать гелиоэнергетическое оборудование.

Таблица 1

Поведенческие мотивы для приобретения гелиоустановок

№ п/п	Мотивы	Описание
1	Альтернативная цена	Цена и доступность существующих альтернатив солнечной энергии. К альтернативам обычно относят электричество или энергия, полученная из ископаемых источников (природный газ, нефть, уголь). Соответствует тарифам и стоимости причиненного экологического ущерба
2	Доступность солнечной энергии	Доступен ли ресурс на рассматриваемой территории? Соответствует количеству солнечных дней и мощности инсоляции в определенной местности. Относительная величина. Этот фактор рассматривается при оценке емкости рынка.
3	Удобство	Насколько трудно и сложно использовать гелиосистемы?
4	Культура применения	Непосредственно связана с защитой окружающей среды. Социальные последствия применения гелиоэнергетического оборудования зависят от географических условий, политических действий, менталитета
5	Образование	Понятие, более глубокое, чем знание, осведомленность. Способность понимать, что солнечная энергия может предоставить не только материальные выгоды (долго- или краткосрочные), но и рассматривать полный эффект масштаба выгод от коллективного применения
6	Эффективность гелиоустановки	Если эффективность (КПД) гелиосистемы растет, то количество частей установки и/или размер (площадь) установки должен уменьшиться. Величина зависит, прежде всего, от физико-технических характеристик гелиоустановки и может варьироваться от 30 до 70%
7	Защита окружающей среды	Долгосрочные выгоды для окружающей среды заключаются в отказе от использования ископаемого топлива и вместо него применении солнечной энергии для решения проблем глобального изменения климата, озоновых дыр, ухудшения здоровья и качества жизни населения планеты
8	Осведомленность	Понимание того, что солнечная энергия доступна и может использоваться как в бытовых, так и промышленных целях. Обычно достигается влиянием рекламы. Эффективно использовать социально-пропагандистские каналы коммуникации
9	Цена	Стоимость солнечной энергии для потребителя с учетом фискальных льгот (если они предусмотрены правительством страны)
10	Финансирование научных исследований	Масштаб финансовых взносов в исследование «солнечных технологий». Зависит от государственной бюджетной политики и, соответственно, актуальности применения в условиях данной страны. Финансирование научных исследований может привести к снижению цены преобразованной солнечной энергии и увеличению эффективности гелиоустановки
11	Риск	Гарантированы ли налоговые льготы и долгосрочные выгоды (сбережения)? Насколько часто такие нормы пересматривает правительство? Гарантированный рынок солнечной энергии, исходные цены на которую удерживаются искусственно, должен быть построен правительством для продвижения инвестирования
12	Сбережения	Финансовые выгоды от использования солнечной энергии посредством гелиоустановок, не включенные в цену. Включают налоговые скидки, годовые налоговые льготы, возмещенную стоимость экологического ущерба, стоимость традиционного энергоносителя, который не использовали (сберегли) благодаря использованию гелиоустановки
13	Устойчивая экономика	Выгоды от снижения зависимости на импортные энергоносители и формирование самодостаточной, независимой энергетически экономики
14	Внешний вид	Эстетическая составляющая гелиоэнергетического оборудования
15	Изменение цены	Цена эксплуатации гелиоустановки может как снижаться, так и повышаться. При отсутствии колебаний цены в случае со стабильно возрастающими налоговыми льготами существует вероятность достижения максимальной экономии

Таблица 2

**Значимость отдельных мотивов приобретения гелиоустановок для различных сегментов потребителей в Украине
(экспертные оценки, 2012)**

№ п/п	Мотив	Значимость (вес - в баллах от 0 до 100 %)				
		Рекреационный комплекс	Аграрный сектор	Строительство	Социальная сфера	Частные потребители
1	Альтернативная цена	10	10	10	15	15
2	Доступность солнечной энергии	20	20	20	20	20
3	Удобство	0	0	0	0	5
4	Культура применения	0	0	0	2	2
5	Образование	5	5	5	3	3
6	Эффективность гелиоустановки	7	7	7	5	5
7	Защита окружающей среды	0	0	0	0	5
8	Осведомленность	3	3	3	5	5
9	Цена	25	25	25	25	25
10	Финансирование научных исследований	0	0	5	5	0
11	Риск	5	5	5		
12	Сбережения	15	15	15	10	10
13	Устойчивая экономика	0	10	0	10	0
14	Внешний вид	5	0	0	0	5
15	Изменение цены	5	0	5	0	0
	Всего баллов	100	100	100	100	100

Таблица 3

Сравнительная характеристика различных сегментов потребителей по мотивам приобретения гелиоустановок в Украине

№ п/п	Различия	Рынок В2В	Рынок В2С
1	Сегменты	1. Рекреационный комплекс. 2. Аграрный сектор. 3. Строительство	1. Социальная сфера. 2. Частные потребители
2	Цели использования	Коммерческие	Бытовые
3	Мотивы приобретения	1. Цена. 2. Доступность солнечной энергии. 3. Сбережения. 4. Альтернативная цена. 5. Эффективность гелиоустановки. 6. Риск / Образование	1. Цена. 2. Доступность солнечной энергии. 3. Альтернативная цена. 4. Сбережения. 5. Осведомленность / Эффективность гелиоустановки. 6. Культура применения

В структуре мотивов индивидуальных частных потребителей и социальной сферы также наблюдается некоторая аналогия (см. табл. 3). Это, вероятно, можно объяснить большим влиянием бытового фактора – потребители данных сегментов используют солнечную энергию в бытовых, а не коммерческих целях. В отличие от других сегментов для них важен такой мотив, как культура применения, удобство, защита окружающей среды, что также связано с непосредственным психологическим влиянием на человека, пользующегося гелиоустановкой. Для сегмента индивидуальных потребителей (розничного рынка) характерно сочетание как рациональных мотивов, так и нематериальных активов – фирменной «репутации», играющей важную роль в принятии потребительского решения. Этот фактор для розничных потребителей является

самым наиболее чувствительным к влиянию маркетинговых воздействий.

Однако в противовес мотивам приобретения гелиоустановок на нашем рынке существуют, к сожалению, и определенные барьеры на пути готовности потребителей к сегодняшним переплатам и будущим сбережениям с помощью солнечной энергии. К основным препятствующим развитию рынка гелиоэнергетики факторам относят [3]:

- ✦ недостаток доверия к системе;
- ✦ консервативные приверженности потребителей;
- ✦ отсутствием бесплатных приложений для потребителя.

Для преодоления указанных барьеров можно эффективно использовать маркетинговые инструменты путем внедрения т. н. «зеленых» мандатов, брендинга (создания

сильных брендов) и альянсов с «зелеными» брендами такими, как Greenpeace и World Wildlife Fund. Изобилие брендов на маленьком рынке приводит скорее к замешательству, чем прозрачности, и снижает доверие потребителя. Преодоление барьера консервативности, требующего от среднего потребителя небольших «жертв», достигается небольшими надбавками в цене и высоким качеством услуг. Из этого следует, что продавцам гелиоустановок, прежде всего, необходимо понять предпочтения их потенциальных покупателей и лишь затем формировать ценовую политику. Бесплатные приложения (календари, купоны, скидки и т. п. инструменты) демонстрируют прозрачность рынка и позволяют потребителям увидеть то, во что они вкладывают.

ВЫВОДЫ

1. С целью создания эффективной маркетинговой стратегии предприятий, предлагающих к продаже гелиоэнергетическое оборудование в Украине, определены потребности целевой аудитории, а именно: структура мотивов, обуславливающих принятие решение о покупке.

2. Так, на отечественном рынке оборудования по использованию солнечной энергии существует пять сегментов: индивидуальные потребители (36%), рекреационный комплекс (28%), аграрный сектор (16%), строительство (12%) и социальная сфера (8%).

3. Для данных сегментов было выявлено 15 мотивов для приобретения гелиоустановки, наиболее значимые из них – цена, доступность солнечной энергии, альтернативная цена, сбережения. При этом индивидуально для каждого сегмента была определена структура таких мотивов.

4. Для выбора конкретных маркетинговых инструментов в политике продвижения гелиотехники определены различия в виде целей использования и мотивов приобретения между выделенными сегментами потребителей.

5. Недостаток доверия к работе гелиосистемы, консервативные приверженности потребителей, отсутствие бесплатных приложений для потребителя – барьеры, препятствующие приобретению гелиоустановок, преодолеть которые возможно с помощью определенных маркетинговых действий. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Литовченко И. Рынок гелиоэнергетического оборудования в Одесской области [Текст] / И. Литовченко, И. Шкурупская // *Економіст*. – 2008. – № 11. – С. 34 – 37.

2. Спецпроект 2009 года. «Современный дом: экономия, экология, эффективность». Способы получения тепловой энергии от солнца // *Приватный дом*. – Июль, 2009. – С. 17 – 26.

3. Renewable Energy Policies and Market Developments: A.L. van Dijk, L.W.M. Beurskens, M.G. Boots, M.B.T. Kaal, T.J. de Lange, E.J.W. van Sambeek, M.A. Uyterlinde – report of project under the programme 'Energy, Environment and Sustainable Development' – The REMAC 2000.

4. Advanced Modeling of Renewable Energy Market Dynamics: M. Evans, R. Little, K. Lloyd, G. Malikov, and G. Passolt, D. Arant, B. Swezey, and G. Mosey – report Operated for the U.S. Department of Energy Office of Energy Efficiency and Renewable Energy by Midwest Research Institute, 2007.

5. RETScreen International [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.etscreen.net/ru/centre.php>

6. Хрипунов Г. С. Энергоэкологические проблемы и возобновляемые источники энергии.

7. Государственный Комитет статистики Украины / Численность санаторно-курортных и оздоровительных заведений,

2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. Финансовый портал FINANCE.UA / Тарифы на электроэнергию в Украине. 26.05.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2013/05/26/302308>

9. Государственный Комитет статистики Украины / Распределение численности работников по размерам начисленной заработной платы за март 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>

10. Интернет-магазин «Техноточка» / Обзор цен на электрические водонагреватели [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tt.ua>

REFERENCES

van Dijk, A. L., M. Beurskens, L. W., and Boots, M. G. . "Renewable Energy Policies and Market Developments". *Report of project under the programme 'Energy, Environment and Sustainable Development'*, 2000.

Evans, M., Little, R., and Lloyd, K. "Advanced Modeling of Renewable Energy Market Dynamics". *Report Operated for the U. S. Department of Energy Office of Energy Efficiency and Renewable Energy by Midwest Research Institute*, 2007.

Finansovyy portal FINANCE. UA. <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2013/05/26/302308>

"Gosudarstvennyy Komitet statistiki Ukrainy" [State Statistics Committee of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Gosudarstvennyy Komitet statistiki Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

"Internet-magazin «Tekhnotochka»" [Online Store "Tehnotochka"]. <http://tt.u>

Khripunov, G. S. *Energoekologicheskie problemy i vozobnovliaemye istochniki energii* [Energy and ecological issues and renewable energy], 2010.

Lytovchenko, Y., and Shkurupskaya, Y. "Rynok helyoenerheticheskoho oborudovanyia v Odesskoi oblasti" [Solar power equipment market in the Odessa region]. *Ekonomist*, no. 11 (2008): 34-37.

"RETScreen International". <http://www.etscreen.net/ru/centre.php>

"Spetsproekt 2009 goda. «Sovremennyy dom: ekonomiiia, ekologiia, effektivnost'». Sposoby polucheniia teplovoy energii ot solntsa" [Special 2009. "Modern House: economy, ecology, efficiency". Methods for producing thermal energy from the sun]. *Privatnyy dom* (2009): 17-26.

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ КОНДИТЕРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ЯНЕВИЧ М. М.

УДК 338.24

Яневич М. М. Удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного маркетингового управління кондитерськими підприємствами

У статті розроблено та запропоновано до впровадження механізм інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного маркетингового управління кондитерськими підприємствами, що складається із семи компонентів різних ієрархічних рівнів: макромаркетингового та мікротаркетингового середовищ, товарного, інфраструктурного, споживчого, ресурсно-виробничого та організаційного компонентів. У межах даного механізму, завдяки врахуванню стану зовнішнього середовища та його впливу на внутрішнє середовище, із застосуванням інструментарію стратегічного управління кондитерське підприємство зможе обґрунтувати оптимальну маркетингову стратегію. У статті автором визначено напрямки впливу компонентів зовнішнього середовища на ключові бізнес-процеси стратегічного маркетингового управління, виявлено характер трансформації основних якісних показників маркетингового управління за рахунок покращення його інформаційно-аналітичного забезпечення та запропоновано до впровадження систему кількісних індикаторів його ефективності. Запропонована система показників має стати основою методології оцінки ефективності інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного маркетингового управління.

Ключові слова: стратегічне маркетингове управління; інформаційно-аналітичне забезпечення; маркетингова інформація; ключові індикатори ефективності.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Яневич Михайло Миколайович – аспірант, кафедра економіки підприємств та корпорацій, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: yanevych@ukr.net

УДК 338.24

UDC 338.24

Яневич М. Н. Совершенствование информационно-аналитического обеспечения стратегического маркетингового управления кондитерскими предприятиями

В статье разработан и предлагается к внедрению механизм информационно-аналитического обеспечения стратегического маркетингового управления кондитерскими предприятиями, который состоит из семи компонентов различных иерархических уровней: макромаркетинговой и микромаркетинговой сред, товарного, инфраструктурного, потребительского, ресурсно-производственного и организационного компонентов. В рамках данного механизма, благодаря учету состояния внешней среды и ее влиянию на внутреннюю среду, с применением инструментария стратегического управления кондитерское предприятие сможет обосновать оптимальную маркетинговую стратегию. Автором определено направление влияния компонентов внешней среды на ключевые бизнес-процессы стратегического маркетингового управления, выявлен характер трансформации основных качественных показателей маркетингового управления за счет улучшения его информационно-аналитического обеспечения и предложена к внедрению система количественных индикаторов его эффективности. Предложенная система показателей должна стать основой методологии оценки эффективности информационно-аналитического обеспечения стратегического маркетингового управления.

Ключевые слова: стратегическое маркетинговое управление, информационно-аналитическое обеспечение; маркетинговая информация; ключевые индикаторы эффективности.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Яневич Михаил Николаевич – аспирант, кафедра экономики предприятий и корпораций, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: yanevych@ukr.net

Yanevych M. M. Improvement of Information and Analytical Support of Strategic Marketing Management of Confectioneries

The article develops and offers to introduce a mechanism of information and analytical support of strategic marketing management of confectioneries, which consists of seven components of various hierarchical levels: macro-marketing and micro-marketing environments, trade, infrastructure, consumer, resource and production and organisational components. A confectionery can justify an optimal marketing strategy within this mechanism, due to consideration of the state of external environment and its impact on internal environment with application of strategic management tools. The author identifies direction of influence of external environment components upon key business processes of strategic marketing management, reveals the nature of transformation of main qualitative indicators of marketing management by means of improvement of its information and analytical support and offers to introduce a system of quantitative indicators of its efficiency. The offered scorecard should become the basis of the methodology of assessing efficiency of information and analytical support of strategic marketing management.

Key words: strategic marketing management, information and analytical support, marketing information, key efficiency indicators.

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

Yanevych Mykhaylo M. – Postgraduate Student, Department of Economics businesses and corporations, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: yanevych@ukr.net

У сучасних умовах обмеженості внутрішнього попиту на продукцію, суттєво зростає відповідальність менеджменту підприємств за прийняття ефективних стратегічних маркетингових рішень.

Дослідження рівня розвитку стратегічного маркетингового управління на виробничих підприємствах кондитерської галузі показують, що кондитерські підприємства України ще не виявляють належної готовності до організаційної перебудови, необхідної для впровадження системи

маркетингу як ефективного механізму узгодження взаємодії підрозділів, як усередині підприємства, так і за його межами для посилення орієнтації на споживача. Передусім, цей факт обумовлений недостатнім рівнем методологічного забезпечення побудови системи інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного маркетингового управління підприємств. При цьому питання щодо прогностичної оцінки ефективності впровадження інформаційно-аналітичних маркетингових систем стає вкрай актуальними.

Питаннями маркетингового інформаційного забезпечення підприємства та покращення стратегічного маркетингового управління займалася низка провідних, як вітчизняних так і зарубіжних, науковців. Зокрема можемо відзначити таких дослідників, як Алачева Т. І. (Alacheva T. I.) [1], Балабанов Л. В. (Balabanov L. V.) [2], Бучацька І. О. (Buchach I. O.) [3], Мордвінзева Т. Б. (Mordvinzeva T. B.) [4], Романчукевич М. Й. (Romanchukevych N. J.) [5], у працях яких розглядається маркетингова інформація, пропонуються підходи до формування маркетингових інформаційних систем (МІС). Так, Мхитарян С. В. [6] сформував комплекс задач для МІС, Сліпенський В. В. (Slipenkyu V. V.) [7] приділяв значну увагу побудові та аудиту стратегічного маркетингового управління. Однак, незважаючи на великий вклад цих науковців, деякі питання все ж залишаються невирішеними. Так, потребують подальшого вдосконалення теоретичні підходи щодо побудови ефективної структури системи стратегічного маркетингового управління та підсистеми його інформаційно-аналітичного забезпечення. При цьому важливим стає розробка ефективної системи показників для оцінки її впливу на всю маркетингову діяльність підприємств в цілому.

Мета статті полягає в побудові ієрархічної структури системи стратегічного маркетингового управління та підсистеми його інформаційно-аналітичного забезпечення, а також у розробці методологічного інструментарію визначення оцінки ефективності від впровадження інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного маркетингового управління.

Про виняткову важливість повної, достовірної та релевантної інформації стосовно умов зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства свідчить той факт, що потреба в її наявності та у подальшій аналітичній обробці із застосуванням відповідного методологічного інструментарію є на усіх етапах і рівнях стратегічного маркетингового управління. Відповідно до умов функціонування системи стратегічного маркетингового управління менеджери із маркетингу в процесі прийняття рішень спираються на періодичну інформацію, яка, головним чином, надається їм у вигляді рекомендацій матриць стратегічного аналізу, аналізу можливостей та загроз, сильних і слабких сторін організації, а також на інформацію про внутрішній стан підприємства, наявності стратегічних резервів, дані про ефективність поточної маркетингової діяльності, персонал і т. ін.

Враховуючи той факт, що якісне стратегічне маркетингове управління повинно відбуватися на усіх рівнях управління, нами розроблена та пропонується до впровадження на промислових підприємствах кондитерської галузі така ієрархічна структура системи стратегічного маркетингового управління та підсистема її інформаційно-аналітичного забезпечення (рис. 1).

У структурі системи стратегічного маркетингового управління кондитерських підприємств вважаємо за доцільне виділити три ієрархічних рівні, для кожного з яких сформовано відповідне інформаційне забезпечення.

На найвищому (*першому*) рівні відбувається формування базової стратегії розвитку підприємства, передусім – здійснюється вибір між існуючими варіантами стратегії зростання, скорочення або стабілізації господарської діяльності підприємства. Саме на цьому рівні кондитерське підприємство формує базовий вектор свого розвитку у зовнішньому

середовищі, встановлюючи пріоритети для інвестування та обираючи оптимальну для себе швидкість і інтенсивність зростання, що відповідає фазі економічного циклу в країні та поточному стану розвитку кондитерської галузі.

Також на цьому рівні здійснюється обґрунтування оптимальної маркетингової та конкурентної стратегії підприємства. Передусім, йому потрібно обрати, якого типу стратегії слід дотримуватись – утримувати лідируючі позиції на ринку, наздоганяти лідерів і бути їх переслідувачем, застосовувати стратегію послідовника або ж оперувати у вузькій ринковій ніші.

На цьому рівні стратегічного маркетингового управління підприємства найважливішого значення набуває інформація про фактори зовнішнього макро- та мікросередовища, зокрема, дані про характер та силу впливу політико-правових, економічних, соціальних, демографічних і науково-технічних чинників. Передусім саме під їх сукупним впливом здійснюється вибір оптимальної стратегії розвитку підприємства із урахуванням поточної стадії розвитку кондитерської галузі. Водночас при виборі маркетингової та конкурентної стратегії передусім важливо врахувати вплив чинників мікросередовища, основними із яких є характер конкурентного середовища, інтенсивність та жорсткість конкуренції, ступінь концентрації ринку та можливості конкуренції для регіональних виробників кондитерської продукції, сила позицій конкурентів, основні джерела формування конкурентних переваг та їх зміни у перспективі.

На *другому рівні* системи стратегічного маркетингового управління кондитерських підприємств нами виділено дві групи стратегій – продуктово-ринкову стратегію та стратегію конкурентного позиціонування підприємства у зовнішньому середовищі. Основні стратегічні рішення для кондитерських підприємств на даному етапі полягають у тому, щоб сформувати оптимальний продуктивний портфель, визначити ключові напрямки спеціалізації господарської діяльності, визначити свій стратегічний профіль у конкурентному середовищі, обрати пріоритетні для себе ринкові сегменти, чітко ідентифікувати свою цільову аудиторію та обґрунтувати інструментарій маркетингових комунікацій із представниками цільової аудиторії, побудувавши таким чином модель системи інтегрованих маркетингових комунікацій.

Для інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного маркетингового управління на другому ієрархічному рівні важливо забезпечити підприємства інформацією про дві компоненти зовнішнього середовища:

- ✦ *по-перше*, забезпечити вичерпну інформацію про стан товарної компоненти на ринку (широта та глибина представленого на ринку асортименту, динаміка і структура попиту на окремі товарні групи, життєвий цикл товарів, їх прибутковість, ступінь насичення ринку як у цілому, так і в розрізі окремих асортиментних груп тощо);
- ✦ *по-друге*, забезпечити вичерпну інформацію про стан споживчої компоненти ринку (основні характеристики споживачів, ієрархія споживчих потреб, моделі споживчої поведінки, профілі прийняття продукції, критерії прийняття рішень споживачами про покупку кондитерських виробів тощо).

На *третьому рівні* системи стратегічного маркетингового управління ми виділяємо ще дві стратегії – стратегію збуту і розподілу продукції підприємства та цінову

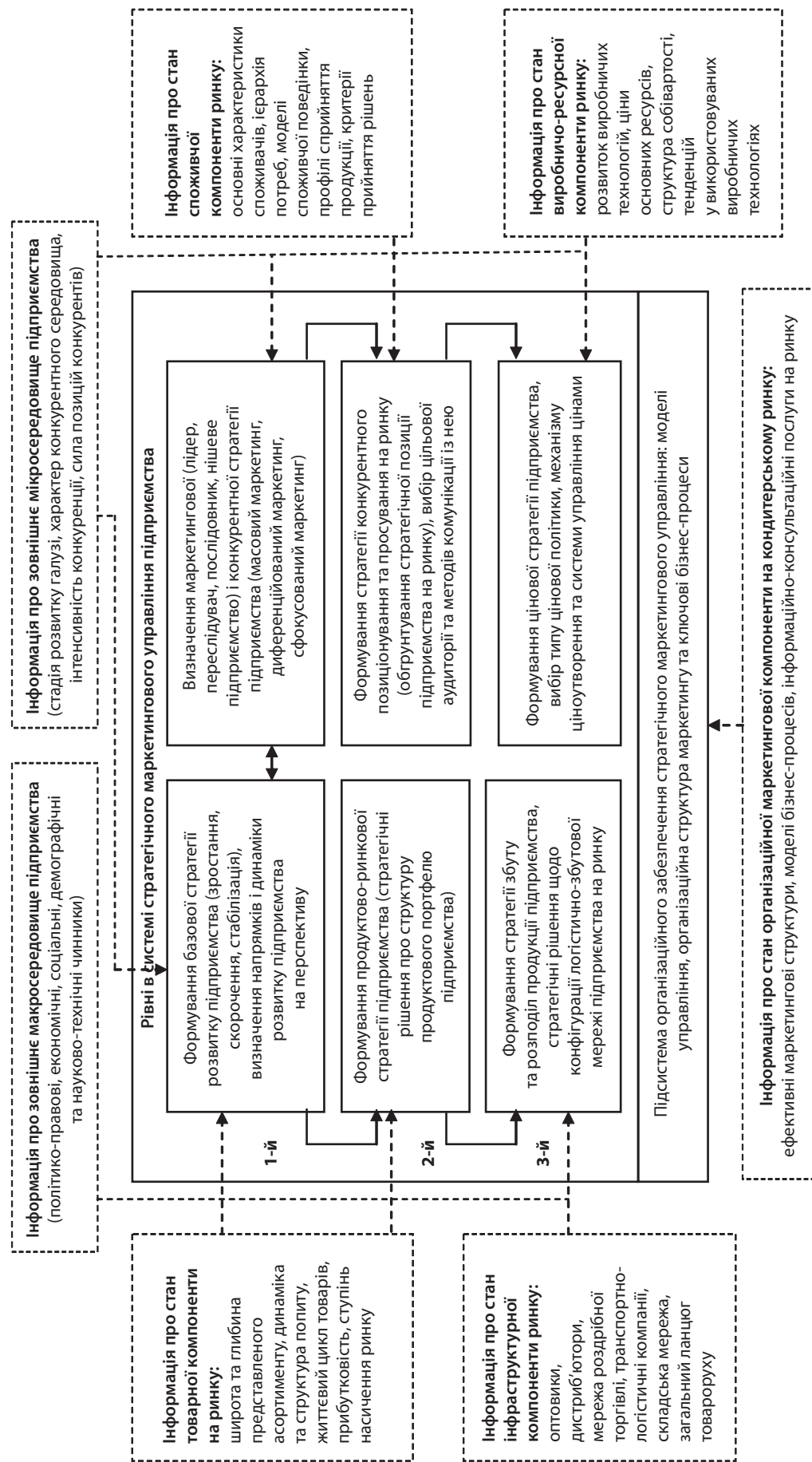


Рис 1. Ієрархічна структура системи стратегічного маркетингового управління та її інформаційно-аналітичне забезпечення (розроблено автором)

стратегію підприємства, у межах якої обирається тип цінової політики, розробляється механізм ціноутворення на кондитерську продукцію та проектується система оперативного управління цінами. На третьому рівні стратегічного маркетингового управління необхідно забезпечити підприємства інформацією ще про дві компоненти зовнішнього середовища:

- ✦ *по-перше*, забезпечити вичерпну інформацію про стан інфраструктурної компоненти ринку, яка представлена діючими на кондитерському ринку оптовиками, дилерами та дистриб'юторами, мережею роздрібною торгівлі, транспортно-логістичними компаніями, складської мережею і т. п. Усі вказані суб'єкти ринкової інфраструктури формують загальний ланцюг товароруху кондитерської продукції, а їх характеристики чинять безпосередній вплив на ефективність збуту продукції підприємства та її доведення до кінцевого споживача;
- ✦ *по-друге*, забезпечити вичерпну інформацію про стан виробничої компоненти ринку, зокрема – надати інформацію про розвиток виробничих технологій у кондитерській галузі, вартість використовуваних у виробництві ресурсів, дані про виробничу собівартість та ціни на продукцію основних конкурентів, тенденції у використовуваних виробничих технологіях, націлених на підвищення продуктивності та зниження виробничих витрат.

У кінцевому підсумку, саме за рахунок комплексного урахування стану усіх компонентів зовнішнього середовища та їх впливу на внутрішнє середовище підприємства, із застосуванням усього наявного інструментарію стратегічного управління (SWOT-аналізу, GAP-аналізу, портфоліо-аналізу, економіко-математичного моделювання, експертних оцінок та концепції BSC) кондитерське підприємство зможе обґрунтувати оптимальну маркетингову стратегію.

Важливим напрямком формування інформаційно-аналітичного забезпечення, яким слід приділити значну увагу, є визначення економічної ефективності від її впровадження на усю маркетингову діяльність підприємства в цілому. При цьому наші дослідження показують, що питання оцінки ефективності маркетингової діяльності є одним із найбільш дискусійних у теорії маркетингу.

Як показав аналіз, у маркетологів немає єдності щодо цього питання. Так, ряд учених вважають, що ефективність маркетингової політики стосовно конкретного підприємства або галузі складається з результатів вдосконалення виробничо-збутової діяльності по таких основних напрямках: оптимальне використання потенціалу ринку, у тому числі для нових продуктів; підвищення вірогідності прогнозних оцінок; знаходження сегмента ринку даного товару, підвищення точності аналізу ринку та ін. [8, с. 33 – 34]. Однак ми вважаємо, що дати комплексну кількісну оцінку по визначених напрямках важко.

Інші дослідники пропонують оцінювати ефективність маркетингу за такими напрямками: покупці, маркетингові інтеграції, адекватність інформації, стратегічна орієнтація, оперативна ефективність [2, с. 27]. При цьому не визначаються ані система показників оцінки цих напрямків, ані алгоритм розрахунку ефективності.

Це трактування ефективності маркетингової діяльності не є вичерпним і точним, адже на кінцеві результати діяльності підприємства, окрім маркетингу, впливають та-

кож інші складові потенціалу підприємства – менеджмент, кадри, виробничі можливості, фінанси.

Систематизація наведених у фаховій літературі положень щодо оцінки ефективності маркетингової діяльності дозволила виділити кілька концептуальних підходів, а саме – «традиційний» підхід, цільовий підхід та підхід до оцінки на основі концепції бенчмаркетингу. Проте базуючись на результатах проведеного дослідження існуючих підходів до оцінки ефективності слід відзначити, що ефективність маркетингової діяльності підприємства не можна визначати на засадах одного окремого підходу.

При визначенні економічної ефективності власне інформаційно-аналітичних систем маркетингу в умовах господарської діяльності підприємства повинні враховуватися такі фактори підвищення ефективності господарської діяльності підприємств:

- ✦ підвищення продуктивності праці працівників внаслідок скорочення витрат робочого часу;
- ✦ краще використання засобів зв'язку і автоматизації маркетингових бізнес-процесів;
- ✦ скорочення експлуатаційних витрат, зниження збутових витрат на одиницю продукції та зниження витрат на управління маркетингом;
- ✦ прискорення оборотності оборотних коштів, встановлення оптимального рівня запасів матеріальних ресурсів;
- ✦ приріст обсягу переданих маркетингових повідомлень внаслідок більш раціонального використання засобів зв'язку і відповідного збільшення суми власних доходів як результат впровадження інформаційно-аналітичних систем;
- ✦ зниження непродуктивних витрат, усунення витрат і нерациональної витрати ресурсів; інші фактори виробничо-господарської діяльності, які не піддаються кількісному визначенню: підвищення якості обслуговування споживачів, поліпшення якості управління та прийняття рішень, обґрунтованість планів господарської діяльності; оперативність роботи апарату управління; поліпшення організації праці й ін.

У такому разі вважаємо, що найбільш доцільним підходом до оцінки впливу інформаційно-аналітичного забезпечення на ефективність стратегічного маркетингового управління кондитерських підприємств є підхід на основі оцінки Ключових Індикаторів Ефективності (*Key Performance Indicator, KPI*). У найбільш загальному випадку механізм впливу інформаційного забезпечення стратегічного маркетингового управління на ефективність маркетингової діяльності виглядає таким чином:

- ✦ більше достовірної та релевантної інформації про маркетингове середовище;
- ✦ краще виконання бізнес-процесів стратегічного маркетингового управління;
- ✦ покращення якісних показників стратегічного маркетингового управління;
- ✦ покращення кількісних показників ефективності стратегічного маркетингового управління (*KPI*).

Із метою розробки та вдосконалення методологічного інструментарію оцінки ефективності стратегічного маркетингового управління нами розроблено систему якісних та кількісних індикаторів (*KPI*), на підставі яких має здійснюватися оцінка щодо ефективності інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного маркетингу (*табл. 1*).

Система якісних та кількісних індикаторів ефективності інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного маркетингового управління (складено автором)

№ п/п	Компоненти зовнішнього середовища	Бізнес-процеси стратегічного маркетингового управління	Якісні показники ефективності маркетингового управління	Кількісні показники ефективності маркетингового управління (KPI)
1	Макро- та мікросередовище	Обтунтування базової стратегії розвитку, маркетингової та конкурентної стратегії	Маркетингові стратегії по кожній товарній групі (позиції) відповідають загальним цілям і стратегіям організації, цілям і стратегіям її відповідної структурної одиниці (підрозділу, сфери діяльності, області бізнесу), фазі життєвого циклу цієї групи (позиції), а також конкурентній позиції організації по даній товарній групі (позиції)	Частка ринку підприємства, % Рівень інвестицій в розрахунку на 1% ринку Обсяг чистого прибутку, тис. грн Рентабельність власного капіталу, % Оборотність капіталу та середній термін капіталовіддачі, років Чистий прибуток в розрахунку 1% ринкової частки Стратегічна ефективність інвестицій (NPV, IRR, PI)
2	Товарна компонента середовища	Формування продуктового-ринкової стратегії підприємства (стратегічні рішення про структуру продуктового портфелю підприємства)	Частка кожного продукту (групи, позиції) у планованому асортименті випуску відповідає найбільш оптимальним для організації маркетинговим стратегіям. У програмах випуску переважають продукти із найбільшою маржинальністю; враховується взаємодоповнення і взаємозаміщення продуктів, сезонний фактор. В асортиментній політиці враховується фактор ЖЦ продукції	Обсяги продажу продукції у натуральному вимірі, тис. тонн Виручка від реалізації продукції, грн Рентабельність продукції, % Рентабельність продажу, % Частка нереалізованої продукції в обороті, % Рівень товарних запасів готової продукції Частка ринку відносно конкурентів, %
3	Інфраструктурна компонента середовища	Формування стратегії збуту і розподілу продукції підприємства, стратегічні рішення щодо конфігурації логістично-збутової мережі підприємства на ринку	Ефективна структура управління збутом готової продукції, ефективна система планування збуту, ефективна система контролю збутових витрат та ефективна система управління збутовими ризиками	Чисельність торгових партнерів підприємства на ринку, одиниць Обсяги реалізації в розрахунку на 1 торгового партнера, грн. Частка підвищення ціни на продукцію підприємства у каналах збуту, % Питома вага витрат на збут у структурі операційних витрат підприємства, % Прибутковість продажу продукції підприємства, %
4	Споживча компонента середовища	Формування стратегії конкурентного позиціонування та просування на ринку (обґрунтування стратегічної позиції підприємства на ринку), вибір цільової аудиторії та методів комунікації із нею	Зростає кількість споживачів продукції, продукція та саме підприємство позитивно сприймається споживачами, споживачів високо оцінюють її якість та лояльні до торгової марки підприємства. Рекламна стратегія по кожній товарній групі відповідає фазі її ЖЦ, рекламний бюджет по кожній товарній групі відповідає фактичному обсягу продажу, використовуються найбільш ефективні канали поширення реклами	Загальна чисельність споживачів підприємства, тис. осіб Частка витрат споживачів на продукцію підприємства, % Рівень поінформованості споживачів про торгову марку підприємства, % Рівень лояльності споживачів до торгової марки підприємства Обсяги продажу продукції в розрахунку на 1 споживача, грн Частка витрат на просування в рохрахунку на 1 лояльного споживача, грн
5	Ресурсно-виробнича компонента середовища	Формування цінової стратегії підприємства, вибір типу цінової політики, механізму ціноутворення та системи управління цінами	Варіанти стратегії ціноутворення відповідають найбільш оптимальним для організації збутовим стратегіям по видах продукції. Обсяги продажу продукції зростають, ціна відповідає споживчому попиту і залучає до продукції підприємства додаткових споживачів	Обсяги реалізації продукції, тис. одиниць Маржинальний дохід (ціна х мінусом витрат) із одиниці продукції, грн Рівень маржинальності продукції, % Цінова конкурентоспроможність продукції підприємства на ринку (відношення собівартості продукції конкурентів до продукції підприємства), %

ВИСНОВКИ

Впровадження механізму інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного маркетингового управління на кондитерських підприємствах України дозволить покращити процес пошуку, накопичення та аналізу маркетингових даних. У межах даного механізму, за рахунок урахування стану усіх компонентів зовнішнього середовища (компоненти макро- та мікросередовища, товарної, інфраструктурної, споживчої та виробничої компоненти) та його впливу на внутрішнє середовище, із застосуванням інструментарію стратегічного управління, підприємство зможе обґрунтувати оптимальну маркетингову стратегію. А запропонована система показників має стати основою методології оцінки ефективності інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного маркетингового управління. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Алачева Т. І.** Роль інформаційних технологій у підвищенні ефективності управлінських рішень / Т. І. Алачева // Торгівля і ринок України : тем. зб. – Вип. 10. Том 1. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2000. – 280 с.
2. **Маркетинг, менеджмент** : науч. изд. / Под ред. Л. В. Балабановой. – Донецьк : ДонГУЕТ, 2001. – 594 с.
3. **Бучацька І. О.** Розвиток інформаційного забезпечення маркетингової діяльності торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук. / І. О. Бучацька. – Київ, 2000.
4. **Мордвінцева Т. В.** Стратегічне маркетингове управління діяльністю підприємств / Т. В. Мордвінцева // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 23. – С. 41 – 43.
5. **Романчукевич М. Й.** Формування системи інформаційного забезпечення управління маркетинговою діяльністю підприємств / М. Й. Романчукевич : автореф. дис. ... канд. екон. наук / М. Й. Романчукевич / Тернопільський державний економічний ун-т. – Тернопіль, 2006. – 24 с.
6. **Мхитарян С. В.** Маркетинговая информационная система / С. В. Мхитарян. – М. : Изд-во Эксмо, 2006. – 336 с. – (Профессиональное издание для бизнеса).
7. **Сліпенький В. В.** Аудит стратегічного маркетингового управління / В. В. Сліпенький // Торгівля і ринок України : тем. зб. наук. пр. з проблем торгівлі і громадського харчування. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2003. – Випуск 15, том II. – С. 144 – 150.
8. **Яшева Г. А.** Эффективность маркетинга: методика, оценки и результаты / Г. А. Яшева // Практический маркетинг. – 2003. – № 8.

REFERENCES

- Alacheva, T. I. "Rol informatsiinykh tekhnolohii u pidvyshchenni efektyvnosti upravlinskykh rishen" [The role of information technology in improving management decisions]. *Torhivlia i rynok Ukrainy*, vol. 1, no. 10 (2000).
- Buchatska, I. O. "Rozvytok informatsiinoho zabezpechennia marketynhovoii diialnosti torhovelnykh pidpriemstv" [Development of information support the marketing activities of trading companies]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2000.
- Marketing, menedzhment* [Marketing, management]. Donetsk: DonGUET, 2001.
- Mordvintseva, T. V. "Stratehichne marketynhove upravlinnia diialnistiu pidpriemstv" [Strategic marketing management activities of enterprises]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 23 (2007): 41-43.
- Mkhitarian, S. V. *Marketingovaia informatsionnaia sistema* [Marketing information system]. Moscow: Eksmo, 2006.
- Romanchukevych, M. I. "Formuvannia systemy informat-siinoho zabezpechennia upravlinnia marketynhovoii diialnistiu

pidpriemstv" [Formation of information management marketing activities of enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2006.

Slipenkyi, V. V. "Audyt stratehichnoho marketynhovoho upravlinnia" [Audit of strategic marketing management]. *Torhivlia i rynok Ukrainy*, vol. 2, no. 15 (2003): 144-150.

Yasheva, G. A. "Effektivnost marketinga: metodika, otsenki i rezultaty" [Marketing effectiveness: methodology, evaluation and results]. *Prakticheskii marketing*, no. 8 (2003).