

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

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 1 '2015 г. (444)

Періодичність 1 раз на місяць

Видається з січня 1992 р.

Свідоцтво про реєстрацію

КВ №19905-9705 ПР від 02.04.2013 р.

ЗАСНОВНИКИ:

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

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВИДАВЕЦЬ:

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

РЕДАКЦІЯ

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

В. С. Пономаренко

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

М. О. Кизим

Випусковий редактор: канд. екон. наук,
доцент

В. Є. Хаустова

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.

Алексєєв І. В. (Львів)

д-р екон. наук, проф.

Амосов О. Ю. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

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

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

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

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

- Никифоров А. Є.** Класифікація інноваційно-інвестиційних ризиків у системі прийняття управлінських рішень..... 8
- Іващенко М. В., Шкодіна І. В., Карпова І. В.** Економічні наслідки «відкату» як форми рентоорієнтованої поведінки..... 15
- Васильчук І. П.** Теоретико-методологічні засади й еволюція концепції соціально відповідального інвестування..... 21
- Герасименко Ю. С.** Сутність поняття «інститут» в аграрній сфері..... 29

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- Помінова І. І.** Інституційна трансформація вищої освіти як траєкторія ефективної інтеграції в сучасну світову економіку..... 34
- Архирейська Н. В., Панасейко І. М.** Сучасні проблеми забезпечення та оцінки рівня зовнішньоекономічної безпеки України..... 40
- Власюк Т. О.** Зовнішньоторговельні загрози як чинники стимулювання розвитку внутрішнього ринку..... 46
- Подольчак Н. Ю., Тодошук А. В.** Оцінювання впливу митних ризиків на діяльність машинобудівних підприємств..... 53

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

- Шкарлет С. М., Холявко Н. І.** Трансформація національної економічної системи з когнітивно-інформаційними якостями: ендогенний та екзогенний ресурси..... 59
- Кулик В. В.** Децентралізація і фіскальна консолідація в управлінні процесами відтворення сектора нефінансових корпорацій..... 66
- Романчук С. В.** Підвищення еколого-економічної ефективності переробки відходів: державне стимулювання та бар'єри..... 72
- Бубенко О. П.** Особливості базових моделей управління енергозбереженням у житлово-комунальному господарстві та завдання їх вибору..... 78

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

- Петренко К. В.** Проблеми підвищення конкурентоспроможності депресивних регіонів в умовах глобалізації економіки..... 85

Прушківська Е. В., Куценко В. І. Аналіз диверсифікації галузевої структури економіки регіону в докризовий та посткризовий періоди...	91
Єрмаченко В. Є. Нерівномірність регіонального розвитку як чинник формування туристичних потоків в Україні.....	97
Благуєн І. С., Гонак І. М. Валоризація регіонального туристичного простору.....	104

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Павлов К. В. Статистичний вимір розвитку наноекономіки.....	111
---	-----

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Голуб Р. Р. Теоретико-методологічний аналіз монетарного підходу до моделювання валютного курсу.....	116
Ємельянов О. Ю., Лесик А. І., Висоцький А. А. Теоретичні засади формування та оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівних підприємств.....	124
Примостка А. О. Агентно-орієнтоване моделювання фондового ринку.....	131
Косенко О. П. Визначення рівня морального зносу при проведенні технологічного аудиту інтелектуальних технологій.....	137
Клебанова Т. С., Рудаченко О. О. Прогнозування показників фінансової діяльності підприємства житлово-комунального господарства за допомогою адаптивних моделей.....	143
Чернецька Ю. А. До проблеми управління рентабельністю власного капіталу підприємства на основі цільових показників.....	149
Сагайдак М. П. Економіко-математична модель управління підсистемою «Персонал» у системі внутрішнього маркетингу підприємства.....	154
Юзевич В. М., Ключак О. В. Економічний аналіз рівнів ефективності та якості інтернет-платіжних систем підприємства.....	160
Малярець Л. М., Моргун Г. В. Аналіз ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства для її стратегічного контролю.....	165

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Пуліна Т. В. Особливості створення кластера підприємств харчової промисловості.....	172
Субота М. В. Об'єднані стратегічні альтернативи розвитку олійно-жирових підприємств України.....	178

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА АПК

Шелудько Р. М., Синиця О. С. Характеристика енергетичного забезпечення сільськогосподарських підприємств Запорізької області.....	183
Східницька Г. В. Пріоритетні напрями покращення існуючого стану сільськогосподарських підприємств Львівщини.....	189
Кошельник В. М. Стратегія економічного розвитку сільськогосподарських підприємств у контексті активізації виробничої діяльності.....	194
Найда І. С., Запша Г. М. Органічне землеробство як пріоритетний напрям соціоекономічного розвитку сільського господарства України.....	200

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Барна М. Ю. Аналіз соціально-економічної складової системи внутрішньої торгівлі в Україні в умовах трансформації.....	205
Чепурда Л. М. Дослідження ефективності функціонування мережевих структур невиробничої сфери обслуговування (частина I).....	218
Власова Н. О., Михайлова О. В. Типізація політики формування оборотних активів та їх ефективність на підприємствах роздрібно торгівлі.....	223

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

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

АДРЕСА 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 БІЗНЕС ІНФОРМ BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями
вченої ради ХНЕУ № 7 від 25.12.2014 р.
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
№ 1 від 21.01.2015 р.

Здано до набору 04.12.2014 р.

Підписано до друку 21.01.2015 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 50,75. Обл.-вид. арк. 65,9.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 754. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2015



Столярчук Г. В. Комплексуювання показників витрат за бізнес-процесами товароруку підприємств роздрібної торгівлі.....	230
Пашкевич М. С. Порівняння ланцюга поставок виробничого та сервісного підприємства	235
Зима О. Г., Голуб М. О. Категорійно-понятійні особливості екологічного, зеленого, сільського туризму.....	241
Волинець Т. Г. Визначення споживчих переваг при формуванні структури туристичного продукту	246

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Каткова Н. В., Матушевська О. А. Методичні та практичні аспекти визначення інтегрального показника рівня економічної стійкості промислових підприємств.....	252
Саух І. В. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування	258
Халіна О. В. Ключові аспекти забезпечення фінансової безпеки підприємства.....	263
Гаврильченко О. В. Теоретичні та практичні аспекти підготовки плану досудової і судової санації підприємства-боржника	268
Цибулько Д. І., Фартушняк О. В. Обґрунтування організаційно-економічного забезпечення технічного переозброєння	274

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Король К. В. Центри відповідальності: поняття та підходи до визначення суб'єктів відповідальності.....	279
---	-----

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Підхонний О. М. Класифікація чинників фінансової безпеки України: теоретичний і практичний аспекти.....	284
Шварц О. В. Ліквідність банківської системи України в умовах економічної кризи.....	291
Череватенко В. А. Кредитна політика українських банків та скорингові технології: сучасний стан та перспективи розвитку.....	297
Д'яконова І. І., Мордань Є. Ю. Дослідження оцінки рівня фінансової стабільності як складового елементу механізму державного регулювання банківської системи	302
Алілуйко М. С. Теоретичні аспекти оцінювання ефективності антикризового управління банківськими ресурсами.....	307
Бондаренко О. С. Вплив логістизації економіки на управління фінансовими потоками промислових підприємств	312
Олійник О. О., Адаменко В. В. Оцінка ролі фінансових ринків у фінансуванні підприємств аграрного сектора економіки України	318
Стрілець В. Ю. Вплив податкової реформи на ефективність функціонування бюджетної системи України	323
Любенко А. М. Актуальні питання стандартизації фінансового контролю	331

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Замула О. В. Оптимізація витрат в управлінні інформаційними витратами переробного підприємства.....	336
Одарченко А. М., Сподар К. В. Особливості електронної комерції та перспективи її розвитку в Україні.....	342

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Кузьмін О. Є., Бодарецька О. М. Взаємозв'язок понять «мотивація» та «мотивування» у системі мотивування персоналу підприємств	347
Гросул В. А., Афанасьєва М. В. Бенчмаркінг як інструмент управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібної торгівлі.....	353
Преображенська О. С. Організація управління фінансово-економічною безпекою як фактор удосконалення якості корпоративного управління	357
Дерев'яно О. Г. Організаційні профілі системи репутаційного менеджменту підприємств харчової промисловості України	363
Гончарова С. Ю., Гончаров А. Б., Аграмакова Н. В. Формування моделі управління сталим розвитком підприємства (організації)	372
Науменко М. О., Морозова Л. В. Удосконалення стратегічного управління організацією	377
Кудирко О. В. Соціальна відповідальність – сучасний тренд у поведінці споживачів.....	382
Іщенко А. В. Маркетинговий компонент національних систем підтримки експортерів.....	388
Третьяк О. П. Маркетингові аспекти просування інноваційної продукції на ринок	393
Зюкова І. О., Зюкова А. О. Моделювання маркетингових засобів стратегічного управління підприємством.....	400

ДОВІДКОВА ІНФОРМАЦІЯ

Рецензія на монографію Стрижиченка К. А.	406
---	-----

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Никифоров А. Е. Классификация инновационно-инвестиционных рисков в системе принятия управленческих решений	8
Иващенко М. В., Шкодина И. В., Карпова И. В. Экономические последствия «отката» как формы рентоориентированного поведения	15
Васильчук И. П. Теоретико-методологические основы и эволюция концепции социально ответственного инвестирования	21
Герасименко Ю. С. Сущность понятия «институт» в аграрной сфере	29

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Поминова И. И. Институциональная трансформация высшего образования как траектория эффективной интеграции в современную мировую экономику	34
Архирейская Н. В., Панасейко И. Н. Современные проблемы обеспечения и оценки уровня внешнеэкономической безопасности Украины	40
Власюк Т. А. Внешнеторговые угрозы как факторы стимулирования развития внутреннего рынка	46
Подольчак Н. Ю., Тодошук А. В. Оценка воздействия таможенных рисков на деятельность машиностроительных предприятий	53

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Шкарлет С. Н., Холявко Н. И. Трансформация национальной экономической системы с когнитивно-информационными качествами: эндогенный и экзогенный ресурсы	59
Кулик В. В. Децентрализация и фискальная консолидация в управлении процессами воспроизводства сектора нефинансовых корпораций	66
Романчук С. В. Повышение эколого-экономической эффективности переработки отходов: государственное стимулирование и барьеры	72
Бубенко А. П. Особенности базовых моделей управления энергосбережением в жилищно-коммунальном хозяйстве и задачи их выбора	78

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Петренко Е. В. Проблемы повышения конкурентоспособности депрессивных регионов в условиях глобализации экономики	85
Прушковская Э. В., Куценко В. И. Анализ диверсификации отраслевой структуры экономики региона в докризисный и посткризисный периоды	91
Ермаченко В. Е. Неравномерность регионального развития как фактор формирования туристических потоков в Украине	97
Благуи И. С., Гонак И. М. Валоризация регионального туристического пространства	104

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Павлов К. В. Статистическое измерение развития наноэкономики	111
--	-----

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Голуб Р. Р. Теоретико-методологический анализ монетарного подхода к моделированию валютного курса	116
Емельянов А. Ю., Лесик А. И., Высоцкий А. А. Теоретические основы формирования и оценивания производственно-сбытового потенциала машиностроительных предприятий	124
Примостка А. А. Агентно-ориентированное моделирование фондового рынка	131
Косенко А. П. Определение уровня морального износа при проведении технологического аудита интеллектуальных технологий	137
Клебанова Т. С., Рудаченко О. А. Прогнозирование показателей финансовой деятельности предприятия жилищно-коммунального хозяйства с помощью адаптивных моделей	143
Чернецкая Ю. А. К проблеме управления рентабельностью собственного капитала предприятия на основе целевых показателей	149
Сагайдак М. П. Экономико-математическая модель управления подсистемой «Персонал» в системе внутреннего маркетинга предприятия	154
Юзевич В. Н., Ключак О. В. Экономический анализ уровней эффективности и качества интернет-платежных систем предприятия	160
Малярец А. М., Моргун А. В. Анализ эффективности экспортно-импортной деятельности предприятия для ее стратегического контроллинга	165

ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Пулина Т. В. Особенности создания кластера предприятий пищевой промышленности	172
Суббота Н. В. Объединенные стратегические альтернативы развития масложировых предприятий Украины	178

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Шелудько Р. Н., Синица А. С. Характеристика энергетического обеспечения сельскохозяйственных предприятий Запорожской области	183
Схидницкая Г. В. Приоритетные направления улучшения существующего положения сельскохозяйственных предприятий Львовщины	189
Кожельник В. Н. Стратегия экономического развития сельскохозяйственных предприятий в контексте активизации производственной деятельности	194
Найда И. С., Запша Г. Н. Органическое земледелие как приоритетное направление социоэкономического развития сельского хозяйства Украины	200

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Барна М. Ю. Анализ социально-экономической составляющей системы внутренней торговли в Украине в условиях трансформации	205
Чепурда Л. М. Исследование эффективности функционирования сетевых структур непромышленной сферы обслуживания (часть I)	218
Власова Н. А., Михайлова Е. В. Типизация политики формирования оборотных активов и их эффективность на предприятиях розничной торговли	223

Столярчук А. В. Комплексація показателів расходов по бизнес-процесам товародвиження підприємств розничної торгівлі.....	230
Пашкевич М. С. Сравнение цепочки поставок производственного и сервисного предприятия	235
Зима А. Г., Голуб М. А. Категориально-понятийные особенности экологического, зеленого, сельского туризма.....	241
Вольнец Т. Г. Определение потребительских предпочтений при формировании структуры туристического продукта	246

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Каткова Н. В., Матушевская Е. А. Методические и практические аспекты определения интегрального показателя уровня экономической устойчивости промышленных предприятий	252
Саух И. В. Финансовый потенциал предприятия: принципы и особенности его формирования	258
Халина Е. В. Ключевые аспекты обеспечения финансовой безопасности предприятия.....	263
Гаврильченко Е. В. Теоретические и практические аспекты подготовки плана досудебной и судебной санации предприятия-должника.....	268
Цыбулько Д. И., Фаргушняк О. В. Обоснование организационно-экономического обеспечения технического перевооружения	274

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АУДИТ

Король Е. В. Центры ответственности: понятие и подходы к определению субъектов ответственности.....	279
---	-----

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Пидхонный О. М. Классификация факторов финансовой безопасности Украины: теоретический и практический аспекты	284
Шварц А. В. Ликвидность банковской системы Украины в условиях экономического кризиса	291
Череватенко В. А. Кредитная политика украинских банков и скоринговые технологии: современное состояние и перспективы развития	297
Дьяконова И. И., Мордань Е. Ю. Исследование оценки уровня финансовой стабильности как составного элемента механизма государственного регулирования банковской системы	302
Алилуйко М. С. Теоретические аспекты оценивания эффективности антикризисного управления банковскими ресурсами.....	307
Бондаренко Е. С. Влияние логистизации экономики на управление финансовыми потоками промышленных предприятий.....	312
Олейник Е. А., Адаменко В. В. Оценка роли финансовых рынков в финансировании предприятий аграрного сектора экономики Украины	318
Стрилец В. Ю. Влияние налоговой реформы на эффективность функционирования бюджетной системы Украины	323
Любенко А. Н. Актуальные вопросы стандартизации финансового контроля.....	331

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Замула Е. В. Оптимизация потерь в управлении информационными затратами перерабатывающего предприятия.....	336
---	-----

Одарченко А. Н., Сподарь Е. В. Особенности электронной коммерции и перспективы ее развития в Украине.....	342
---	-----

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Кузьмин О. Е., Бодарецкая О. Н. Взаимосвязь понятий «мотивация» и «мотивирование» в системе мотивирования персонала предприятий.....	347
Гросул В. А., Афанасьева М. В. Бенчмаркинг как инструмент управления конкурентным потенциалом предприятий розничной торговли.....	353
Преображенская Е. С. Организация управления финансово-экономической безопасностью как фактор совершенствования качества корпоративного управления	357
Деревянко Е. Г. Организационные профили системы репутационного менеджмента предприятий пищевой промышленности Украины	363
Гончарова С. Ю., Гончаров А. Б., Аграмакова Н. В. Формирование модели управления устойчивым развитием предприятия (организации).....	372
Науменко М. А., Морозова Л. В. Усовершенствование стратегического управления организацией	377
Кудырко О. В. Социальная ответственность – современный тренд в поведении потребителей.....	382
Ищенко А. В. Маркетинговый компонент национальных систем поддержки экспортеров.....	388
Третьяк Е. П. Маркетинговые аспекты продвижения инновационной продукции на рынок	393
Зюкова И. А., Зюкова А. О. Моделирование маркетинговых средств стратегического управления предприятием.....	400

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Рецензия на монографию Стрижиченко К. А.	406
---	-----

CONTENT

ECONOMIC THEORY

Nykyforov A. Ye. The Classification of Innovative-Investment Risks in the System of Managerial Decision-Making.....	8
Ivashchenko M. V., Shkodina I. V., Karpova I. V. Economic Impacts of «Kickbacks» as a Form of Rent-Oriented Behavior	15
Vasylchuk I. P. Theoretical and Methodological Bases, Evolution of the Conception of Socially Responsible Investing.....	21
Gerasymenko Yu. S. Essence of the Concept of «Institution» in the Agricultural Sphere.....	29

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Pominova I. I. Institutional Transformation of Higher Education as a Path of an Effective Integration into the Contemporary World Economy.....	34
Arkhireiska N. V., Panaseiko I. N. Modern Issues of Ensuring and Evaluating the Level of External Economic Security of Ukraine.....	40
Vlasiuk T. O. Threats from Foreign Trade as Factors Stimulating the Development of the Internal Market	46
Podolchak N. Yu., Todoschuk A. V. Estimating the Impacts of Customs Risks on the Machine-Building Enterprises' Activities.....	53

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

Shkarlet S. M., Holyavko N. I. Transformation of the National Economic System with the Cognitive-Informational Features: Endogenous and Exogenous Resources.....	59
Kulyk V. V. Decentralization and Fiscal Consolidation in Management of the Reproduction Processes of the Non-Financial Corporations Sector	66
Romanchuk S. V. Increasing the Ecological and Economic Efficiency of Waste Recycling: State Incentives and Barriers	72
Bubenko O. P. Features of Basic Models of the Energy Saving Management in Housing and Communal Services, Tasks of the Choice.....	78

REGIONAL ECONOMY

Petrenko K. V. Issues of Increasing the Competitiveness of Depressive Regions in the Context of Economic Globalization.....	85
Prushkovskaya E. V., Kutsenko V. I. Analysis of the Diversification of Branch Structure of Region Economy in the Pre-Crisis and Post-Crisis Periods.....	91
Yermachenko V. Ye. Inequality of Regional Development as a Factor of Formation of the Tourist Flows in Ukraine ..	97
Blagun I. S., Honak I. M. Valorization of the Regional Tourism Area	104

INNOVATIVE PROCESSES

Pavlov K. V. Statistical Measuring of the Nanoeconomics Development.....	111
---	-----

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

Holub R. R. Theoretical and Methodological Analysis of the Monetary Approach to the Exchange Rate Modeling.....	116
Emelyanov O. Yu., Lesyk L. I., Vysotskij A. L. Theoretical Bases of Formation and Estimation of the Production-and-Supply Potential of Machine-Building Enterprises	124
Prymostka A. O. Agent-Oriented Modeling of Stock Market	131
Kosenko O. P. Determining the Level of Obsolescence in the Technological Audit of Intellectual Technologies... ..	137
Klebanova T. S., Rudachenko O. O. Forecasting the Indicators of Financial Activities of Housing and Communal Services Enterprise Using Adaptive Models.....	143
Chernetska Iu. A. On the Issue of Profitability Management of Enterprise's Equity Capital on the Basis of Target Indicators.....	149
Sagaidak M. P. Economic-Mathematical Model for Managing the Subsystem «Staff» in the System of Internal Marketing of Enterprise	154
Yuzevych V. M., Klyuvak O. V. Economic Analysis of the Levels of Efficiency and Quality of Internet Payment Systems of Enterprise	160
Malyarets L. M., Morgun G. V. Analysis of Efficiency of the Export-Import Activity of Enterprise for its Strategic Controlling.....	165

ECONOMICS OF INDUSTRY

Pulina T. V. Features of Establishing Clusters of the Food Industry Enterprises	172
Subota N. V. Combined Strategic Alternatives for Development of the Fat-and-Oil Enterprises of Ukraine	178

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

Shelud'ko R. M., Synytsia O. S. Characteristic of Energy Supply for Agricultural Enterprises of Zaporizhzhia Region.....	183
Skhidnytska H. V. Priorities for Improvement of the Existing Situation of the Agricultural Enterprises in the Lviv Region.....	189
Koshelnyk V. M. Economic Development Strategy of Agricultural Enterprises in the Context of Revitalization of Productive Activities.....	194
Naida I. S., Zapsha G. M., Zapsha G. M. Organic Farming as a Priority Direction in the Socioeconomic Development of Agriculture of Ukraine.....	200

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

Barna M. Yu. Analysis of the Socio-Economic Component in the Internal Trade System of Ukraine under Conditions of Transformation.....	205
Chepurda L. M. Study on Efficiency of Functioning of the Network Structures of Non-Productive Services Sector (Part I).....	218

Vlasova N. O., Mikhaylova O. V. Typification of Policy of Forming the Current Assets and their Efficiency in Terms of Retail Trade Enterprises.....	223
Stolyarchuk G. V. Complexation of Indicators of Expenditures on Business Processes of Goods Distribution through Retail Trade Enterprises	230
Pashkevych M. S. Comparing Supply Chain of the Production Enterprises and the Service Providers	235
Zyma O. G., Holub M. O. The Categorial and Conceptual Features of the Environmental, Green, and Rural Tourism.....	241
Volinets T. G. Determining the Consumer Preferences in Formation of the Structure of Tourism Product.....	246

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Katkova N. V., Matushevskaya E. A. Methodical and Practical Aspects of Defining the Integrated Indicator of the Level of Economic Sustainability of Industrial Enterprises	252
Saukh I. V. Financial Potential of Enterprise: Principles and Specifics of the Formation.....	258
Khalina O. V. Aspects of Ensuring the Financial Security of Enterprise.....	263
Havrylchenko O. V. Theoretical and Practical Aspects of Developing the Plan of the Pre-Judicial and Judicial Sanation of Enterprise-Debtor	268
Tsybulko D. I., Fartushnyak O. V. Rationale of Organizational-Economic Supporting of Technical Re-Equipment.....	274

ACCOUNTING AND AUDITING

Korol K. V. Responsibility Centers: Concept, Approaches to Identifying the Liable Entities.....	279
--	-----

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Pidkhomnyi O. M. Classification of Factors of Financial Security of Ukraine: Theoretical and Practical Aspect.....	284
Shvarts O. V. Liquidity of the Bank System of Ukraine in the Context of Economic Crisis.....	291
Cherevatenko V. A. Ukrainian Banks' Credit Policies and Scoring Technology: Current State and Prospects of Development	297
D'yakonova I. I., Mordan Ye. Yu. Study on Estimating the Level of Financial Stability as Component of the Mechanism for State Regulation of Banking System.....	302
Alilujko M. S. Theoretical Aspects of Evaluating the Efficiency of Crisis Management of Bank Resources..	307
Bondarenko O. S. Influence of the Logistization of Economy on Managing the Financial Flows of Industrial Enterprises	312
Oliytryk O. O., Adamenko V. V. Evaluating the Role of Financial Markets in the Financing of Enterprises of the Agricultural Sector of Economy of Ukraine.....	318
Strilec V. Yu. Influence of Tax Reform on the Efficient Functioning of the Budget System of Ukraine	323
Lyubenko A. M. Current Issues of Standardization of Financial Control.....	331

INFORMATION TECHNOLOGY IN ECONOMICS

Zamula O. V. Optimizing Losses in the Management of Information Expences of Processing Enterprise	336
Odarchenko A. M., Spodar K. V. Features of Electronic Commerce and Prospects of its Development in Ukraine	342

MANAGEMENT AND MARKETING

Kuzmin O. Ye., Bodaretska O. M. Relationship between the Concepts of «Motivation» and «Motivating» in the System of Motivating the Staff of Enterprises.....	347
Grosul V. A., Afanasyeva M. V. Benchmarking as a Tool for Managing the Competitive Potential of Retail Trade Enterprises.....	353
Preobrazhenska O. S. Organization of Management of Financial and Economic Security as a Factor in Improving the Quality of Corporate Management	357
Derevianko O. H. Organizational Profiles of the System of Reputation Management of the Food Industry Enterprises of Ukraine	363
Honcharova S. Yu., Honcharov A. B., Agramakova N. V. Building the Model of Control for Sustainable Development of Enterprise (Organization)	372
Naumenko M. O., Morozova L. V. Improvement of the Strategic Management of Organization.....	377
Kudyrko O. V. Social Responsibility as a Contemporary Trend of the Consumer Behavior.....	382
Ishchenko A. V. Marketing Component of the National Systems for Supporting the Exporters	388
Tretiak O. P. Marketing Aspects of Market Promotion of Innovative Products	393
Zyukova I. O., Ziukova A. O. Modeling of Marketing Tools for the Strategic Management of Enterprise	400

REFERENCE INFORMATION

Review of the monograph by Strizhichenko K. A.	406
---	-----

КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

© 2015 НИКИФОРОВ А. Є.

УДК 330.341.1

Никифоров А. Є. Класифікація інноваційно-інвестиційних ризиків у системі прийняття управлінських рішень

У статті запропоновано класифікацію ризиків інноваційно-інвестиційних проектів за системою ознак: природа виникнення, стадії реалізації, масштаб виникнення, види прояву, сфера виникнення, можливість страхування, характер впливу в часі, форми інвестування, тривалість загрози, ступінь безперервності впливу, можливість усунення, ступінь прийнятності інвестором, джерела виникнення. При цьому обґрунтовано необхідність застосування підсистеми класифікації ієрархічного типу за ознакою «сфера виникнення», що підвищує достовірність оцінки величини ризику внаслідок урахування його специфічних проявів у різних видах інноваційно-інвестиційної діяльності. Рекомендується шкала припустимого рівня ризику інноваційно-інвестиційних проектів, яка включає мінімальний, підвищений і критичний рівні ризику. Обґрунтовується доцільність врахування систематичних ризиків при визначенні величини інвестиційної премії.

Ключові слова: інновація, інвестиція, ризик.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Никифоров Анатолій Євгенович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри макроекономіки та державного управління, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: ntid@ukr.net

УДК 330.341.1

Никифоров А. Е. Классификация инновационно-инвестиционных рисков в системе принятия управленческих решений

В статье предложена классификация рисков инновационно-инвестиционных проектов по системе признаков: природа возникновения, стадии реализации, масштаб возникновения, виды проявления, сфера возникновения, возможность страхования, характер влияния во времени, формы инвестирования, длительность угрозы, степень непрерывности влияния, возможность противодействия, степень принятия инвестором, источник возникновения. При этом обоснована необходимость применения подсистемы классификации иерархического типа по признаку «сфера возникновения», что дает возможность оценки величины риска на основе учета его специфических проявлений в различных видах инновационно-инвестиционной деятельности. Рекомендуется шкала допустимого уровня риска инновационно-инвестиционных проектов, которая включает минимальный, повышенный и критический риски. Обосновывается целесообразность учета систематических рисков при определении величины инвестиционной премии.

Ключевые слова: инновация, инвестиция, риск.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Никифоров Анатолій Євгеньевич – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри макроекономіки та державного управління, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: ntid@ukr.net

UDC 330.341.1

Nykyforov A. Ye. The Classification of Innovative-Investment Risks in the System of Managerial Decision-Making

In the article, a classification of risks in terms of innovation and investment projects based on the system of the following characteristics is proposed: nature of occurrence, stages of implementation, extent of occurrence, modes of expression, sphere of occurrence, chances for insurance, nature of impact over time, forms of investing, duration of the threat, extent of continuity of influence, chances for counteracting, degree of acceptance by investor, source of occurrence. Necessity of application of subsystems for a hierarchical type classification according to «sphere of occurrence» is substantiated, which makes possible to estimate the magnitude of risk on the basis of its specific manifestations in the different kinds of innovative-investment activities. A scale for measuring the acceptable level of risk for innovation and investment projects is recommended, which includes the minimum, elevated and critical risks. Expedience of taking into consideration the systematic risks in determining the level of the investment premium is reasoned.

Key words: innovation, investment, risk.

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

Nykyforov Anatolii Ye. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Macroeconomics and Public Administration, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: ntid@ukr.net

Економічна теорія стверджує, що найвигіднішим, безінфляційним шляхом виходу з економічної кризи є розвиток інноваційної діяльності. Цей постулат не втрачає своєї актуальності й нині для національної економіки. Поглиблення економічної кризи та політичної нестабільності в Україні висуває нові вимоги до методології оцінки ризику інноваційно-інвестиційних проектів. Така оцінка є складовою обґрунтувань економічної ефективності інноваційно-інвестиційних проектів та необхідним елементом прийняття управлінських рішень щодо доцільності їх реалізації.

Офіційні методика визначення економічної ефективності інвестицій, яка прийнята в українській практиці, не повною мірою враховує кращі міжнародні підходи, приділяючи недостатньо уваги різноманітності

та специфіці впливу ризику на прийняття інноваційно-інвестиційних рішень [1]. Значною мірою це пов'язано, з одного боку, з необізнаністю інвесторів щодо методичного апарату оцінки ризику інноваційно-інвестиційних проектів, з іншого, – його недосконалістю, зокрема, недоліками класифікації видів ризику.

Різноманітні аспекти врахування ризику при прийнятті інвестиційних рішень тривалий час перебувають у полі зору науковців. Значний внесок у теорію управління ризиками у сфері економіки зробили зарубіжні учені: М. Фрідман, Ф. Найт, Дж. М. Кейнс, Й. Шумпетер, П. Самуельсон, Л. Севідж, Г. Саймон, У. Шарп, Б. Райзберг, В. Черкасов та ін. Методичні та теоретичні проблеми оцінки інвестиційних ризиків знайшли відображення у працях українських учених: І. Бланка,

Л. Борщ, В. Вітлінського, А. Гойко, А. Дуки, С. Ільяшенко, А. Пересади, І. Скворцова, Д. Черваньова, В. Чиркова та ін. У працях названих вище авторів достатньо глибоко і ретельно висвітлюються проблеми оцінки ефективності інвестицій і прийняття інвестиційних рішень. Окрема увага приділяється врахуванню ризику при оцінці інвестиційних витрат і доходів. Проте практично відсутні наукові розробки класифікації видів ризику інноваційно-інвестиційних проектів на різних стадіях його життєвого циклу.

Метою статті є розвиток теоретико-методичних підходів до класифікації видів ризиків інноваційно-інвестиційних проектів у контексті вдосконалення методики їх оцінки.

У процесі розробки техніко-економічних обґрунтувань інноваційно-інвестиційних проектів на початкових стадіях створення інновацій здійснюється генерування інформації, яка відображає стан об'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності в майбутньому періоді та пов'язана зі значною непередбаченістю економічної ситуації та поведінки людей. Отже, можливо, що цілі інноваційно-інвестиційних проектів не будуть досягнуті повною мірою.

Огляд економічної літератури вказує на те, що у трактуванні сутності, властивостей, типології та співвідношення об'єктивних і суб'єктивних чинників ризику не існує однозначності. Різноманітність думок щодо сутності ризику пояснюється багатьма аспектами цього явища, недостатністю наукової розробки методичного забезпечення оцінки ризику інноваційно-інвестиційної діяльності. Проте така розробка дала б змогу виділити з усієї сукупності трактувань найбільш значущі для практики. Узагальнення публікацій з проблематики оцінки та управління інвестиційними ризиками показало, що розповсюдженим трактуванням є судження, що «ризик» – це можлива втрата, викликана випадковими несприятливими подіями. Найбільш відома така дефініція: інвестиційний ризик – це імовірність певного рівня втрат суб'єктом господарювання частини своїх ресурсів або недоотримання доходів під час реалізації інвестиційного проекту [2]. Недоліком такого підходу є те, що у ньому поєднується сутність категорій «ризик» і «невизначеність». На жаль, цей підхід відображений у нормативно методичних документах України, зокрема, у «Методиці визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження у виробництво» [1, п. 3.20].

Втім, ще в одній з перших наукових публікацій з проблематики дослідження ризику в економіці Ф. Найт запропонував розмежування сутності категорій ризику і невизначеності. Ризик має місце тоді, коли певна дія може привести до декількох взаємовиключних результатів з відомим розподіленням їх імовірностей. Якщо таке розподілення невідомо, то відповідна ситуація розглядається як невизначеність [3]. Це є важливим для практики, оскільки відмінність сутності обумовлює різний інструментарій оцінювання. У даній статті під ризиком ми будемо розуміти майбутній рівень економічних втрат через недосягнення цілей інноваційно-інвестиційного про-

екту, розподілення імовірностей якого може бути якісно та кількісно визначено.

Першим етапом дослідження будь-якого явища є розроблення його типології. Стосовно інноваційно-інвестиційних проектів це особливо важливо, оскільки дає відповідь на запитання: які види ризиків слід враховувати при прийнятті інвестиційних рішень?

В економічній літературі пропонуються такі ознаки класифікації інвестиційних ризиків: за видами; за ступенем передбачуваності; за зв'язками з технічними чинниками виробництва; за ступенем можливості страхування; за ступенем можливості впливу на ризики; за сферою прояву; за джерелами виникнення і видами втрат; за ступенем залежності від природно-екологічних і соціально-економічних чинників; за комплексністю дослідження; за рівнем фінансових втрат; за характером прояву в часі; за етапами здійснення інвестиційного проекту; за зв'язком з грошовими потоками інвестиційного проекту [2, с. 43 – 53; 4, с. 247, 336; 5, с. 105; 6, с. 97]. Ми вважаємо, що, відповідно до мети статті, цю типологію слід доповнити ознаками, які дозволяють виокремити такі види ризиків, що є суттєвими при прийнятті інвестиційних рішень, зокрема, за: природою виникнення, масштабом виникнення, тривалістю прояву, ступенем прийнятності для інвестора (табл. 1).

За ознакою природи виникнення ризику поділяються на суб'єктивні, які характеризують особистісні риси інвестора чи інноватора (схильність до ризику, недовіки освіти, брак досвіду, недостатній професіоналізм, необґрунтовані амбіції, порушення правил поведінки на ринку та ін.) та об'єктивні, які не залежать від дій окремих суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності (неповнота та недостовірність інформації, стихійні лиха, несподівані зміни: кон'юнктури ринку, макроекономічних індикаторів, законодавства, що визначає умови оподаткування, кредитування, інноваційної та інвестиційної діяльності та ін.).

На нашу думку, види ризиків за ознакою належності до стадій інноваційно-інвестиційного проекту доцільно визначити за укрупненими стадіями, порівняно зі зазначеними вище науковими працями. Окремо слід виділити ризики передінвестиційної стадії, у процесі якої здійснюються прикладні наукові дослідження, дослідно-конструкторські (проектні) розробки інновацій, дослідне виробництво. На передінвестиційній стадії ризик оцінюється через імовірність економічних втрат унаслідок відхилення вартісних і часових показників інноваційного проекту та техніко-економічних параметрів інновації від їх розрахункових і прогнозних величин, необхідних для забезпечення конкурентоспроможності інновацій. Найбільш характерні ризики на цій стадії обумовлені помилками у виборі об'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності, неточностями у визначенні інвестиційних витрат і доходів, недоліками в оцінці рівня ризику, недостовірністю прогнозів макроекономічних індикаторів та техніко-економічних показників інновацій.

На інвестиційній стадії, яка пов'язана з витратами на будівництво, придбання обладнання і технологій,

Види ризиків інноваційно-інвестиційних проєктів

Ознака класифікації	Види ризику	Характер ризику
Природа виникнення	Суб'єтивний	Суб'єтивні характеристики інвестора чи інноватора
	Об'єктивний	Об'єктивні умови інвестиційної та інноваційної діяльності
Стадії реалізації інноваційно-інвестиційного проєкту	Передінвестиційний	Помилки при розробці інноваційно-інвестиційного проєкту
	Інвестиційний	Недосягнення планових показників у процесі здійснення інноваційно-інвестиційного проєкту
	Реалізаційний	Ризик, пов'язаний з експлуатацією об'єкта
Масштаб виникнення	Локальний	Ризик, який виникає для окремого суб'єкта інноваційно-інвестиційної діяльності
	Галузевий	Ризик, який виникає в певному виді економічної діяльності
	Регіональний	Ризик, який охоплює суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності, що діють на певній території
	Національний	Ризик, який охоплює усіх суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності певної країни
	Міжнародний	Ризик, пов'язаний зі змінами кон'юнктури і цін на світових ринках, науково-технічним прогресом, дифузією інформації
Види виявлення	Техніко-технологічний	Ризик, який виникає внаслідок функціонування техніко-технологічної складової інноваційно-інвестиційної діяльності
	Економічний	Ризик, пов'язаний з впливом економічних факторів
	Політичний	Ризик, обумовлений змінами законодавства, що призводять до обмеження інвестиційної та інноваційної діяльності
	Соціальний	Ризик соціальних конфліктів, страйків, погіршення демографічної ситуації, еміграції фахівців
	Екологічний	Ризик виникнення екологічних катастроф
	Інші види	Ризик, пов'язаний з впливом злочинності та захистом від неї
Сфера виникнення	Зовнішній	Ризик, пов'язаний зі змінами у зовнішньому оточенні та умов інноваційно-інвестиційної діяльності
	Внутрішній	Ризик, пов'язаний з внутрішньою організацією та управлінням інноваційно-інвестиційною діяльністю
Можливість страхування	Страхований	Ризик, що піддається кількісному визначенню та страхуванню
	Нестрахований	Форсмажорні та масштабні ризики
Характер впливу в часі	Динамічний	Ризик, ступінь впливу якого змінюється з перебігом часу
	Статичний	Ризик, ступінь впливу якого з часом не змінюється
Форми інвестування	Реальний	Ризики інвестуванням у реальні об'єкти інвестиційної діяльності
	Фінансовий	Ризик, пов'язаний з фінансовими інструментами
Тривалість прояву	Короткостроковий	Ризик, вплив якого проявляється в межах одного року
	Довгостроковий	Ризик, вплив якого проявляється понад одного року
	Постійний	Ризик, вплив якого проявляється постійно
Ступінь безперервності	Перервний	Ризик, який проявляється у певні моменти часу
	Безперервний	Ризик, який проявляється безперервно
Можливість усунення	Диверсифікований	Ризик, який існує для усіх або деяких видів інноваційної діяльності
	Недиверсифікований	Ризик, пов'язаний з конкретною інвестицією
Ступінь прийнятності	Мінімальний	Втрати розрахункового прибутку до 25%
	Підвищений	Втрати розрахункового прибутку в межах 26 – 50%
	Критичний	Втрати розрахункового прибутку (1 ступеня), інвестицій (2 ступеня)
	Неприпустимий	Ризик банкрутства
Джерела виникнення	Систематичний	Ризик, пов'язаний з чинниками, на які інвестор вплинути не може
	Несистематичний	Ризик, пов'язаний з помилками інвесторів

Джерело: розроблено автором.

виготовлення перших промислових серій і т. ін., ризик оцінюється на основі імовірності відхилення інвестиційних витрат на організацію виробництва інновацій від їх планових величин, визначених в інноваційному проекті. Ризики на цій стадії викликані можливим порушенням термінів розробки і впровадження інновацій, перевищенням планової суми інвестиційних витрат, активізацією конкурентів у сфері інноваційних розробок та виробництва аналогічної продукції.

На стадії експлуатації об'єкта інноваційно-інвестиційної діяльності (реалізаційний) ризики пов'язані з імовірністю відхилення поточних витрат у виробництві інновацій та ціни інноваційного продукту від їх проектних величин. Ці ризики виникають унаслідок посилення конкуренції на ринку, запізнення у проведенні модернізації виробництва, впроваджені оновленої інноваційної продукції (послуг), зміни цін на економічні ресурси.

Важливою ознакою класифікації ризиків інноваційно-інвестиційних проектів є масштаб виникнення. Врахування цієї ознаки безпосередньо пов'язано з проблемами збору статистичної інформації для розрахунку імовірності виникнення ризику на різних ієрархічних рівнях економічної системи. За цією ознакою ризики поділяються на локальні, галузеві, регіональні, національні, міжнародні. Локальний ризик виникає для окремого суб'єкта інноваційно-інвестиційної діяльності¹. При цьому на інших суб'єктів він може не розповсюджуватися, оскільки викликаний внутрішніми чинниками. Галузевий ризик стосується усіх або переважної більшості суб'єктів певного виду економічної діяльності. Він обумовлений впливом зовнішніх чинників. Регіональний ризик охоплює суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності, що діють на певній території в масштабах територіально-адміністративних чи територіально-економічних одиниць². Національний ризик впливає на усіх суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності певної країни. Окремим видом національного ризику може бути транснаціональний ризик, який охоплює декілька країн, в яких розташовані виробничі, дослідницькі та інші структурні підрозділи транснаціональної корпорації. Міжнародний ризик пов'язаний зі змінами кон'юнктури світових ринків, світових цін на сировину та енергоресурси, науково-технічним прогресом, дифузією інформації про інновації, функціонуванням глобальних інформаційних мереж. Він впливає на усі або більшість країн світу.

Для оцінки ризику інноваційно-інвестиційних проектів необхідно враховувати особливості їх прояву в різ-

них видах техніки і технологічних процесах. Це так звані техніко-технологічні ризики, які виникають унаслідок функціонування технічних засобів та технологічних процесів в інноваційно-інвестиційній діяльності (надійності обладнання, на якому виконуються наукові дослідження, конструкторські/проектні роботи, дослідження зразків інноваційної продукції; передбачуваності технологічних процесів; рівня автоматизації; рівня технологічного браку). Ці ризики можуть бути виміряні за допомогою імовірності відхилення технічних параметрів обладнання відносно їх величини, вказаній у технічній документації. Одним з вирішальних чинників техніко-технологічних ризиків є загальний час експлуатації обладнання: чим цей час більший, тим, як правило, більший ризик.

Економічний ризик пов'язаний з впливом факторів, що обумовлюють обсяги витрат і доходів. Цей вид ризику виникає внаслідок як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників. Він проявляється на усіх стадіях інноваційно-інвестиційного проекту, характеризується різним масштабом виникнення. Для визначення інтегральної величини економічного ризику необхідно використання диференційованих методик оцінювання ризику різного масштабу та ієрархії.

Складну методологічну проблему становить оцінка політичного, соціального, екологічного та ризику інших видів³ унаслідок відсутності достовірного апарату їх кількісного вимірювання. У науково-економічній літературі немає однозначних рекомендацій щодо розв'язання цієї проблеми. У теоретичному аспекті домінує точка зору, що структура чинників кожного з названих вище видів ризику та оцінка впливу на прийняття інвестиційних рішень визначається ступенем їх суб'єктивного сприйняття інвестором, що обумовлює необхідність розроблення індивідуальних шкал оцінок [7, с. 125; 8, с. 68; 9, с. 228]. Для практичної оцінки цих видів ризику рекомендуються комбіновані методи, які поєднують якісну оцінку, отриману із застосуванням експертних методів, з кількісною оцінкою на основі моделювання та аналізу динаміки найбільш значущих показників.

Розподіл ризиків за ознакою «сфера виникнення» уможливає врахування специфіки їх прояву, що пов'язана зі змінами умов і зовнішнього оточення суб'єкта інноваційно-інвестиційної діяльності, та внутрішньої організації і управління (зміною виду/підвиду економічної діяльності та спеціалізації, нераціональною організаційною структурою підприємства та ін.).

Повніше розкрити різноманітність ризиків інноваційно-інвестиційних проектів допоможе, на наш погляд, підсистема класифікація ієрархічного типу, в основу якої покладено укрупнені види підприємницької діяльності (рис. 1). У цій класифікації на вищому рівні ієрархії за характером наслідків ризику поділяються на чисті та спекулятивні. Особливість чистих ризиків (іноді їх називають статистичними або простими) полягає

¹ Суб'єктами інноваційно-інвестиційної діяльності є: інноватори, інноваційні підприємці, інвестори, інвестиційні посередники, господарські товариства, що здійснюють інноваційну чи інвестиційну діяльність, їх об'єднання або структурні підрозділи.

² До територіально-економічних одиниць ми відносимо: промислові пункти, промислові центри, промислові вузли, промислові агломерації та промислові райони, інтегральні економічні райони. Окремим видом територіально-економічних одиниць є інноваційні кластери. Межі територіально-економічних одиниць можуть не співпадати з межами адміністративних одиниць.

³ До інших видів ризику належить, наприклад, ризик, пов'язаний з впливом злочинності та захистом від неї населення і суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності (криміногенний стан у регіоні, рівень коруптованості, крадіжки майна та ін.).

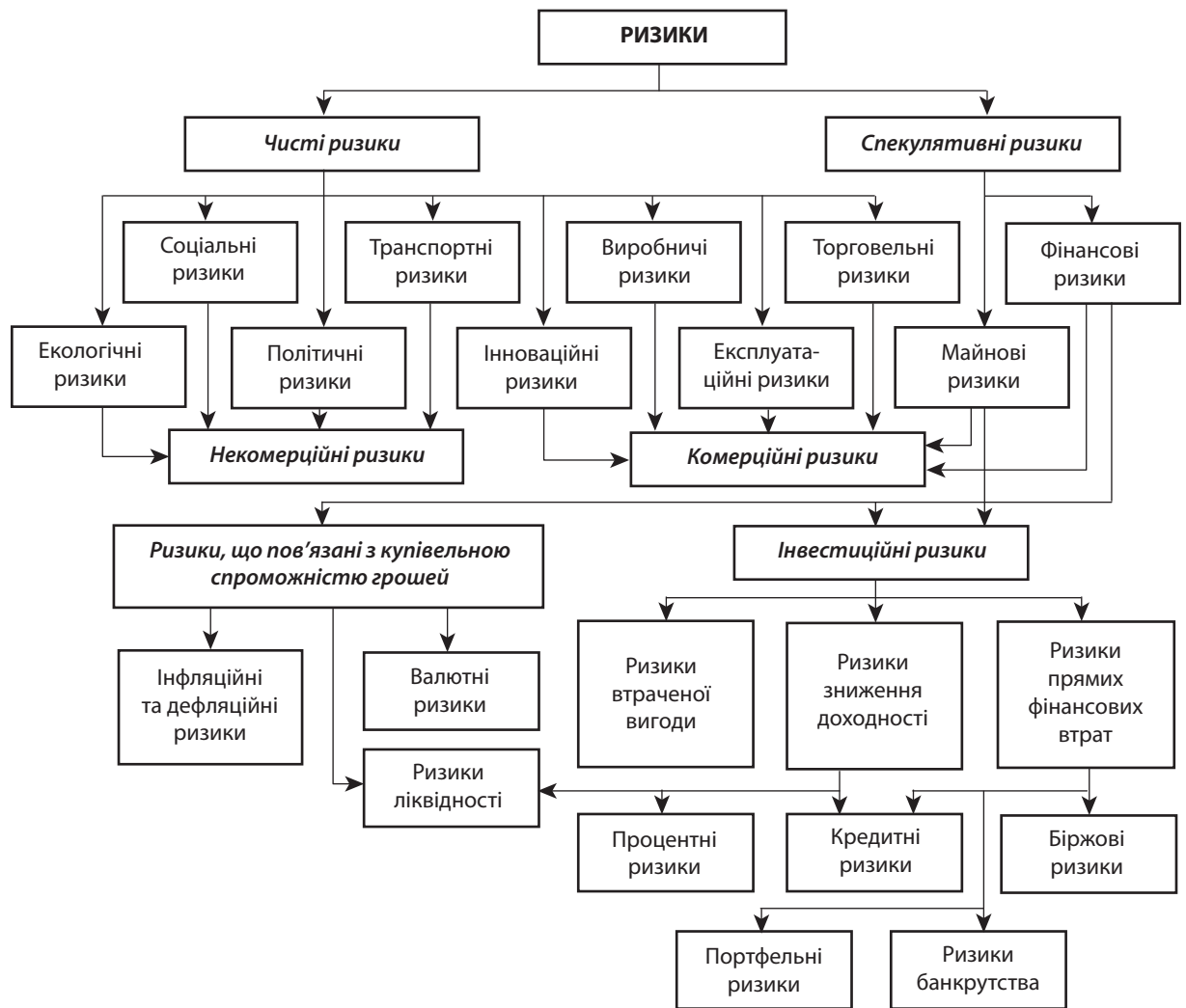


Рис. 1. Система ризиків інноваційно-інвестиційної діяльності за ознакою сфери виникнення

Джерело: розроблено автором.

в тому, що вони практично завжди призводять до втрат для інноваційного підприємництва. Їх причинами можуть бути, наприклад, стихійні лиха (у складі екологічних ризиків), демографічні ризики (як підвид соціальних ризиків), зміни у законодавстві (належать до політичних ризиків), втрати майна внаслідок транспортних аварій (відповідно – транспортні ризики), вимушені перерви в роботі (у складі виробничих ризиків) і т. ін. Наслідком спекулятивних ризиків можуть бути як втрати, так і додатковий дохід для підприємців. Ці ризики виникають унаслідок інфляції чи дефляції, зміни валютного курсу, зміни кон'юнктури ринку, змін цін на ресурси і т. ін.

За сферою виникнення, типологія якої засновується на укрупнених видах підприємницької діяльності, слід виділити такі види ризиків:

- ✦ *інноваційний ризик*, що впливає з невизначеностей у сфері інноваційної діяльності (стосовно виконання інноватором своїх планів та зобов'язань щодо створення конкурентоспроможного інноваційного продукту, обсягу та тривалості попиту на інноваційну продукцію та ін.);
- ✦ *виробничий ризик*, який пов'язаний з невиконанням інноваційним підприємством своїх зобов'язань щодо виробництва продукції, това-

рів, послуг, інших видів виробничої діяльності у зв'язку з впливом зовнішніх і внутрішніх чинників (вимушеними перервами в роботі, зниженням продуктивності праці, виходом з ладу виробничих фондів, несвоєчасними поставками сировини, матеріалів, комплектуючих та ін.);

- ✦ *торговельний ризик*, який виражається імовірною величиною збитків, що виникають унаслідок скорочення попиту, затримки платежів, несвоєчасної поставки товарів та ін.;
- ✦ *експлуатаційний ризик*, що пов'язаний з експлуатацією інноваційної продукції споживачами (ризик виходу інноваційної продукції з ладу, ризик підвищення витрат на експлуатацію та сервісне обслуговування інноваційної продукції, ризик, пов'язаний з безпекою експлуатації інноваційної продукції та ін.).

Велика група ризиків обумовлена купівельною спроможністю грошей. До цієї групи належать:

- ✦ *інфляційний ризик* – виникає внаслідок знецінення реальної купівельної спроможності грошей, при цьому інноваційний підприємець несе реальні збитки;

- ✦ *дефляційний ризик* – пов'язаний з тим, що при виникненні дефляції ціни на інноваційні товари можуть знижуватися, відповідно, знижуватимуться доходи;
- ✦ *валютний ризик* – пов'язаний зі зміною валютних курсів, вони належать до спекулятивних ризиків тому, що в разі втрати однією з сторін унаслідок зміни валютних курсів інша сторона, як правило, отримує додатковий прибуток і навпаки;
- ✦ *ризик ліквідності* – обумовлений втратами при реалізації цінних паперів або інших товарів (у тому числі активів інноваційного підприємства) через зміну оцінки їх якості та споживчої вартості.

Інвестиційні ризики пов'язані з можливістю недоотримання прибутку в порівнянні з очікуваною сумою або втрати прибутку в процесі здійснення інвестиційних проектів. Вони включають такі ризики:

- ✦ *ризик втраченої вигоди* виникає тоді, коли є підстави очікувати різницю між плановою величиною вигоди, розрахованою на основі прогнозу прибутку, яка вказана в техніко-економічній документації інноваційно-інвестиційного проекту і на основі якої приймалося рішення щодо ефективності реалізації цього проекту, і величиною прибутку, що є результатом прогнозу на інвестиційній стадії або фактичною величиною прибутку на експлуатаційній стадії. Можна виділити об'єктивні та суб'єктивні причини втраченої вигоди. Суб'єктивними причинами виникнення втраченої вигоди є нездійснення, здійснення в неповному обсязі або несвоєчасне здійснення певних заходів унаслідок помилок інноваторів, інноваційних підприємців, інвесторів або низької кваліфікації персоналу інноваційних підприємств тощо;
- ✦ *ризик зниження доходності* у зв'язку зі зменшенням розміру процентів і дивідендів від портфельних інвестицій в інноваційно-інвестиційні проекти. Він поділяється на процентний ризик, виникаючий унаслідок перевищення процентних ставок, що сплачуються за залученими коштами, над ставками, наданими інвесторами інноваційним підприємствам, і кредитний ризик, виникаючий у разі несплати інноваційним підприємством основного боргу і процентів кредитній установі. При цьому можливо виникнення ризику прямих фінансових втрат.

До ризику прямих фінансових втрат також належать:

- ✦ *біржовий ризик*, який являє собою небезпеку втрат від біржових операцій;
- ✦ *портфельний ризик*, виникаючий унаслідок формування неоптимального інвестиційного портфелю, який не забезпечує необхідного рівня диверсифікації інвестицій в інноваційні проекти. У складі портфельних інвестицій можуть виникнути: недиверсифікований ризик, що пов'язаний з отриманням підприємницького доходу від кон-

кретної інвестиційної операції в певному виді інноваційної діяльності, вплив якого можливо зменшити чи, навіть, усунути; і диверсифікований ризик, який виникає для усіх або деяких видів інноваційної діяльності, його не можливо зменшити чи усунути;

- ✦ *ризик банкрутства*, що пов'язаний з повною втратою інвестором власного капіталу через помилки у виборі об'єкта інвестиційної діяльності.

З точки зору тривалості в часі ризики інноваційно-інвестиційних проектів можна поділити на короткострокові, довгострокові та постійні. До короткострокових належать ризики, які загрожують суб'єктам інноваційно-інвестиційної діяльності протягом певного (відомого) проміжку часу (наприклад, транспортний ризик, коли збитки можуть виникнути під час завантаження, перевезення, розвантаження вантажу, або ризик того, що не відбудеться оплата за конкретним контрактом), за умови, що цей проміжок часу не перевищує одного року⁴. Якщо відомий проміжок часу дії певного ризику перевищує один рік, але в межах інвестиційного циклу, то цей ризик належить до довгострокових. У разі, коли загроза ризику зберігається протягом декількох інвестиційних циклів, які за тривалістю більше одного року, або не можливо визначити тривалість довгострокових ризиків, його слід характеризувати як постійний.

За ступенем безперервності впливу ризику поділяються на перервні, які загрожують у певні моменти часу протягом періоду, і безперервні, які проявляються постійно.

Особливо важливою у контексті прийняття інвестиційних рішень є класифікація ризиків за ознакою ступеня прийнятності.

Ступінь прийнятності ризику інноваційно-інвестиційного проекту визначається у межах його відношенню до середнього рівня за іншими видами економічної діяльності або проектами. Більшість дослідників проблематики інноваційно-інвестиційних ризиків сходяться на тому, що припустимим ризиком є отримання прибутку від інвестицій не менше за середній рівень в економіці. Якщо через P_{in} позначити рівень ризику певного інноваційно-інвестиційного проекту, а через \bar{P} – середній рівень ризику в економіці даної країни, то припустимим для реалізації цього проекту рівень ризику позначиться нерівністю: $P_{in} < \bar{P}$. Таким чином, інноваційно-інвестиційний проект, незважаючи на ризик, зберігає свою економічну доцільність. У цій підгрупі рівня ризику можна виділити мінімальний рівень (коли можливі втрати розрахункового прибутку становлять до 25%) і підвищений (коли ці втрати – у межах 26 – 50%).

Наступний ступінь ризику критичний. Він більш небезпечний порівняно з припустимим. Критичний ризик вищий за середній рівень \bar{P} , проте, менший за максимальний ризик P_{max} : $\bar{P} < P_{кр} < P_{max}$. Виділяють критичний ризик першого ступеня, який пов'язаний з отриманням нульового прибутку від інвестицій в інноваційний

⁴ Періоду, протягом якого підбиваються підсумки господарсько-фінансової діяльності та визначається величина дивідендів.

проект (межі ризику 51 – 100% розрахункового прибутку) і критичний ризик другого ступеня, унаслідок якого можлива втрата всієї суми інвестицій.

Найвищим ступенем ризику є катастрофічний ризик $P_{кат} : P_{кат} > P_{макс}$. Цей вид ризику характеризується загрозою втрат для інноваційного підприємця/інвестора в сумі, яка дорівнює або перевищує вартість його майна. Як правило, такий ризик призводить до банкрутства, оскільки передбачає отримання збитків у сумі, більшій за суму інвестицій. Це може мати місце тоді, коли інноваційний підприємець отримав кошти для інвестицій під заставу власного майна.

ВИСНОВКИ

Найбільш важливим завданням для інноваційного підприємця є визначення межі виправданого ризику. Для кожного виду діяльності характерною є власна межа між виправданим і невиправданим ризиком. На нашу думку, вона залежить як від індивідуальної схильності до ризику, так й від величини очікуваної прибутковості інноваційно-інвестиційних проектів. Як відомо, ці проекти мають вищий за середній рівень прибутковості. Отже, у світовій практиці інвестування часто інноваційні підприємці/інвестори погоджуються не тільки на припустимий, але й на критичний ризик.

Для визначення межі виправданого ризику його поділяють на систематичний і несистематичний. Останній пов'язаний з помилками інвесторів (неврахування усіх суттєвих чинників інвестиційного ризику, помилки інвесторів у виборі структури інвестиційного портфелю та ін.), негативним наслідком яких можна було б запобігти в разі прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень. Цей вид ризику недоцільно враховувати в оцінці величини ризику для визначення інвестиційної премії. Натомість, необхідно враховувати систематичний ризик, що пов'язаний з впливом чинників, на які окремих інвестор вплинути не може (вплив зовнішньоекономічних чинників, зміна стадій економічного циклу розвитку ринкової економіки та ін.). ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Наказ «Про затвердження методики визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження у виробництво» № 218/446 від 13 жовтня 2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38738&stind=11
2. Шапкин Л. С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций : учебник / Л. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 880 с.
3. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. англ.] / Ф. Х. Найт. – М. : Дело, 2003. – 320 с.
4. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2001. – 448 с.
5. Бочаров В. В. Инвестиции : учебник для вузов / В. В. Бочаров. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2009. – 384 с.
6. Щукін Б. М. Інвестування : курс лекцій / Б. М. Щукін. – К. : МАУП, 2004. – 216 с.
7. Быченков Д. В. Политический риск: проблемы дефиниции и классификации / Д. В. Быченков // Общественные науки и современность. – 2008. – № 3. – С. 123 – 133.

8. Дубров А. М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе / А. М. Дубров, Б. А. Лагоша, Е. Ю. Хрусталев, Т. П. Брановская. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 190 с.

9. Демчук Д. В. Оцінка політичного ризику при прийнятті інвестиційного рішення / Д. В. Демчук // Актуальні проблеми політики. – 2013. – № 50. – С. 226 – 233.

REFERENCES

- Blank, I. A. *Investitsionnyy menedzhment* [Investment management]. Kyiv: Elga; Nika-Tsentr, 2001.
- Bocharov, V. V. *Investitsii* [Investment]. St. Petersburg: Piter, 2009.
- Bychenkov, D. V. "Politicheskiy risk: problemy definitsii i klassifikatsii" [Political risk: definition and classification problems]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost*, no. 3 (2008): 123-133.
- Dubrov, A. M. et al. *Modelirovanie riskovykh situatsiy v ekonomike i biznese* [Modeling risk situations in economics and business]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.
- Demchuk, D. V. "Otsinka politychnoho ryzyku pry pryiniatti investytsiinoho rishennia" [Assessment of political risk in making investment decisions]. *Aktualni problemy polityky*, no. 50 (2013): 226-233.
- [Legal Act of Ukraine] (2006). http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38738&stind=11
- Nayt, F. Kh. *Risk, neopredelennost i pribyl* [Risk, Uncertainty and Profit]. Moscow: Delo, 2003.
- Shchukin, B. M. *Investuvannia* [Investing]. Kyiv: MAUP, 2004.
- Shapkin, L. S., and Shapkin, V. A. *Teoriia riska i modelirovanie riskovykh situatsiy* [Risk theory and modeling of risk situations]. Moscow: Dashkov i K, 2005.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ «ВІДКАТУ» ЯК ФОРМИ РЕНТООРІЄНТОВАНОЇ ПОВЕДІНКИ

© 2015 ІВАЩЕНКО М. В., ШКОДИНА І. В., КАРПОВА І. В.

УДК 334.025(477)

Іващенко М. В., Шкодіна І. В., Карпова І. В. Економічні наслідки «відкату» як форми рентоорієнтованої поведінки

Метою статті є уточнення терміна «відкат» як форми рентоорієнтованої поведінки, систематизація основних сфер господарської діяльності, де відносини «відкату» є найбільш застосованими. Запропоновано відрізнити «відкат» від хабара як його специфічну форму, що може мати більш довгострокові перспективи співпраці. У статті досліджено актуальну інформацію з приводу виявлення фактів «відкату» в тих чи інших сферах господарської діяльності. Узагальнено основні види діяльності, в яких відбуваються подібні операції (державні закупівлі на утримання бюджетних установ; будівництво та обслуговування доріг; відшкодування ПДВ; закупівля та обслуговування оргтехніки та меблів; закупівля канцтоварів, поліграфічної продукції тощо; ремонт приміщень; державні дотації підприємствам агропромислового комплексу; отримання кредиту; послуги страхових компаній; реклама, маркетингові заходи та маркетингові дослідження; рекрутингові послуги), а також описано масштаби та принципи їх здійснення. Оцінено негативні наслідки «відкатів» для національної економіки. Сформульовано основні принципи та напрямки подолання схем «відкатів» у сфері державних закупівель та в комерційному секторі.

Ключові слова: «відкат», рентоорієнтована поведінка, тендер, державні закупівлі, схеми «відкатів», наслідки «відкатів».

Бібл.: 15.

Іващенко Марина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: ivaschenko_mv@mail.ru

Шкодіна Ірина Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: shkodina@khibs.edu.ua

Карпова Ірина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: ivk_04@ukr.net

УДК 334.025(477)

Іващенко М. В., Шкодіна І. В., Карпова І. В. Экономические последствия «отката» как формы рентоориентированного поведения

Целью статьи является уточнение термина «откат» как формы рентоориентированного поведения, систематизация основных сфер хозяйственной деятельности, где отношения «отката» являются наиболее применимыми. Предложено отличать «откат» от взятки как его специфическую форму, что может иметь более долгосрочные перспективы сотрудничества. В статье исследована актуальная информация по поводу выявления фактов «отката» в тех или иных сферах хозяйственной деятельности. Обобщены основные виды деятельности, в которых происходят подобные операции (государственные закупки на содержание бюджетных учреждений; строительство и обслуживание дорог; возмещение НДС; закупка и обслуживание оргтехники и мебели; закупка канцтоваров, полиграфической продукции и т. п.; ремонт помещений; государственные дотации предприятиям агропромышленного комплекса; получение кредита; услуги страховых компаний; реклама, маркетинговые мероприятия и маркетинговые исследования; рекрутинговые услуги), а также описаны масштабы и принципы их осуществления. Оценены негативные последствия «откатов» для национальной экономики. Сформулированы основные принципы и направления преодоления схем «откатов» в сфере государственных закупок и в коммерческом секторе.

Ключевые слова: «откат», рентоориентированное поведение, тендер, государственные закупки, схемы «откатов», последствия «откатов».

Библ.: 15.

Іващенко Марина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: ivaschenko_mv@mail.ru

Шкодіна Ірина Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: shkodina@khibs.edu.ua

Карпова Ірина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: ivk_04@ukr.net

UDC 334.025(477)

Ivashchenko M. V., Shkodina I. V., Karpova I. V. Economic Impacts of «Kickbacks» as a Form of Rent-Oriented Behavior

The article is aimed at clarification of the term «kickback» as a form of rent-oriented behavior, systematizing of the main areas of economic activity where the relationships of «kickback» is applicable at most. It has been proposed to distinguish the «kickback» from bribe as a specific form of the latter, which could have longer-term prospects for cooperation. In the article current information about detecting facts of «kickback» in different spheres of economic activity is studied. The main activities in which such operations take place have been summarized (public procurements to maintain budgetary institutions; construction and maintenance of roads; VAT refund; purchase and service of office equipment and furniture; purchasing office supplies, printed products, etc.; renovations to the premises; State subsidies to enterprises of the agro-industrial complex; obtaining of credits; services of insurance companies; advertising, marketing measures and market research; recruitment services), also the scope and principles for their implementation have been described. Negative effects of «kickbacks» for the national economy are estimated. The basic principles and guidelines to be able to resist the «kickback» schemes in public procurement and in the commercial sector are formulated.

Key words: «kickback», rent-oriented behavior, tender schemes, public procurement, «kickback» schemes, impacts of «kickbacks».

Bibl.: 15.

Ivashchenko Marina V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: ivaschenko_mv@mail.ru

Shkodina Iryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: shkodina@khibs.edu.ua

Karpova Iryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: ivk_04@ukr.net

На сьогоднішній день у пресі існує дуже багато повідомлень та розслідувань таких форм незаконних економічних відносин, як «відкат». У різних джерелах він вважається «черговою сходинкою еволюції хабара», «змазкою на колесах бізнесу», «невикорінним пережитком корумпованого радянського суспільства» і т. ін. [3].

Про те, що на покупку товарів або послуг за державні гроші чиновники беруть «відкати» і завищують ціни покупки, відомо давно. І, власне, скандали на цьому ґрунті трапляються в усіх країнах світу, у тому числі і в країнах з більш високим економічним розвитком і нижчим рівнем корупції, ніж в Україні [див., наприклад, 14]. Проте питання зловживань у сфері держзакупівель в розвинених країнах намагаються звести до мінімуму шляхом проведення складних тендерних процедур, організації контролю за діями чиновників та неминучості покарання за службові злочини. В Україні ж, як показує аналіз публікацій, це явище не просто продовжує існувати, а й набирає обертів та щороку збільшує свої обсяги.

Наявність «відкатних» відносин можна в достатній мірі знайти в країнах СНД. Існує безліч публікацій, присвячених проблемі «відкатів» в економіках Узбекистану [див. наприклад, 13].

Російська економіка також наскрізь вражена системами «відкату»: пріоритетні нацпроекти супроводжуються масштабними фінансовими операціями, а тому надають масу можливостей для масштабного розкрадання бюджетних коштів, причому ця система діє в масштабах всієї країни від великих регіонів до пересічних сільських шкіл. У РФ також процвітають «закриті» сегменти економіки, організовані як корпоративні, монопольні структури, у тому числі у сфері електроенергетики, нафти і газу, комунікацій, інформаційних ресурсів, будівництва, з яких «відкатується» надприбутки [5].

Серед зарубіжних наукових праць, в яких розглядаються проблеми корупції в державних і комерційних інститутах, зокрема, «відкатів», виділимо дослідження таких учених, як: Альбрехт С. (Albrecht, 2012), Зімбельман М. (Zimelman, 2012), Аддисон А. (Addison, 2007) [14] та ін. Що стосується вітчизняних науковців, то сьогодні багато економістів та ринкових аналітиків значну увагу приділяють дослідженню різних проявів корупції в українській національній економіці. Поміж них слід виділити таких дослідників, як Белов А. З., Мельник М. І., Омельченко С., Пилипчук П. П. та багато інших.

Узагальнюючи різноманітні визначення терміна «відкат», можна зазначити, що «відкат» – це неофіційна назва частини коштів, що виділяються на виконання робіт за державним замовленням, яку виконавець замовлення в подяку за його отримання повертає замовнику в особі чиновника або керівника державного органу.

Фактично, «відкат» – це завуальований хабар особі, яка приймає рішення про витрачання коштів на підприємстві, який досить важко простежити юридично. У науковій літературі часто не розділяють поняття «хабар» і «відкат», які, на нашу думку, мають певні відмінності. Крім того, ми вважаємо, що «відкат» є різновидом рентоорієнтованої поведінки та вимагає наукової систематизації для виявлення дієвих важелів впливу на нього.

Як форма розрахунку «відкат» завжди строго прив'язаний до певного органу влади чи державного підприємства та тієї або іншої господарсько-економічної діяльності (або окремого підприємства) і тому має подібну специфіку умов і причин для своєї появи. Тобто він повністю співвідноситься з існуючими економічними зв'язками і базується на сформованих економічних відносинах між зацікавленими сторонами – суб'єктами ринку і влади. Природно «відкати», як будь-який неформалізований (тіньовий) потік коштів, не обкладаються ніякими офіційними податками і, відтак, жодним чином не беруть участі в бюджетних програмах ні в районному, ні в обласному, ні в національному масштабах.

Таким чином, метою дослідження, проведеного в статті, є уточнення терміна «відкат» як форми рентоорієнтованої поведінки, систематизація основних сфер господарської діяльності, де відносини «відкату» є найбільш застосованими. І, нарешті, – формулювання основних напрямків та заходів, що дозволять якщо не викоринити, то хоча б мінімізувати практику «відкатів» у сфері державних закупівель та комерційному секторі.

У нашій країні освоєння бюджетних коштів, а також коштів держкомпаній також є одним з найприбутковіших видів бізнесу. А іноді – і головним сенсом перебування того чи іншого чиновника на своєму посту. Є, правда, однозначна зміна на краще – тепер інформація про держзакупівлі стає надбанням гласності [8].

Але все одно залишається безліч сфер, де практика «відкатів» настільки вкоренилася, що деякі підприємства взагалі працюють тільки за такими схемами. Причому такі відносини складаються не тільки в державних установах та підприємствах, а й в комерційних структурах.

Часто поняття «відкат» і «хабар» не розділяють. На наш погляд, у цих поняттях є певні відмінності, і хоча «відкат» і є специфічною формою хабара, їх не варто ототожнювати. Хабарі – теж істотна частина фінансових ресурсів, що циркулює в державі без офіційного обліку, але природа хабарів більш проста і лінійна, ніж «відкату». Якщо хабар має короткочасну природу, то «відкат» може мати більш довгострокові перспективи співпраці. «Відкат» – це маніпуляції державними коштами або коштами комерційних організацій, які не належать особі, що здійснює подібну схему, з метою привласнення частини цих коштів.

«Відкат», як і хабар, є формою рентоорієнтованої поведінки. Рентоорієнтована поведінка, у свою чергу, – це діяльність індивідів, організацій чи фірм, що націлена на отримання вигід шляхом маніпулювання законодавчими чи економічними умовами, а не шляхом виробництва і продажу товарів та послуг; або існує у формі узурпації прав на перерозподіл державних ресурсів [1, с. 109].

Як і будь-який тіньовий потік, обсяги «відкатів» у національній економіці можна оцінити лише приблизно. У 2014 р. обсяг закупівель державними та комунальними підприємствами становив близько 274 млрд грн. За різними оцінками, щонайменше 80 млрд грн – сплачені «відкати» [6].

За різними даними, у 1996 – 1999 рр. «відкати» становили в середньому 10% суми контракту, у 1999 – 2003 рр. – 20%, у 2003 – 2005 рр. – 35%, у 2005 – 2008 рр. –

40%, у 2008 – 2009 рр. – 60%, у 2009 – 2012 рр. – 70% [10]. За оцінками Ради Федерації роботодавців України, «відкати» у сфері держзакупівель складають в середньому від 15% до 50% від суми тендера залежно від сфери та виду діяльності [6].

У доповіді Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) говориться, що 57 відсотків випадків корупції в Україні припадає на сектор держзакупівель. Середня сума хабара на нашому ринку складає 10,9 відсотка від вартості угоди і 34,5 відсотка від прибутку компанії за нею, що складає приблизно 13,8 мільйона доларів [9].

За досвідом розвинених країн, звести до мінімуму зловживання у сфері держзакупівель здатна ефективна і прозора процедура тендера. Але, на жаль, у нашій країні вона здебільшого відбувається за напрацьованими схемами. З одного боку, інформація про тендер відкрита, публікується на державних сайтах та у спеціалізованих друкованих виданнях, є доступною суспільству, і процедура дозволяє взяти участь будь-якій фірмі, але ж, з іншого боку, – гарантовано виграє конкретна фірма. Така колізія досягається за рахунок включення в тендер таких умов, які заздалегідь може виконати лише потрібна фірма. Таким чином, у ході тендера позбавляються від усіх зайвих учасників, навіть якщо їх ціна та умови були значно кращими. А фірма-переможець сплатить «відкат» чиновникам, що за попередньою домовленістю забезпечили їй перемогу.

За такими схемами здійснюються відносини «відкату» як у державному секторі (державні закупівлі товарів та послуг), так і в приватному, де наймані управлінці, приймаючи рішення про закупівлі необхідних товарів чи послуг, вдаються до зловживань.

Дослідивши актуальну інформацію з приводу виявлення фактів «відкату» в тих чи інших сферах господарської діяльності, нами узагальнено основні види діяльності, в яких відбуваються подібні операції, та описано принципи їх здійснення.

1. Державні закупівлі на утримання бюджетних установ. Тут мова йде про забезпечення бюджетних установ (дитячих садків, шкіл, лікарських закладів, військових частин та ін.) товарами та послугами, необхідними для нормального функціонування, як-то харчування, послуги пральні, транспортні перевезення, спеціалізоване обладнання тощо. Кількість гучних скандалів та розслідувань у цій сфері державних закупівель є, мабуть, найбільшою в порівнянні з іншими. Тут використовується стандартна схема непрозорого тендера.

2. Будівництво та обслуговування доріг. Усі зловживання в галузі будівництва доріг у країні крутяться навколо фінансів з бюджету. Через відповідні держструктури у рік проходить на будівництво і ремонт доріг приблизно 7 – 10 млрд грн бюджетних грошей. Експерти оцінюють корупційні «відкати» тут до 1 – 1,5 млрд грн. За деякими іншими оцінками, «відкат» від фірми, яка стала єдиним учасником, може складати від 20% до 50% і навіть 70% від суми закупівлі [8].

Про фактичні обсяги «відкатів» у сфері дорожнього будівництва може свідчити така інформація. Вартість

споруди/капремонту одного кілометра дороги в середньому становить 25 – 30 млн грн. У 2012 р. на ремонт дороги Київ – Харків – Довжанський протяжністю 120 км на ділянці Бориспіль – Лубни було виділено 400 млн доларів, що складає близько 28 млн грн/кілометр. На саме будівництво зазвичай йде не більше 20 млн. Усе інше закладено на «відкати», збільшуючи таким чином вартість проекту на 10 – 15% [4].

Схема «відкату», як і в попередніх держзакупівлях, починається з процедури тендера, на якому здійснюється закупівля роботи, послуг і матеріалів. При цьому українські дороги є нескінченним джерелом такого прибутку: за такою ж схемою здійснюється щорічний ремонт та обслуговування. Більш того, до дрібних вуличок окраїн міста гроші не доходять взагалі: власний досвід одного з авторів цієї статті зі звернення за довідкою про стан певної дороги міста в Міськдорбуд засвідчив, що ґрунтові дороги обліковані в реєстрі як ті, що мають асфальтобетонне покриття та регулярно ремонтуються. Отже, обсяги зловживань у цій сфері та збитки для бюджету мають загрозливий для економічної безпеки країни масштаб.

3. Відшкодування ПДВ. Відшкодування податку на додану вартість вже давно стало бізнесом. Саме на схемі фіктивного вилучення ПДВ найбільш підприємливі особи наживають мільйони.

У 2013 р. обсяги повернення ПДВ становили 53,4 млрд грн, а «відкати» по відшкодуванню ПДВ для бізнесу склали до 35% від загальної суми. Таким чином, близько 15 – 20 млрд грн сума «відкатів», яка була оплачена бізнесом на користь чиновників [6].

4. Закупівля та обслуговування оргтехніки та меблів; закупівля канцтоварів, поліграфічної продукції тощо. Головних способів заробити при держзакупівлях оргтехніки існує два. Перший – купувати у конкретних фірм за завищеними цінами або ж домовлятися про «відкат» з тими, хто бере участь у тендері. Схема проведення такого тендера аналогічна: прописується умова, якій відповідає лише один з учасників. Через це ринок постачання оргтехніки для різних держструктур уже давно розділений між кількома підприємствами, і потрапити в цю схему комусь зі сторони нереально. Виходить, що знову-таки корупційна модель стимулюється державою [8].

Другий спосіб «відкату» в цій сфері полягає в особливості самої оргтехніки: після поставки цю техніку потрібно ще й обслуговувати. В українських реаліях тут також включається система «відкатів».

Наприклад, у Чернігівській області обласний центр зайнятості в 2011 р. закупив комп'ютерну техніку (понад 220 одиниць комп'ютерів та комплектуючих) для районних центрів зайнятості за завищеними цінами, чим було нанесено бюджету майже 600 тис. грн збитків [11]. І такі факти мають загрозливий характер для національної економіки.

За аналогічними схемами здійснюється закупівля меблів, канцтоварів та інших товарів. При цьому можуть використовуватись такі речі, як фіктивні чеки, де не вказано оптову знижку; придбання уцінених товарів по ціні

нових. Але найбільш прибутковим «відкатом» буде замовлення ексклюзивних меблів ручної роботи, що може дозволити собі державний чиновник.

5. Ремонт приміщень. Ремонт офісних приміщень також можуть здійснюватися за схемами псевдо-тендерів, «відкати» з яких становлять 10 – 30% виділених бюджетних коштів. Для того, щоб вкластися в гроші, що залишаються, ремонтникам доводиться скласти попередній кошторис із завищенням обсягу робіт (і, відповідно, їх вартості), замінити дорогі будматеріали дешевими, зекономити на зарплаті робітників, залучивши до виконання робіт спеціалістів нижчої класифікації, списавши певну частину будматеріалів як зіпсовані. За рахунок таких маніпуляцій виконавець ремонтних робіт компенсує витрати на «відкат» та заробить прибутку більше, аніж за нормальних умов.

6. Державні дотації підприємствам агропромислового комплексу. Такі дотації повинні надаватися сільськогосподарським виробникам як допомога через втрати частини посівів озимих або проблемне поголів'я худоби. У цьому сегменті мають місце отримання фіктивних дотацій на умовах «відкатів». Крім того, чиновники, що здійснюють закупівлю зерна до Держрезерву, купують зерно нижчої якості, ніж проходить за документами, а з різниці в ціні отримують «відкат». У результаті – замість вкрай необхідної допомоги та підтримки розвитку агропромислового комплексу став сферою корупційних інтересів.

7. Отримання кредиту. Де-юре кредитний брокер – це посередник, який повинен повністю супроводжувати процес оформлення та отримання позики, допомагати орієнтуватися серед безлічі кредитних продуктів на ринку. Але де-факто кредитний брокер виконує дещо інші завдання. Послуги, що надають «чорні» кредитні брокери, пов'язані з оформленням сфабрикованих довідок про доходи, довідок з місця роботи, підбором професійного фіктивного поручителя. Зв'язок такого брокера зі співробітником кредитного відділу банку допоможе прискорити розгляд питання щодо надання кредиту, а можливо, навіть і на пільгових умовах. Досить часто цей ланцюжок не передбачає посередника у вигляді брокера, а, отже, безпосередньо банківський співробітник самостійно або за підтримки керівництва виконує всю процедуру. Мета такої діяльності – отримати «відкат» з оформленого кредиту, що становить 5 – 10% від суми кредиту [12]. При цьому існує ще одна важлива деталь: частка позичальників, що взагалі не планують повертати кредит, є досить високою і становить не менше 10%, але із завідомо безповоротного кредиту «відкат» може сягати 40 – 50%.

У деяких ситуаціях, коли банк змушений обмежити видачу депозитів, з'являються схеми, що дозволяють, наприклад через тимчасових адміністраторів, отримати свій депозит за «відкат» у 10 – 40%.

8. Послуги страхових компаній. Схем, за якими практикується отримання «відкатів» на страховому ринку, досить багато. Якщо казати про найпоширеніші, то це, скажімо, «відкат» співробітнику страхової компанії за прискорення отримання страхових виплат у разі настання страхового випадку, що може включати в себе

і допомогу з правильного оформлення документів та їх особисте курірування. Зважаючи на те, що досить часто страхові компанії відмовляють у виплатах під надуманим приводом, багато клієнтів погоджується на такі умови. Якщо будь-яке підприємство купує пакет страхових полісів для своїх співробітників (від нещасного випадку або за програмами добровільного медичного страхування), то «відкати» можуть мати місце як подяка за вибір конкретної страхової компанії. З цих же причин страхові компанії «відкатують» банкам за нав'язування конкретного страховика при оформленні кредиту на житло чи автомобіль.

9. Реклама, маркетингові заходи та маркетингові дослідження. У рекламі та проведенні маркетингових заходів, як правило, йдеться про стандартний «відкат» – подяки за лобювання того чи іншого підрядника перед керівництвом компанії [8]. Спочатку «відкат» може платити рекламне агентство менеджеру компанії, яка рекламу хоче виготовити або розмістити. Потім співробітник рекламного агентства може отримувати «відкат» за розміщення замовлення у певних підрядників. Аналогічною є ситуація з виконанням маркетингових досліджень ринку. Так чи інакше, усі ці дії, через загальний кошторис витрат на просування товару, лягають на кінцевого покупця.

10. Рекрутингові послуги. Приводом для «відкатів» є вибір чиновником підприємства конкретного рекрутингового агентства, яке займатиметься підбором кадрів. Слід зазначити, що, на думку учасників цього ринку, практика «відкатів» не є занадто розповсюдженою в даному сегменті в порівнянні, скажімо, з хабаром за отримання посади [2].

Отже, «відкати» мають місце не лише у сфері державного управління, а й в комерційних структурах. Їх розповсюдження, сфери застосування та обсяги є вражаючими, а соціально-економічні наслідки просто неприпустимими. До того ж, слід додати ще різного роду «відкати», де маніпуляції відбуваються безпосередньо з грошима громадян: у сфері охорони здоров'я («відкати» лікарям за призначення конкретних ліків чи БАДів, направлення в конкретну лабораторію тощо), у сфері освіти («відкати» директорам шкіл за вибір конкретного ательє з пошиття шкільної форми) і т. ін.

Якщо казати про наслідки практики «відкатів» для національної економіки, то вони є очевидними. Зрозуміло, що «відкати» в кінцевому результаті впливають на ціну товару, оскільки ці витрати включаються у вартість товарів, робіт, послуг і стають частиною механізму ціноутворення. Довгий ланцюг «відкатів» на різних етапах виробництва товару або послуги накопичується і призводить до зростання ціни. Але при цьому, враховуючи необхідність економії на реалізацію проекту, якість кінцевого продукту може суттєво погіршитись через заміну витратних матеріалів на більш дешеві, найм низької кваліфікованої робочої сили тощо. До того ж, у результаті страждає і конкурентоздатність підприємства, бо, працюючи на «відкатах», воно втрачає зв'язок з реальним ринком і не орієнтується на ринкові засади господарювання. Більше того, інколи проект не відбувається

взагалі, і вся процедура держзакупівлі проводиться виключно з метою отримання «відкату».

У масштабах національної економіки наслідки «відкатів» переоцінити важко. Вважаючи, що бюджетні витрати становлять 53 % ВВП, а 10 % ВВП становлять державні закупівлі (що є категорично неприйнятним) [15], і 10 – 50 % цих коштів перетворюються на «відкати», то в межах національної економіки можна казати про шокуючі обсяги втрачених бюджетних грошей.

ВИСНОВКИ

Найважливішим результатом проведеного дослідження є вивчення можливостей щодо мінімізації обсягів «відкатів». Отже, що стосується протидії масовим явищам «відкатів» у сфері державних закупівель, то, на наш погляд, мова повинна йти не лише про виявлення та покарання чиновників, які працюють за подібними схемами, а й про створення економічних і правових інституцій, що унеможливають подібну практику. Проведене у статті дослідження дозволяє сформулювати основні напрямки інституціональних перетворень, що повинні відбутися у сфері державних закупівель для протидії схемам «відкату».

1. Усі тендери з державних закупівель повинні проводитись в електронній формі в мережі Інтернет, що дозволить зробити їх максимально прозорими та залучити до участі максимальне число учасників. У деяких західних країнах навіть сам вибір переможця визначається електронною комп'ютерною програмою. Світовий досвід показує, що при переході на електронну форму тендерів загальна економія на закупівлі становить близько 10%. В основному це відбувається через розширення географії постачальників, які отримують легкий доступ до тендерів по всій країні. Корупція при електронних торгах також суттєво знижується, оскільки прозорість процедур і документів просто унеможливає багато тінювих схем [7].

2. Більшість тендерів є однотипними і здійснюються на однакових вимогах з року в рік. На нашу думку, вимоги в таких тендерах повинні бути уніфікованими, щоб виключити додавання таких умов, які написані для одного гравця. Внесення можливих змін повинне заздалегідь узгоджуватись. Крім того, повинні бути уніфіковані також й інші, адміністративні правила проведення тендерів, які стосуються термінів оголошення тендера, термінів оскарження результатів тощо. Також слід заборонити зміни умов тендера, особливо в частині ціни товарів чи послуг, після завершення тендерного конкурсу.

3. Перед оголошенням тендера раціональним було б адресне інформування найкрупніших виробників продукції, що є предметом тендера. Це може суттєво розширити коло учасників, а залучення безпосередньо виробників завадить участі посередників, що необгрунтовано завищують ціни.

4. Слід забезпечити механізми експрес-перевірки підприємств, що подають заявки на участь у тендері, що дозволить не допустити до нього фірми-одноденки, підприємства, що вже були причетні до корупційних скандалів, та підприємства, що пов'язані із самими чиновниками.

5. Слід забезпечити контроль цін, за якими реально купується товар, і прийнятих при цьому рішень.

6. Усі результати тендера також повинні бути доступними в режимі он-лайн, що дозволить громадським організаціям та будь-якому члену суспільства здійснювати громадський контроль за використанням державних коштів. Велика кількість незалежних ЗМІ, аналітиків та економістів зможуть відстежувати та оцінювати результати тендерів. Крім того, це дасть можливість тим фірмам, що не виграли тендер, звертатися до судових інстанцій, якщо мало місце порушення їх прав.

7. І, нарешті, викриття схем «відкату» та зловживань у сфері державних закупівель повинно оприлюднюватись та реально каратись. Невідворотність виявлення таких зловживань та реальність та жорсткість покарання за них можуть стати дієвими стримуючими чинниками.

Що ж стосується комерційного сектора, то власники підприємств будь-якої сфери діяльності, безперечно, зацікавлені в запобіганні схем «відкатів», що можуть використовувати їх підлеглі. У цій ситуації хотілося б зупинитись на таких рекомендаціях.

1. Підна оплата праці та додаткова мотивація щодо її результативності.

2. Посилення контролю за співробітниками, вибіркові особисті контакти з підрядниками та постачальниками можуть допомогти виявити факти «відкатів».

3. Публічне покарання, що може включати такі дієві механізми, як штраф або взагалі звільнення.

На нашу думку, усі перелічені заходи дозволять опанувати ситуацію як у сфері державних закупівель, так і в комерційному секторі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Іващенко М. В. Економічна поведінка як чинник інституціональних перетворень : монографія / М. В. Іващенко. – К. : УБС НБУ, 2012. – 211 с.

2. Коррупция в бизнесе: схемы откатов // Финансовый портал. Finforum [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://finforum.org/page/index.html/_/ economics/1/korrupcija-v-biznese-skhemy-otkatov-r7171.htm

3. Малахов В. Экономика откатов. Ч. 1 // В. Малахов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://blog-v-makashov.livejournal.com/418/14273.html>

4. Откаты на ремонте дорог, или на каких танках лучше ездить простому украинцу // Право.Киев. – 17.01.13 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://g.i.ua/?_url=http%3A%2F%2Fwww.pravo-kiev.com%2Fblogi%2Fzavainiy%2Fotkaty-na-remontedorog-ili-na-kakih-tankah-luchshe-ezdit-prostomu-ukraintsu

5. Русское национальное единство // События, факты, комментарии. Общество. – 2007. – май [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rusnation.org/sfk/412/0705-11.shtml>

6. Сафронова О. Дань по-украински: откаты и взятки стоят бюджету 160 миллиардов в год / О. Сафронова // Новости УНИАН. Экономика. – 27.02.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://economics.unian.net/finance/890_536-danpo-ukrainski-otkatyi-i-vzyatki-stoyat-byudjetu-160-milliardov-v-god.html

7. Стародубцев А. Электронные госзакупки: как Украине сэкономят \$12 млн в день / А. Стародубцев // Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.ua/ua/opinions/1378848-elektronni-derzhzakupivli-yak-ukrayini-zaoshchaditi-12-mln-na-den>

8. Схеми відкатів в Україні. Корупція при держзакупівлях: в кишені чиновників і пов'язаних з ними комерсантів йдуть мільярди бюджетних грошей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://advokat-kyiv.com.ua/52>

9. Толокин В. Украина в тисках коррупции / В. Толокин // Вести, версии, события. – 10.12.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vvc.kiev.ua/law/rassledovania/news>

10. Трещанин Д. Відкати чиновникам досягли 70 відсотків. Але приватний бізнес загруз в не меншій корупції / Д. Трещанин // Свободная пресса. – Субота, 14 квітня 2012 року [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://svpressa.ru/society/>

11. Центр занятости переплатил 600 тысяч за компьютеры. Так ведь вся экономика – сплошной «откат» // Украина криминальная. – 11.04.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cripo.com.ua/print.php?Sect_id=10&aid=134578

12. «Черные» брокеры работают за «откат» // Экономика и финансы простыми словами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.by/category/banki>

13. Шарипов К. Узбекистан – страна «откатов». Национальные особенности узбекской экономики / К. Шарипов. – 04.11.2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1099528740>

14. Addison Wrage, A. Bribery and Extortion: Undermining Business, Governments, and Security / Alexandra Addison Wrage. – Westport, Conn.: Praeger Security International, 2007 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://trove.nla.gov.au/goto?i=x&w=32344326&d=http%3A%2F%2Fwww.loc.gov%2Fcatdir%2Ftoc%2Fecip0718%2F2007020610.html>

15. Recommendations for immediate policy actions to address financial crisis in Ukraine / Daron Acemoglu, Anders Aslund, Kakha Bendukidze, Oleh Havrylyshyn, Basil Kalymon // Kyiv Post. – Oct. 26, 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.kyivpost.com/opinion/op-ed/recommendations-for-immediate-policy-actions-to-address-financial-crisis-in-ukraine-369408.html#>

REFERENCES

Addison Wrage, A. "Bribery and Extortion: Undermining Business, Governments, and Security". <http://trove.nla.gov.au/goto?i=x&w=32344326&d=http%3A%2F%2Fwww.loc.gov%2Fcatdir%2Ftoc%2Fecip0718%2F2007020610.html>

Acemoglu, D. et al. "Recommendations for immediate policy actions to address financial crisis in Ukraine". <http://www.kyivpost.com/opinion/op-ed/recommendations-for-immediate-policy-actions-to-address-financial-crisis-in-ukraine-369408.html#>

"Chernye brokery rabotaiut za «otkat»" [Black brokers work for a "rollback"]. <http://forbes.by/category/banki>

Ivashchenko, M. V. *Ekonomichna povedinka iak chynnyk instytutsionalnykh peretvoren* [Economic behavior as a factor in institutional change]. Kyiv: UBS NBU, 2012.

"Korrupsiia v biznese: skhemy otkatov" [Corruption in business: the scheme of kickbacks]. Finansovyy portal. Finforum. http://finforum.org/page/index.html/_/economics/1/korrupcija-v-biznese-skhemy-otkatov-r7171.htm

Malakhov, V. "Ekonomika otkatov" [Economy kickbacks]. <http://blog-v-makashov.livejournal.com/418/14273.html>

"Otkaty na remonte dorog ili na kakikh tankakh luchshe ezdit prostomuukraintsu" [Kickbacksforroadrepairsoranytanksbetterride ordinary Ukrainians]. http://g.i.ua/?_url=http%3A%2F%2Fwww.pravo-kiev.com%2Fblogi%2Fzavalniy%2Fotkaty-na-remonte-dorog-ili-na-kakih-tankah-luchshe-ezdit-prostomu-ukraintsu

"Russkoe natsionalnoe edinstvo" [Russian National Unity]. <http://www.rusnation.org/sfk/412/0705-11.shtml>

Safronova, O. "Dan po-ukrainski: otkaty i vziatki stoiat biudzhetu 160 milliardov v god" [Tribute in Ukrainian: kickbacks and bribes are budget 160 billion a year]. [\[ian.net/finance/890536-dan-po-ukrainski-otkatyi-i-vzyatki-stoyat-byudjetu-160-milliardov-v-god.html\]\(http://ian.net/finance/890536-dan-po-ukrainski-otkatyi-i-vzyatki-stoyat-byudjetu-160-milliardov-v-god.html\)](http://economics.un-</p>
</div>
<div data-bbox=)

Sharipov, K. "Uzbekistan – strana "otkatov". Natsionalnye osobennosti ekonomiki uzbekskoy" [Uzbekistan – a country of "kickbacks". National characteristics of the Uzbek economy]. <http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1099528740>

Starodubtsev, A. "Elektronnye goszakupki: kak Ukraine sekonomit \$12 mln v den" [Electronic public procurement: how Ukraine will save \$ 12 million a day]. <http://forbes.ua/ua/opinions/1378848-elektronni-derzhzakupivli-yak-ukrayini-zaoshchaditi-12-mln-na-den>

"Skhemy vidkativ v Ukraini. Koruptsiia pry derzhzakupivliakh: v vshehni chynovnykiv i pov'iazanykh z nymy komersantiv idut miliardy biudzhetykh hroshei" [Scheme of kickbacks in Ukraine. Corruption in public procurement: the pockets of officials and businessmen associated with them are billions of budget money]. <http://advokat-kyiv.com.ua/52>

Treshchanyin, D. "Vidkaty chynovnykam dosiahly 70 vidsotkiv. Ale pryvatnyi biznes zahruz v ne menshii koruptsii" [Kickbacks officials reached 70 percent. But private businesses mired in no less corruption]. <http://svpressa.ru/society/>

"Tsentri zaniatosti pereplatil 600 tysyach za kompiutery. Tak ved vsia ekonomika – sploshnoy «otkat»" [Employment center overpaid 600, 000 for computers. So in fact the whole economy – a solid "rollback"]. http://cripo.com.ua/print.php?Sect_id=10&aid=134578

Tolokin, V. "Ukraina v tiskakh korruptsii" [Ukraine in the grip of corruption]. <http://vvc.kiev.ua/law/rassledovania/news>

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ Й ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

© 2015 **ВАСИЛЬЧУК І. П.**

УДК 330.322.01: 330.342.146

Васильчук І. П. Теоретико-методологічні засади й еволюція концепції соціально відповідального інвестування

Стаття присвячена розгляду теоретико-методологічних положень дослідження концепції соціально відповідального інвестування. Мета статті – здійснити компаративний аналіз існуючих дефініцій щодо видів і сутності соціально відповідального інвестування та дослідити генезис його концепції. Встановлено, що за відповідального інвестування так званий «магічний трикутник інвестицій» (дохідність, ліквідність та ризики) розширюється ще на одну складову – сталий розвиток – і перетворюється на «магічний чотирикутник». Доведено, що на сьогодні немає установлених дефініцій і триває розвиток як практичних аспектів реалізації інвестиційних підходів, так і теоретико-методологічних засад концепції соціально відповідального інвестування. Запропоновано групування соціально відповідальних інвестицій на основі виділення їх сутнісних ознак у контексті об'єктно-цілового аналізу, а також періодизацію розвитку концепції соціально відповідального інвестування в контексті коеволуції теоретичних концепцій корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, соціально відповідальне інвестування, еволюція, компаративний аналіз, типологізація.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 20.

Васильчук Ірина Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, податків і страхової справи, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету (пр. К. Маркса, 64, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50000, Україна)

E-mail: vasylichuk-irina@rambler.ru

УДК 330.322.01: 330.342.146

UDC 330.322.01: 330.342.146

Васильчук И. П. Теоретико-методологические основы и эволюция концепции социально ответственного инвестирования

Цель статьи – осуществить компаративный анализ существующих дефиниций видов и сущности социально ответственного инвестирования и исследовать генезис его концепции. Установлено, что при ответственном инвестировании так называемый «магический треугольник инвестиций» (доходность, ликвидность и риски) расширяется еще на одну составляющую – устойчивое развитие – и превращается в «магический четырехугольник». Доказано, что на сегодняшний день не существует устоявшихся определений и продолжается развитие как практических аспектов реализации инвестиционных подходов, так и теоретико-методологических основ концепции социально ответственного инвестирования. Предложена группировка социально ответственных инвестиций на основе выделения их сущностных признаков в контексте объектно-целевого анализа, а также авторская периодизация развития концепции социально ответственного инвестирования в контексте коэволюции теоретических концепций корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, социально ответственное инвестирование, эволюция, компаративный анализ, типологизация.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 20.

Васильчук Ирина Петровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, налогов и страхового дела, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета (пр. К. Маркса, 64, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50000, Украина)

E-mail: vasylichuk-irina@rambler.ru

Vasylichuk I. P. Theoretical and Methodological Bases, Evolution of the Conception of Socially Responsible Investing

The article is aimed at conducting a comparative analysis of the existing definitions of types and nature of socially responsible investing and explore the genesis of its conception. It has been determined that, in the responsible investment, so-called «magic triangle of investments» (profitability, liquidity and risks) is expanded with another component – sustainability and thus turns into a «magic quadrangle». It has been proved that there is currently no established definitions; development of practical aspects of implementation of investment approaches, theoretical and methodological bases of the conception of socially responsible investing, is going on. Grouping of socially responsible investments by providing their essential characteristics in the context of the object-oriented analysis, as well as an author's own periodization, which considers the development of the concept of socially responsible investing, in the context of the co-evolution of the theoretical concepts of corporate social responsibility and sustainable development, have been proposed.

Key words: sustainable development, socially responsible investing, evolution, comparative analysis, classification.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 20.

Vasylichuk Irina P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Taxes and Insurance, Kryvyi Rih Economic Institute of the Kryvyi Rih National University (pr. K. Marksa, 64, Kryvyi Rih, Dnipropetrovska obl., 50000, Ukraine)

E-mail: vasylichuk-irina@rambler.ru

Важливим трансформуючим і системоутворюючим чинником є імплементація корпоративної соціальної відповідальності та засад сталого розвитку в інвестиційний процес та діяльність інституціональних інвесторів. Відповідальні інвестори в процесі прийняття інвестиційних рішень спираються не тільки на такі традиційні критерії, як дохідність, ліквідність та ризики об'єктів інвестування, але й на нетрадиційні критерії, такі як етичність або екологічність корпорацій як додатковий сигнал про наявність гарного менеджменту [1, с. 131 – 132]. Таким чином, за відповідального інвестування так званий «магічний трикутник інвестицій» (дохідність, ліквідність та ризики) розширюється ще на

одну складову – сталий розвиток і перетворюється на «магічний чотирикутник» (рис. 1).

Визнаючи ключову роль фінансових ринків у розвитку сталого розвитку різного роду, організації виступили з ініціативами щодо координації зусиль і співробітництва в процесі впровадження принципів відповідального інвестування й інтеграції економічних, соціальних чинників та чинників корпоративного управління в інвестиційний аналіз і стратегії інвестування (наприклад, Ініціативи Вдосконаленого Аналізу (англ. *Enhanced Analytics Initiatives (EAI)*), Принципів відповідального інвестування (ПВІ) (англ. *Principles for Responsible Investment (PRI)*), Принципи екватора (англ. *Equator Principles (EP)* тощо).

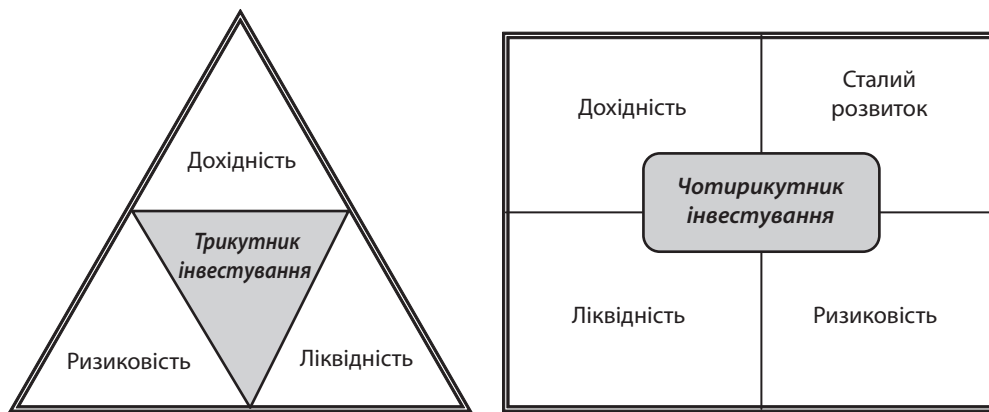


Рис. 1. Магічний трикутник та чотирикутник інвестування

Джерело: [2, с. 38].

Проблеми соціально відповідального інвестування привертають увагу широкого кола вітчизняних і закордонних дослідників, серед яких найбільш активно працюють у цьому напрямку такі вітчизняні і російські вчені, як Д. Баюра, З. Галушка, О. Даниленко, І. Краснова, І. Комарницький, О. Кузнецова, С. Мошенський, В. Садков, Н. Орлова, А. Харламова [3 – 8] та інші відомі вчені. Як і усяке нове явище, що знаходиться на стадії свого становлення, феномен соціально відповідального інвестування ще не має належного теоретико-методологічного обґрунтування й усталених дефініцій. Крім того, існує недостатня кількість досліджень щодо еволюції концепції соціально відповідального інвестування, її теоретичного базису у взаємозв'язку з існуючими теоретичними концепціями. Цей факт може бути пояснений як новітністю проблеми, так і відсутністю практичного досвіду її імплементації у практику діяльності вітчизняних фінансових установ.

Мета статті – здійснити компаративний аналіз існуючих дефініцій щодо видів і сутності соціально відповідального інвестування та дослідити генезис концепції соціально відповідального інвестування. На підставі цих досліджень запропонувати типологізацію соціально відповідальних інвестицій та періодизацію в контексті коеволюції теоретичних концепцій корпоративної соціальної відповідальності і сталого розвитку.

Аналіз наукових публікацій російських і вітчизняних авторів з проблем соціально відповідального інвестування виявив, що, незважаючи на певну розробленість проблеми, існують розбіжності думок у трактуванні сутності та видів інвестицій. Зокрема, автори найчастіше використовують таку термінологію: «соціальні інвестиції» [3 – 5], «соціально відповідальні інвестиції» [5, 6, 8], «етичні інвестиції» [6, 7], «соціальні інвестиції бізнесу» [4]. Слід відмітити, що на ранніх етапах запровадження інвестицій, спрямованих на досягнення не тільки фінансових, але і нефінансових цілей, використовувався такий узагальнений термін, як «парасольковий» бренд – «соціально відповідальне інвестування» (англ. *Socially Responsible Investments*) з аббревіатурою *SRI*, але в останні роки з поглибленням імплементації засад сталого розвитку в діяльність корпорацій і принципів

відповідального інвестування в обіг був введений термін «стале і відповідальне інвестування». Вивчення підходів, що склалися у світовій практиці, також виявило протиріччя у тлумаченнях сутності дефініцій. Нами здійснено порівняння підходів, що містяться у звітах про результати дослідження стану інвестицій у сталий розвиток, оприлюднених провідними експертами галузі (табл. 1). Ці дефініції відображають види інвестицій, класифіковані залежно від мотивів і цільової орієнтації інвесторів.

З метою з'ясування сутності існуючих понять вважаємо за необхідне дослідити генезис концепції соціально відповідального інвестування в контексті вихідних теоретичних концепцій корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку.

Умовно етапи еволюції концепції соціально відповідального інвестування, на наш погляд, можна поділити на чотири періоди:

1 етап. Зародження концепції (1500 – 1960-ті рр.). Інвестування на основі етичних міркувань.

2 етап. Утвердження концепції корпоративної соціальної відповідальності та поява соціально відповідальних інвестицій як аспект її практичної реалізації. Становлення концепції *SRI* на основі засад концепції *KCB* (середина 1960-х – кінець 1990-х рр.) – *SRI-1*. Більш соціальна спрямованість інвестицій.

3 етап. Розвиток концепції на засадах концепцій *KCB* і сталого розвитку (кінець 1990-х рр. – 2008 р.) – *SRI-2*. Відбувається інкорпорація засад сталого розвитку в інвестиційний процес, що передбачає врахування *ESKV*-аспектів.

4 етап. (2008 р. – теперішній час). Розвиток концепції на власній основі. Розгалуження поглядів на сутність інвестицій – *SRI-2.1* та *SRI-2.2*. Перегляд поглядів на класифікацію інвестиційних підходів.

У результаті дослідження встановлено, що витоки та становлення концепції соціально відповідального інвестування та його періодизація тісно пов'язані з розвитком концепцій корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку і, певною мірою, є їх рефлексією. Корпоративна соціальна відповідальність та соціально відповідальні інвестиції за своєю сутністю є віддзеркаленням один одного. Кожна з концепцій

Компаративний аналіз змісту основних дефініцій щодо процесів соціально відповідального інвестування

Дефініція	«Інвестування у сталий розвиток» Звіт DBCCA, 2012; <i>Demystifying Responsible Investment Performance: A review of key academic and broker research on ESG factors (2007)</i> , Mercer	«Прискорення переходу до інвестування у сталий розвиток» Звіт WEF, 2012; Eurosif, European SRI Study, 2010, 2012
Етичне інвестування (англ. <i>Ethical Investment</i>)	Інвестиційна філософія, яка керується моральними цінностями, етичними кодексами чи релігійними переконаннями. Інвестиційні рішення включають неекономічні критерії. Ця практика традиційно асоціюється з негативним (або виключенням) скринінгом [11]	Немає
Соціально відповідальне інвестування (англ. <i>Socially Responsible Investment (SRI)</i>)	На початковій стадії процес соціально відповідального інвестування був дуже схожий на етичне інвестування в тому, що він дозволяв рівень компромісу між корпоративною соціальною та фінансовою результативністю при прийнятті інвестиційних рішень, і переважно використовується негативний скринінг. Проте, сучасний процес соціально відповідального інвестування спрямований на досягнення соціальних та екологічних цілей одночасно з фінансовими цілями, використовуючи позитивний скринінг за драйверами вартості з позиції ризику та доходності [10, 11]	Соціально відповідальне інвестування найчастіше пов'язують зі сферою інтересів роздрібного фінансового сектора. Підхід включає розгляд ЕСКУ-чинників* поряд з іншими критеріями згідно із засадами вартісноорієнтованого управління [12]
Відповідальне інвестування (англ. <i>Responsible Investment</i>)	Інтеграція ЕСКУ-чинників у процеси управління інвестиціями і практику управління власністю, вважаючи, що ці чинники можуть вплинути на фінансовий результат, зокрема в середньостроковій і довгостроковій перспективах. Відповідальне інвестування може бути здійснено для всіх класів активів [10, 11]	Інвестиційний підхід, який інтегрує розгляд екологічних, соціальних чинників та корпоративного управління (ЕСКУ-чинники) у процес прийняття рішень та практику управління власністю, і тим самим поліпшуючи довгострокові доходи одержувачам [18, 19]
Інвестування у сталий розвиток (англ. <i>Sustainable Investment</i>)	Ми визначаємо інвестування у сталий розвиток як такий, що включає усі форми соціально відповідального інвестування, ЕСКУ-орієнтованого інвестування. У своїй найбільш розвинутій формі ми вважаємо, що воно використовує ЕСКУ-чинники за скринінгом «Кращий у своєму класі» і є аналогічним визначенню дефініції «відповідальне інвестування» [10]	Інвестиційний підхід, який інтегрує розгляд довгострокових ЕСКУ-чинників у процеси прийняття інвестиційних рішень і рішень щодо управління власністю з метою створення надзвичайної фінансової доходності з поправкою на ризик [9]
Інвестування, орієнтоване на досягнення соціального та екологічного ефекту або інвестування у позитивний вплив (англ. <i>Impact Investing</i>)	Немає	Інвестиційний підхід, мета якого спрямована на активне створення позитивного соціального та екологічного ефекту на відміну від отримання фінансового доходу з поправкою на ризик. Це вимагає пріоритетного управління соціальними та екологічними показниками [9, 12, 18]

* Екологічні, соціальні чинники та чинник належного корпоративного управління (ЕСКУ-чинники або ЕСКУ-аспекти).

Джерело: складено автором за: [9 – 12, 18, 19].

проголошує, що бізнес повинен генерувати багатство для суспільства, але із урахуванням соціальних та екологічних складових сталого розвитку. Корпоративна соціальна відповідальність розглядає цей аспект під кутом зору корпорацій, а соціально відповідальне інвестування – під кутом зору інвесторів у ці корпорації. Ця широка концептуальна схожість відображається у взаємозв'язках між теоретичними концепціями. Коеволюція концепцій представлена в табл. 2.

Від самого початку інвестиції розглядалися в межах соціальної відповідальності бізнесу перед соціумом

крізь призму етичності бізнесу – його сфери діяльності і поведінки, тобто як *етичні інвестиції*. Як показує аналіз наукової літератури, обидві концепції – соціально відповідального інвестування і корпоративної соціальної відповідальності – розвивалися паралельно. Історія соціально відповідальних інвестицій почалася ще у XIX столітті в Північній Америці та Англії, із зародженням руху квакерів. У той час найбільшу увагу приділяли соціальному аспекту, а саме: уникненню інвестицій в озброєння, продаж зброї та підтримку рабства [13, 15].

Таблиця 2

Коеволюція концепції соціально-відповідального інвестування та концепції її теоретичного базису

Рівень	Концепція, парадигма	Соціально відповідальне інвестування на основі концепції КСВ							Стале, відповідальне, імпаکت-інвестування на основі концепції КСВ і сталого розвитку		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Фінансовий ринок	Соціально відповідальне інвестування (SRI)	Умовно етап зародження концепції Етичні інвестиції	Етап становлення концепції соціально відповідального інвестування, SRI-1 Соціальні аспекти Етичні аспекти	Соціальні аспекти Етичні аспекти Проблеми апартейду – стратегії виключення компанії, пов'язаних з апартеїдом. Негативний скринінг	Соціальні аспекти Етичні аспекти Екологічні аспекти Екологічні проблеми і катастрофи (Чорнобиль, Seveso, Внора, Exxon Valdez). Негативний і позитивний скринінг	Етичні, соціальні та екологічні аспекти Негативний і позитивний скринінг	Етап розвитку концепції на основі концепції КСВ і сталого розвитку, SRI-2 Виокремлення відповідальних інвестицій та сталих інвестицій. ЕЕС-чинники перетворилися в ЕСКУ-чинники	2006 р. – Принципи відповідального інвестування. 2007 р. – Інвестиційний підхід імпаکت-інвестування	Розвиток концепції на власній основі 2012 р. – SRI-2.1 та SRI-2.2		
Корпорації	Корпоративна на соціальна відповідальність КСВ (CSR)	Умовно етап зародження концепції Етична відповідальність Корпоративна соціальна філантропія	Етап становлення концепції КСВ Соціальна відповідальність бізнесмена, Бовен, 1953; Мак'Гвайр, 1963	Корпоративна діяльність, Сеті, 1975. Трьохрівнева модель КСВ, Керролл, 1979	Концепція зацікавлених сторін, Фрімен, 1984; Ватрік, Кохран, 1985	Корпоративне соціальне реагування, Фредерік, 1994. Модель корпоративної соціальної діяльності, Вуд, 1991. Стратегічна CSR, Бурк і Лонгздон, 1996	Етап розвитку концепції на власній основі Корпоративне соціальне реагування, Фредерік, 1994. Модель корпоративної соціальної діяльності, Вуд, 1991. Стратегічна CSR, Бурк і Лонгздон, 1996	Гармонійна фірма, Івашківська, 2009, 2011	Підхід колаборативного підприємства, Тенкатті, Жолпай, 2010, 2013		

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Економіка в цілому	Сталий розвиток				1987 р. – проголошення ідеї сталого розвитку	Уточнення та розширення дефініції. Триєдина концепція – TBL (Елкінгтон, 1997)	Йоганнесбург, 2002; Монтеррей, 2002 Критерії та індикатори сталого розвитку. Методи оцінювання сталої доданої вартості та її складових. Сценарійний аналіз. Звітність про сталій розвиток GRI	Фінансово-економічна криза 2008 – 2009 рр. Сертифікація та стандартизація продуктів, процесів ISO 26000 (2010). Адаптивне управління кліматичними змінами	Початок етапу розгортання концепції (2012 р. Рю+20) Підходи до оцінки екосистем (Оцінка національної екосистеми Великобританії, 2011)
Період	Постіндустріальний розвиток	До 50-х років XX ст.	50 – 60-ті роки XX ст.	Умовно етап зародження парадигми (Белл, 1973) Перший мікропроцесор, 1971	Етап становлення парадигми (згідно з періодизацією Перес) Тоффлер, 1980	Гелбрейт, 1990; Кастельс, 1996	Умовно початок етапу розгортання парадигми (згідно з періодизацією Перес) Криза доткомів	Поширення Інтернету. Поширення сервісної економіки	Успіх у новітніх технологіях: нано-, біо-, енерготехнології
Період		До 50-х років XX ст.	50 – 60-ті роки XX ст.	70-ті роки XX ст.	80-ті роки XX ст.	90-ті роки XX ст.	2000 – 2005 рр.	2005 – 2010 рр.	2010 р. – теперішній час

Джерело: розроблено автором.

Традиційно виникнення соціально відповідальних інвестицій пов'язують із етичними інвестиціями різних релігійних груп, які вже у 20-х роках ХХ століття включали із свого інвестиційного портфелю так звані «гріховні фірми» (англ. *Sin Stocks*), які походили з таких галузей, як виробництво тютюну, алкоголю та утримання казино [14, 15]. Сьогодні також існують соціально орієнтовані фонди, які здійснюють інвестиції відповідно до етичних стандартів окремої релігії – фонди *Amana* – згідно з етичними цінностями мусульман, фонди *Catholic Values* і *Noah Fund* – згідно з нормами католицизму. З початком 60-х років ХХ сторіччя та набуттям значущості багатьох політичних і соціальних рухів почалася сучасна історія соціально відповідальних інвестицій [12, 14]. З прийняттям і поширенням концепції КСВ інвестиції почали розглядатися крізь призму практичної діяльності корпорацій у КСВ, орієнтованої в часі та просторі на *поточні* соціальні запити суспільства, як *соціально відповідальні інвестиції* (*Socially Responsible Investments*) з аббревіатурою *SRI*. Згідно з цілями, завданнями і практикою здійснення цих інвестицій етап становлення концепції в чинній періодизації позначено як *SRI-1*. У цей період відбулося оновлення поглядів на роль і поведінку бізнесу, що корелює в часі з початковим етапом становлення постіндустріальної економіки і суспільства (укорінення елементів нової технологічної парадигми) у найбільш розвинутих країнах світу. У 70-х роках ХХ ст. до соціальних аспектів інвестицій додався екологічний як наслідок виникнення та поширення різноманітних екологічних рухів у Європі. В кінці 80-х років, через низку найбільших екологічних катастроф, таких як Чорнобиль, Seveso, Bhopal та Exxon Valdez, інвестування за екологічними критеріями набуло поширення серед інвесторів [13]. Увага до екологічного інвестування зростає ще більше з виникненням дискусії щодо глобального потепління. Таким чином, виникнення соціально відповідального інвестування відкрило нові можливості для тих, хто за етичними мотивами приділяє велику увагу екологічній та соціальній діяльності корпорацій.

З проголошенням і подальшим розвитком концепції сталого розвитку на макро- та мікрорівнях відповідальність бізнесу почала розглядатися крізь призму **відповідальності перед майбутніми поколіннями**, відповідно, змінилися акценти в розумінні соціально відповідальних інвестицій: при прийнятті інвестиційних рішень почали враховувати такі аспекти діяльності корпорацій, як екологічні, соціальні чинники та чинник корпоративного управління. Слід зазначити, що спочатку акцент робився на такі три чинники, як соціальні, екологічні, етичні – СЕЕ (англ. *Social, Environmental and Ethical, SEE*) [16, с. 8], які згодом трансформувалися у ЕСКУ-чинники – екологічні, соціальні та корпоративного управління. На якісно новій основі почали розроблятися і застосовуватися різноманітні стратегії інвестування, адекватні запитам. Як результат з'являлося все більше різноманітних інвестиційних підходів, спрямованих на фінансову підтримку сталого розвитку, і все більша частина інвестицій відповідає розумінню сутності сталого розвитку – виокремився напрям **сталих і відповідальних інвестицій**. Інвестиційні процеси переходять на новий виток свого поступального розвитку. Вважаємо за необхідне наголосити, що основною ідеєю сталих і відповідальних інвестицій є, у першу чергу, отримання високої та надзвичайно високої фінансової віддачі в результаті управління ризиками та можливостями, які виникають внаслідок діяльності корпорацій з КСВ і розбудови засад сталого розвитку. При цьому пріоритетними напрямками інвестицій є ті, що спрямовані саме на підтримку сталого розвитку. Водночас, новий розвиток отримали й інвестиції, більш орієнтовані на підтримку соціальної сфери та соціальних ініціатив, витоками яких є концепції етичної відповідальності та корпоративної філантропії – соціально орієнтовані інвестиції. Для них пріоритетним є створення позитивного соціального впливу та соціального блага, а отримання високого фінансового результату є бажаним, але не обов'язковим, тобто можливим є компроміс у досягненні фінансових і нефінансових цілей. Поступово виокремився напрям інвестицій, який у 2007 р. на Саміті у Беладажіо вперше отримав назву **імпакт-інвестування** – інвестиції у позитивний вплив [17, с. 22].

Оскільки різновидів підходів, стратегій та методів соціально відповідального інвестування виявилось досить багато, відбувся перегляд поглядів до вибору ключової ознаки щодо класифікації інвестиційних підходів – згідно зі стратегіями інвестування. Таким чином, у результаті урізноманітнення інвестиційних підходів, які різняться за стратегіями (зокрема, за цілями та методами), відбувається поділ всього загалу соціально відповідальних інвестицій (*SRI*) на умовно три основні типи – сталі (*Sustainable*), відповідальні (*Responsible*) та інвестиції позитивного впливу (*Impact*). Слід зазначити, що в американській практиці поширеним є підхід, за якого сукупність інвестиційних підходів поділяють саме на три вищезазначені типи, тобто абревіатура *SRI* розглядається як *Sustainable, Responsible, Impact Investments* (у нашій версії – *SRI-2.1*). У європейській ж практиці під тією ж абревіатурою *SRI* вирізняють лише

два типи – *Sustainable and Responsible Investments*, а тип *Impact Investments* поглинається загальною концепцією (у нашій версії – *SRI-2.2*). Зміст дефініції трактується як «будь-який тип інвестиційного процесу, який поєднує в собі фінансові цілі інвесторів з їх увагою до врахування соціальних, екологічних чинників та чинника належного корпоративного управління» [17, с. 8].

На підставі вищерозглянутої еволюції та дефініції щодо видів інвестицій у межах концепції соціально відповідального інвестування нами запропонована узагальнена типологізація основних різновидів інвестицій в аспекті об'єктно-цільового аналізу. Зокрема, аналіз сутності понять дозволяє віднести в одну групу три виділені типи (див. табл. 1) – безпосередньо відповідальне інвестування, інвестиції у сталий розвиток і соціально відповідальне інвестування, оскільки першочерговою метою щодо їх здійснення є інтереси інвесторів у отриманні, насамперед, високої фінансової дохідності з поправкою на ризик, що є спільним для цих підходів. І вже другорядною метою є досягнення позитивних соціальних і екологічних ефектів від наданих інвестицій, тобто необхідною умовою інвестицій є досягнення позитивних значень встановлених фінансових показників, а достатньою умовою – позитивних значень визначених соціальних та екологічних показників. Аналіз наукових публікацій щодо відмін між сталим і відповідальним інвестуванням дозволяє виділити підхід [20, с. 3], що виступає основою для запропонованого авторського групування інвестицій, за якого **при відповідальному інвестуванні більше уваги приділяється запобіганню ризиків**, які виникають у сферах соціальної, екологічної діяльності та корпоративного управління. Це досягається за рахунок переважно негативного скринінгу. **При інвестуванні у сталий розвиток фокус встановлюється на можливостях**, які виникають внаслідок інкорпорації ЕСКУ-аспектів у бізнес-стратегії корпорацій, що досягається переважно позитивним скринінгом. Підхід щодо інвестування у сталий розвиток узгоджується з фідуціарними обов'язками багатьох інституціональних інвесторів щодо максимізації для інвесторів фінансової дохідності з поправкою на ризик. Крім того, максимізація фінансової результативності інституціональними інвесторами, які є керуючими активами (*Asset Managers*), досягається за рахунок інкорпорації ЕСКУ-чинників в управління портфельними компаніями за рахунок стратегії активного управління власністю. Відповідальне інвестування й інвестування у сталий розвиток охоплює широкий спектр фінансових активів та продуктів, зокрема акції публічних корпорацій, активи з фіксованим доходом (облігації), альтернативні інвестиції (приватний та венчурний капітал), готівка та нерухомість.

Незважаючи на виділену спільну ознаку щодо пріоритетності фінансової результативності, соціально відповідальне інвестування відрізняється від двох інших підходів за типом інвесторів – непрофесійні інвестори (індивідуальні інвестори, наприклад сімейні фірми, фонди ендаументу, етичні фонди тощо) на відміну від професійних інституціональних інвесторів [18, с. 8]. Підхід

включає розгляд ЕСКУ-чинників разом з іншими фінансовими показниками в процесі створення вартості згідно із засадами вартісноорієнтованого управління. Наприклад, це може включати застосування заздалегідь визначеного рівня показників соціальної чи екологічної вартості до відбору інвестицій. Інвестори можуть обирати – виключити чи включити певні компанії або галузі зі списку через оцінку їх впливу на довкілля або зацікавлених осіб. Негативний відбір (наприклад, виробництво зброї) і позитивний відбір (наприклад, «Кращий у своєму класі» або за тематичним підходом), як правило, потрапляють у сферу компетенції таких інвестицій [9, с. 10]. На сьогодні консенсусу щодо тлумачення дефініції не досягнуто. Наша позиція щодо сутності поняття полягає в тому, що ми відносимо соціально відповідальні інвестиції до родини сталих і відповідальних інвестицій за ознакою пріоритетності щодо очікуваної дохідності, хоча і з тяжінням до групи соціально орієнтованих інвестицій за ознакою об'єктів інвестування.

Використання інвестування, орієнтованого на досягнення соціального/екологічного ефекту (*Impact Investing*) відрізняється від попередніх підходів, насамперед тим, що інвестор ставить за основну мету цілеспрямоване використання інвестиційного капіталу для сприяння позитивним стійким змінам у суспільстві і навколишньому середовищі, та одночасно з цим – для отримання фінансового доходу на інвестований капітал, зокрема шляхом інвестування коштів у комерційні соціальні підприємства, а невисокий рівень фінансових показників може бути прийнятний як компроміс для досягнення соціальних чи екологічних цілей. Такий підхід вимагає пріоритетного управління соціальними та екологічними показниками. Можна стверджувати, що інвестиційний підхід, орієнтований на досягнення позитивного впливу, використовують для фінансування соціальних і екологічних програм різного рівня, найчастіше локальних, які здійснюються комерційними соціальними підприємствами, і він не розрахований на фінансування великого бізнесу [17, 20].

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження можна зробити такі висновки.

1. Встановлено, що за відповідального інвестування так званий «магічний трикутник інвестицій» (дохідність, ліквідність та ризики) розширюється ще на одну складову – сталий розвиток – і перетворюється на «магічний чотирикутник».

2. Доведено, що на сьогодні немає усталених дефініцій і триває розвиток як практичних аспектів реалізації інвестиційних підходів, так і теоретико-методологічних засад концепції соціально відповідального інвестування. Запропоновано групування соціально відповідальних інвестицій на основі виділення їх сутнісних ознак в контексті об'єктно-цільового аналізу.

3. Запропоновано авторську періодизацію розвитку концепції соціально відповідального інвестування, яка, на відміну від інших, розглядає її в контексті коеволюції теоретичних концепцій корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку.

Обрані вектори соціально-економічного розвитку України передбачають необхідність дослідження світового передового досвіду побудови сталої економіки на всіх рівнях, зокрема розробки належного теоретико-методологічного обґрунтування концепції соціально відповідального інвестування з метою успішності її практичної реалізації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Calvello, A. (2010). Environmental Alpha – Institutional Investors and Climate Change / A. Calvello. – Wiley, Hoboken, USA.
2. Werner, T. (2009). Ökologische Investments – Chancen und Risiken grüner Geldanlage / T. Werner. – Gabler, Wiesbaden.
3. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку / А. М. Колот, О. А. Грішнова та ін. ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
4. Баюра Д. О. Соціальне інвестування як вищий рівень корпоративної соціальної відповідальності / Д. О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 01/2011. – Вип. 24. – С. 212.
5. Садков В. Социальное и социально-ответственное инвестирование / В. Садков, О. Кузнецова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oilru.com/sp/16/686/>
6. Мошенський С. З. Соціально відповідальне інвестування: сутність та перспективи розвитку / С. З. Мошенський // С. З. Мошенський ; Житомирський державний технологічний університет // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – Випуск 3 (21). – С. 258 – 265.
7. Комарницький І. Ф. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством / І. Ф. Комарницький, З. І. Галушка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.v.ua/portal/soc_gum/znpen/2010_6/7_Social.pdf
8. Краснова І. Концепція сталого розвитку та вихід на ринки «сталих інвестицій» / І. Краснова // Ринок цінних паперів. – 2012. – № 10. – С. 17 – 24
9. Accelerating the Transition towards Sustainable Investing: Strategic Options for Investors, Corporations and other Key Stakeholders (2011) / A World Economic Forum. White Paper.
10. Sustainable Investing: Establishing Long-Term Value and Performance (2012), Climate Change Investment Research, DBCCA.
11. Demystifying Responsible Investment Performance: A review of key academic and broker research on ESG factors (2007), A joint report by The Asset Management Working Group of the United Nations Environment Programme Finance Initiative and Mercer, Mercer.
12. Eurosif's European SRI Market Study (2012), Eurosif.
13. Nachhaltiges Investment (2012b) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nachhaltiges-investment.org/Service/Hintergrunde.aspx>
14. Guay, T. (2004). Non-governmental Organizations, Shareholder Activism and Socially Responsible Investments: Ethical, Strategic, and Governance Implications / T. Guay, J. P. Doh, G. Singlair // Journal of Business Ethics. – Vol. 52(1). – P. 125 – 139.
15. Salzmann, A. J. (2013). The integration of sustainability into the theory and practice of finance: an overview of the state of the art and outline of future developments / A. J. Salzmann // Journal of business economics. – Vol. 83(6). – P. 555 – 576.
16. Eurosif Report. SRI among European Institutional Investors(2003), Eurosif.
17. Eurosif's European SRI Market Study (2014), Eurosif.
18. Eurosif's European SRI Market Study (2010), Eurosif.

19. Принципы ответственного инвестирования. Инициатива генерального секретаря ООН, реализованная благодаря Финансовой инициативе ЮНЕП и «Глобальному договору» ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.unpri.org/files/pri_rus.pdf

20. Morrison S. Bridges Ventures Overview (2014) / Steve Morrison // Bridges Ventures. – May, 2014.

REFERENCES

"Accelerating the Transition towards Sustainable Investing: Strategic Options for Investors, Corporations and other Key Stakeholders". *A World Economic Forum. White Paper*, 2011.

Baiura, D. O. "Sotsialne investuvannia iak vyshchy riven korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti" [Social investment as a higher level of corporate social responsibility]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 24 (2011): 212-.

Calvello, A. (2010). *Environmental Alpha – Institutional Investors and Climate Change*, Wiley, Hoboken, USA.

Demystifying Responsible Investment Performance: A review of key academic and broker research on ESG factors (2007), A joint report by The Asset Management Working Group of the United Nations Environment Programme Finance Initiative and Mercer, Mercer.

Eurosif's European SRI Market Study (2012), Eurosif.

Eurosif Report. SRI among European Institutional Investors (2003), Eurosif.

Eurosif's European SRI Market Study (2014), Eurosif.

Eurosif's European SRI Market Study (2010), Eurosif.

Guay, T., Doh, J. P., and Singlair, G. "Non-governmental Organizations, Shareholder Activism and Socially Responsible Investments: Ethical, Strategic, and Governance Implications". *Journal of Business Ethics*, vol. 52 (1) (2004): 125-139.

Kolot, A. M. et al. *Sotsialna vidpovidalnist: teoriia i praktyka rozvytku* [Sustainability: Theory and practice development]. Kyiv: KNEU, 2012.

Komarnytskyi, I. F., and Halushka, Z. I. "Sotsialna vidpovidalnist biznesu iak instrument upravlinnia suchasnym pidpriemstvom" [CSR as a business management tool of modern enterprise]. http://www.nbuu.ua/portal/soc_gum/znpn/2010_6/7_Social.pdf

Krasnova, I. "Kontseptsia staloho rozvytku ta vykhid na rynky «stalykh investytsii»" [The concept of sustainable development and access to markets "sustainable investment"]. *Rynok tsynnykh paperiv*, no. 10 (2012): 17-24.

Moshenskyi, S. Z. "Sotsialno vidpovidalne investuvannia: sutnist ta perspektyvy rozvytku" [Socially responsible investing: the nature and prospects]. *Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats*, no. 3 (21): 258-263.

Morrison Steve. *Bridges Ventures Overview (2014)*, Bridges Ventures.

"Nachhaltiges Investment". <http://www.nachhaltiges-investment.org/Service/Hintergrunde.aspx>

"Printsipy otvetstvennogo investirovaniia. Initsiativa generalnogo sekretaria OON, realizovannaia blagodarja Finansovoy initsiativa YuNEP i «Globalnomu dogovoru» OON" [Principles for Responsible Investment. UN Secretary-General's initiative, implemented through the UNEP FI and the "Global Compact" of the United Nations]. http://www.unpri.org/files/pri_rus.pdf

Sadkov, V., and Kuznetsova, O. "Sotsialnoe i sotsialno-otvetstvennoe investirovanie" [Social and socially responsible investing]. <http://www.oilru.com/sp/16/686/>

Salzmann, A. J. "The integration of sustainability into the theory and practice of finance: an overview of the state of the art and outline of future developments". *Journal of business economics*, vol. 83 (6) (2013): 555-576.

Sustainable Investing: Establishing Long-Term Value and Performance (2012), Climate Change Investment Research, DBCCA.

Werner, T. (2009). *Okologische Investments – Chancen und Risiken grüner Geldanlage*, Gabler, Wiesbaden.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ІНСТИТУТ» В АГРАРНІЙ СФЕРІ

© 2015 ГЕРАСИМЕНКО Ю. С.

УДК 631.15:330.837

Герасименко Ю. С. Сутність поняття «інститут» в аграрній сфері

Мета статті полягає в аналізі комплексного бачення поняття «інститут». Це, у свою чергу, передбачає розкриття змісту терміна «інститут» у контексті комплексного розуміння сутності поняття в аграрній сфері. Автором висвітлено різні тлумачення терміна «інститут» і загальновізані підходи до трактування ефективності інститутів. Розкрито зміст терміна «інститут» в аграрній сфері. Визначено, що інституціональний аналіз економіки обумовлює дослідження в загально-соціальному, суспільному контексті, коли інститути є інтегрованими і взаємозалежними та домінують впливають на суспільство. Таким чином, інституціональна парадигма в економічній науці формує дослідницьку програму, за якої економіка визначається типом суспільства та наявністю історично стійких інституціональних механізмів, що забезпечують функціонування економіки та суспільства в цілому. Звідси наукові завдання економічного аналізу першочергово полягають у тому, щоб емпірично виявити, описати відповідні інституціональні чинники та визначити перспективи їхнього розвитку.

Ключові слова: інститут, інституціоналізм, організації інститутів, організаційні форми інститутів, аналіз інститутів, інституційна структура, аграрна сфера.

Бібл.: 15.

Герасименко Юлія Сергіївна – кандидат економічних наук, викладач кафедри землевпорядного проектування, Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва (Харківська обл., Харківський район, п/в «Комуніст-1», 62483, Україна)

E-mail: 09jyliagerasimenko24@rambler.ru

УДК 631.15:330.837

Герасименко Ю. С. Сущность понятия «институт» в аграрной сфере

Цель статьи заключается в анализе комплексного видения понятия «институт». Это, в свою очередь, предполагает раскрытие содержания термина «институт» в контексте комплексного понимания сущности понятия в аграрной сфере. Автором освещены различные толкования термина «институт» и общепризнанные подходы к трактовке эффективности институтов. Раскрыто содержание термина «институт» в аграрной сфере. Установлено, что институциональный анализ экономики обуславливает исследования в общественном, общественном контексте, когда институты являются интегрированными и взаимозависимыми и доминантно влияют на общество. Таким образом, институциональная парадигма в экономической науке формирует исследовательскую программу, при которой экономика определяется типом общества и наличием исторически устойчивых институциональных механизмов, обеспечивающих функционирование экономики и общества в целом. Отсюда научные задачи экономического анализа прежде всего состоят в том, чтобы эмпирически выявить, описать соответствующие институциональные факторы и определить перспективы их развития.

Ключевые слова: институт, институционализм, организации институтов, организационные формы институтов, анализ институтов, институциональная структура, аграрная сфера.

Библ.: 15.

Герасименко Юлиа Сергеевна – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры землеустроительного проектирования, Харьковский национальный аграрный университет им. В. В. Докучаева (Харьковская обл., Харьковский район, п/о «Коммунист-1», 62483, Украина)

E-mail: 09jyliagerasimenko24@rambler.ru

UDC 631.15:330.837

Gerasyenko Yu. S. Essence of the Concept of «Institution» in the Agricultural Sphere

The article is aimed to analyze the integrated vision of the concept of «institution». This, in turn, requires disclosure of the content of the «institution» term in the context of an integrated understanding of this notion's essence with regard to the agricultural sphere. The author has presented different explanations of the term «institution» as well as generally accepted approaches to the interpretation of efficiency of institutions. Contents of the term «institution» in the agricultural sphere has been disclosed. It has been determined that institutional analysis of the economy provides for studies in the general social and societal context, when institutions are integrated, interdependent and cause a dominant influence on society. Thus, the institutional paradigm in the economic science forms a research program, in which economy has to be determined by the type of society and presence of the historically sustainable institutional mechanisms to ensure the functioning of economy and society as a whole. Hence the scientific goals of economic analysis, in the first place, must empirically identify, then describe the relevant institutional factors and further determine the prospects for their development.

Key words: institution, institutionalism, organizations of institutions, organizational forms of institutions, analysis of institutions, institutional structure, agricultural sphere.

Bibl.: 15.

Gerasyenko Yuliya S. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer of the Department of Land Use Planning, Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev (Kharkivska obl., Kharkivskiy rayon, p/v «Komunist-1», 62483, Ukraine)

E-mail: 09jyliagerasimenko24@rambler.ru

У сучасних умовах трансформації глобального економічного простору за умов зростання чисельності учасників міжнародних, регіональних і національних ринків, посилення невизначеності регулятивних норм міжнародного права, так само, як і нездатності за їх допомогою ефективно управляти діяльністю суб'єктів міжнародної економічної діяльності, відбувається послаблення державного регулятивного потенціалу, внаслідок чого нормативно-інституційний вакуум ринкового простору наповнюється «правилами гри», що нав'язані транснаціональними корпораціями, міжна-

родними міжурядовими та неурядовими організаціями глобального типу.

Головною проблемою, яка є основою фундаментальної невизначеності у встановленні взаємозв'язку між ринковими, державними, політичними та іншими видами інститутів і глобальним економічним розвитком, – відсутність чіткої межі між функціями інститутів та їх організаційними формами.

Розробкою інституційної тематики займається низка вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед зарубіжних вчених лідерами за кількістю аналітичних публікацій є

Д. Норт, Р. Томпсон, Дж. Арон, В. Каспер, О. Є. Вільямс, Д. Гросман, О. Харт, Д. Ромер, С. Ла Порта, А. Шлейфер, Е. Глейзер, Д. Асемоглу, С. Джонсон, Д. Робинсон та інші. Вплив інститутів на економічний розвиток вивчають і експерти міжнародних організацій, зокрема, Х. Дж. Ченг, К. Паек, Х. Демсец. Вклад російських та вітчизняних авторів у розробку інституційної теорії представлені такими авторами, як А. Н. Нестеренко, О. С. Сухарев, Є. В. Логінова, В. М. Колонтай, В. Д. Якубенко та ін.

Мета статті – аналіз комплексного бачення категорії поняття «інститут». Це, у свою чергу, передбачає розкриття змісту терміна «інститут» у контексті комплексного розуміння сутності поняття в аграрній сфері.

Розглянемо підходи до визначення поняття «інститут». Класичне визначення сутності поняття інституту запропонував американський теоретик традиційного інституціоналізму У. Гамільтон: «Інститут – це мовний символ для кращої характеристики групи суспільних звичаїв. Вони означають переважний та постійний спосіб мислення, що став звичкою для групи або звичаєм для народу... Інститути встановлюють межі та форми людської діяльності. Світ звичаїв і звичок, до якого ми пристосовуємо наше життя, є переплетенням та безперервною тканиною інститутів». Таке тлумачення також недосконале, проте, порівняно з іншими, воно більшою мірою дає змогу виокремити основні інституційні ознаки.

Численні автори справедливо звертають увагу на багатоплановість цього терміна. Як уже зазначалося, до інституту належать і держава, і сім'я, і звичай, й організації. І це, безумовно, правильно для більшості випадків, якщо ставиться завдання вивести мікроявища та процеси на макрорівень. Інстинкт – звичка – звичай – закон – це лише деякі з ланцюжків приведення окремого до загального. На думку сучасного англійського вченого Дж. Ходжсона, щоб з'ясувати роль індивідуумів стосовно інститутів, слід зосередитися на мікрорівні. Визначення інституту як соціально сконструйованого інваріанта – або емерджентної властивості – є підґрунтям для вивчення макроекономічної динаміки та поведінки [1].

Інститут – «група суспільних звичаїв...». В інституціоналізмі терміни «інститут» та «інституція» часто відрізняються. При цьому під сутністю інституції розуміють певні звички та звичаї, ментальний порядок у суспільстві, тобто неписані правила, що формуються «знизу» від мікрорівня, а поняття інститут розглядають як процес закріплення звичаїв і звичок на макрорівні у формі права й організації [2].

Деякі автори вважають, що більшість існуючих робіт, у яких пропонуються підходи до визначення поняття інституту, можна умовно розподілити на дві групи. Хоча є ще підхід, що ототожнює інститути й організації, характерний для традиційного інституціоналізму [3]. До першої групи належать роботи дослідників, які визначають інститути як правила гри в суспільстві, забезпечені механізмами примусу до виконання цих правил. Засновником цього підходу вважають нобелівського лауреата Д. Норту [4].

Наведемо відомий вислів Д. Норту: «Ми, хто живе у сучасному західному світі, вважаємо, що життя та економічні процеси підкорюються писаним законам та правам власності. Однак навіть у найрозвинутіших економіках формальні правила складають невелику (хоча і дуже важливу) частину тої сукупності обмежень, які формують наявні перед нами ситуації вибору. Наша поведінка великою мірою визначається неписаними кодексами, нормами та умовностями» [5].

Другу групу представляють роботи економістів і економічних істориків, що розглядають інститути як рівноваги (тобто сукупності рівноважних стратегій учасників взаємодії), що полягають у повторюваних іграх. Основа цього підходу була закладена Е. Шоттером у його роботі «Економічна теорія соціальних інститутів» [6]. Інститути розглядалися ним як рівноваги, що вирішують проблеми кооперації й координації в цілком конкретних взаємодіях, які носять повторюваний характер.

Ретроспективний аналіз дозволяє пояснити вибір тієї або іншої інституціональної альтернативи з цілої низки можливих на перших етапах розвитку варіантів. У цьому контексті варті уваги роботи А. Грейфа [7]. Якщо представники першого підходу більше зосереджені на аналізі спеціально розроблених і впроваджених «ззовні» інститутів (оскільки саме в цьому випадку виникає принципова необхідність вироблення механізмів, які забезпечували б примус до виконання цих правил), то другий підхід спрямований скоріше на аналіз інститутів, що формуються «всередині» системи в результаті тривалих еволюційних процесів взаємодії окремих економічних суб'єктів.

Американський економіст Т. Веблен називав інститутами звички й стереотипи мислення, що поділяються більшістю членів суспільства, звичний образ думки, керуючись яким живуть люди [8]. Інститути, на його думку, спочатку виникають на базі людських інстинктів і найпростіших потреб. Сприяючи їх задоволенню, вони здобувають самопідтримуючий характер і за принципом зворотного зв'язку формують стереотипи мислення. Найбільш міцні й соціально доцільні інститути проявляються в традиціях, неформальних нормах, а потім і в написаному праві.

Інститути за своєю природою неоднорідні. *Неформальні інститути (інституціональні правила)* формування суспільних стандартів поведінки суб'єктів інноваційної діяльності стосуються моралі, рівня громадянської культури, економічного мислення, рівня людського капіталу, менталітету, соціальної відповідальності бізнесу. *Формальні інститути (інституціональні правила)* інноваційної діяльності виступають фактом юридичного закріплення неформальних правил, які склалися в суспільстві в процесі тривалого історичного відбору: права власності та правові інститути; політичні інститути (політичні свободи), фінансові інститути, організація кредитної та банківської системи, інститути тіншової економіки.

Щодо безпосереднього генезису інституціональної теорії, то періодизація історії економічної думки виокремлює період, коли поряд з класичною парадигмою економічної теорії розвивалися ідеї інституціонального

підходу до аналізу економічних явищ. Ця ідея знайшла своє відображення наприкінці XIX – початку XX ст., коли інституціональна школа активно використовувала історичні методи дослідження та концепцію активного державного втручання в економічну сферу. У межах інституціональної парадигми американських економістів Т. Веблена, Дж. Комонса, У. Мітчелла соціально-економічні явища висвітлювали з погляду суспільної психології, соціології, етики, звичаїв тощо [9, с. 90]. Рушійними силами економіки, поряд з факторами виробництва, визначали моральні та етичні чинники, а також юридичну інфраструктуру. Підкреслимо, що започаткування інституціональної парадигми пов'язують із зростанням протиріч у суспільстві у зв'язку із зростанням концентрації та централізації капіталу та небезпекою переходу капіталізму до монополістичного етапу. У 30-х роках XX ст. інституціоналізм було відтіснено кейнсіанством, знову відбулася зміна економічної парадигми як концептуальної системи економічної ідеології. Цю подію спричинила криза 1929 – 1933 рр., коли економічна наука до цих пір навіть не припускала можливості подібних потрясінь, і що призвело до першої кризи економічної теорії. Велика депресія була потрясінням світового масштабу, що вразило майже всі індустріальні розвинуті країни. По суті, це була криза капіталістичної фінансово-економічної форми господарювання і відповідних виробничих відносин. Однією з ключових причин цієї події була кредитна експансія, яка призвела до встановлення монополією високих цін і при цьому забезпечила потрібний збут продукції. З погляду економічної науки – це була криза неокласичної теорії в цілому та особливо її монетарного спрямування.

Під впливом кризи було сформовано політику «нового курсу» Ф. Рузвельта, яка насамперед включала: санацію банківської системи, створення системи страхування банківських депозитів фінансування (дотацію) визначених обсягів виробництва і цін, забезпечення законодавчо обумовлених мінімальної заробітної плати та робочого дня, започаткування системи страхування старості та безробіття тощо. Зазначену практику державного регулювання економіки узагальнив та теоретично обґрунтував Дж. М. Кейнс [10]. Саме ця праця започаткувала появу нової парадигми в економічній теорії, яка отримала назву кейнсіанства.

Разом з тим, ринкові перетворення в Україні певним чином ілюструють теоретичні надбання неокласицизму. Дійсно, система граничних вартісних величин, за теорією економістів неокласичної школи, створює структурно-функціональний каркас економіки. Неокласична теорія стверджує, що функціонування конкурентного ринкового механізму забезпечує урівноважені ціни і максимальну збалансованість народного господарства. Але в цій теорії не враховано роль інституційних чинників, тобто, за твердженням науковців [11, с. 10], за межами інституційного середовища зникає вектор розвитку системи. Неповноцінність даної теорії підтвердилась економічною кризою в кінці 20-х років минулого століття, у зв'язку з цим з'явилися нові течії в даній теорії, які отримали назву «неокласичний син-

тез». Саме в моделі неокласичного синтезу, особливо в ортодоксальному кейнсіанстві, різко зростає увага до інституційних факторів, які стримують дію цінового механізму в умовах ринкових відносин.

Зазначимо, що кейнсіанський підхід до управління макроекономічними процесами, який було сформовано за часів Великої депресії, акцентував увагу саме на такому методологічному підході, де, насамперед, використовували відповідні моделі ухвалення рішень щодо розробки належних методів економічної політики.

На практиці це означало, що особи, які здійснювали цю політику, повинні були змодельовувати соціально-економічну систему в цілому. У свою чергу, згідно з парадигмою сучасного неоінституціонального підходу, економіка розглядається як еволюційно відкрита система, що піддається впливам зовнішнього середовища та реагує на нього. Звідси інституціоналісти піддають критиці один з головних постулатів неокласичної теорії – рівновагу в економіці, вважаючи, що прагнення ринкових сил до рівноваги деформується більш потужними впливами. Також додамо, що, з огляду на кейнсіанську теорію, соціальна система є внутрішньо нерівноваженою з тієї причини, що в реальному житті постійно відбувається процес послідовних змін, які не мають кінцевого завершення. З іншого боку, на думку Т. Саржента, відмова від концепції рівноваги в умовах раціонального вибору веде нас до неопанованих економічною наукою нетрів, де можна заплутатися в безлічі варіантів опису між об'єктивними і суб'єктивними розподілами [12, с. 24]. При цьому неправильна оцінка результату подій за умов нерівноважної траєкторії негативно впливає на політику уряду та траєкторію збалансованого зростання. До зазначеного додамо, що, на думку Дж. Стігліца, ринкова економіка, в якій розвідки та інновації відіграють вирішальну роль, недостатньо добре описуються стандартною ринковою моделлю [13, с. 378]. Ця проблема посилюється наявністю на ринках асиметричної інформації та іншими інформаційними недосконаlostями. Одна з фундаментальних причин такого становища полягає в тому, що неокласична теорія є вченням про обмін. Це означає, що для загального цілісного погляду на економічні процеси необхідно досліджувати категорію «відтворення», а не лише одну з економічних стадій – обмін, який, як зазначалося, є ключовою ланкою неокласичної економічної науки.

Французька політична наука відрізняється специфічними рисами, що відрізняють її від політичної науки в інших країнах, зокрема інституціоналістський підхід до вивчення політичних процесів. Теорія політичних інститутів розроблялася Ж. Бурдо, М. Прело, М. Дюверже. На думку М. Дюверже, «вивчаються не тільки ті інститути, які регламентуються правом, але головним чином і ті інститути, які повністю або частково ним ігноруються, існують за межами права, наприклад політичні партії, громадська думка, пропаганда, преса, групи тиску тощо». Інституційний підхід дозволив політологам вийти за межі традиційної науки конституційного права. На основі теорії інститутів були проведені дослідження політичних режимів, форму яких визначають політичні партії (Ж. Бурдо). Ще один напрямок в цю-

му контексті: Р. Арон займався дослідженням реальної взаємодії та функціонування інститутів у поєднанні з іншими соціальними чинниками. Ці дослідження реалізуються у вивченні політичних систем (вплив США). Політична система – самостійна соціальна система, до аналізу якої залучаються політичні партії, конституція, порядок роботи парламенту, його структура, відносини палат з урядом, вибори. Інша точка зору – М. Дюверже. До аналізу політичної системи теж залучаються політичні інститути, які тісно пов'язані з економічною структурою, рівнем розвитку, ідеологією та системою цінностей, з культурними традиціями.

Підхід до тлумачення політичного інституту на першопочатковому етапі розвитку політичної науки у Франції. М. Прело розрізняє інститути-організми (це людський колектив, з'єднаний ідеологією або загальною потребою, який підкоряється авторитету та фіксованим правилам) та інститут-річ (це проста система норм права).

Нове тлумачення М. Дюверже: інститут – це відома модель людських відносин, з яких копіюються конкретні відносини, набуваючи таким чином характеру стабільних, стійких. Вони відрізняються від відносин, що виникають поза межами інституційних моделей. Два елементи в понятті інституту: 1) структурний елемент; 2) вірування, колективні уяви. Розрізняє два типи інститутів: 1) проста система відносин, що були скопійованими з структури моделі (розглядає як інститут статус особистості, її соціальні ролі, соціальні класи); 2) інші мають додаткову технічну та матеріальну організацію (парламент, міністерства, профспілки, асоціації [14].

Звідси інституціоналісти підтримують активну роль держави в ринковій економіці на всіх стадіях суспільного виробництва, але розуміють її не в кейнсіанському і не марксистському сенсі, а саме: у процесі безперервної взаємодії господарюючих суб'єктів, що відбувається в таких фазах, як: виробництво, розподіл, обмін та споживання благ, держава повинна здійснювати селекцію інститутів та протидіяти опортуністичній поведінці фірм та індивідів. Водночас, поняття «інститут» безпосередньо пов'язано із системними уявленнями про суспільство, оскільки призначення інституту полягає у виконанні відповідних функцій, що забезпечують життєдіяльність громади в цілому.

Тому інституціональний аналіз економіки обумовлює дослідження в загальносоціальному, суспільному контексті, коли інститути є інтегрованими і взаємозалежними та домінують впливають на суспільство. Таким чином, інституціональна парадигма в економічній науці формує дослідницьку програму, за якої економіка визначається типом суспільства та наявністю історично стійких інституціональних механізмів, що забезпечують функціонування економіки та суспільства в цілому. Звідси наукові завдання економічного аналізу першочергово полягають у тому, щоб емпірично виявити, описати відповідні інституціональні чинники та визначити перспективи їхнього розвитку.

Інституційна структура світового господарства на всіх її рівнях, так само, як і окремого національного господарства має безпосереднє значення для формування

організаційних форм ведення економічної діяльності та темпів економічного зростання в країні. Головні аргументи на користь такого твердження можна викласти у таких положеннях:

- ✦ економічні інститути безпосередньо впливають на економічне зростання, оскільки вони формують систему мотивацій ключових економічних акторів у суспільстві: сприяють інвестуванню у людський та інтелектуальний капітал, інновації, організацію виробничого процесу тощо. Великого значення для ведення економічної діяльності набувають географічні та культурологічні фактори, які також є основою міждержавних відмінностей у побудові інституційної структури суспільства, а отже, агрегованих темпів економічного зростання, розподілу ресурсів, економічного багатства;
- ✦ економічні інститути є ендогенними за своєю природою та виражають колективний вибір суспільства. Але керуючись індивідуальним вибором, різні економічні інститути можуть призвести до нерівномірного розподілу ресурсів, які здатний зініціювати конфлікт у суспільстві. У даному випадку перевагу матимуть ті індивіди або групи індивідів, інституційний вибір яких підтриманий політично владою;
- ✦ політичні інститути також мають ендогенний характер, вони повільно змінюються протягом тривалого періоду часу. Економічні результати країни безпосередньо залежать як від її політичного устрою, так і від індивідів, котрі фактично володіють політичною владою й приймають політичні рішення. Політичні інститути мають як прямий, так і непрямий вплив на прийняття і застосування економічних заходів в країні. Прямий вплив виявляється очевидним. Якщо політична влада країни зосереджена в руках однієї особи або невеликої групи людей, то внаслідок монополії на владу є достатньо важким завданням забезпечити функціонування економічних інститутів, які гарантують захист прав приватної власності, оптимальний розподіл ресурсів, однакові можливості для населення країни в користуванні суспільними благами [15].

ВИСНОВКИ

У сьогоденній економічній науці під сутністю інституції розуміють певні звички та звичаї, ментальний порядок у суспільстві, неписані правила, що формуються від мікрорівня, а поняття «інститут» розглядають як процес закріплення звичаїв і звичок на макрорівні у формі права й організації. В аграрній сфері інститути мають значно більший вплив, ніж в інших секторах економіки, через окрему ментальність сільського населення. У центрі цієї ментальності є взаємозв'язок людини та землі, який формувался протягом століть. На жаль, в останні роки проблеми в даному ланцюжку в Україні значно посилились. Усе більше дає знати відрив простих мешканців від землі, її долі. Значне розширення агрохолдингів

призводить до занепаду соціальної сфери села, підвищення рівня безробіття, самозанятості населення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Чухно А. А.** Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко ; за ред. А. А. Чухно. – К. : Знання, 2010. – 688 с.

2. **Тітаренко Г. Б.** Інституційні чинники розвитку національної інноваційної системи України: проблеми методології / Г. Б. Тітаренко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2013. – № 1. – С. 110 – 115.

3. **Кузьминов Я. И.** Курс институциональной экономики. Гл. 2 / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2006.

4. **Ostrom E.** An agenda for the study of institutions / E. Ostrom // *Public Choice*. – 1986. – Vol. 48. – No. 1. – P. 3 – 26.

5. **Норт Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Начала, 1997.

6. **Schotter A.** the Economic Theory of Social Institutions / A. Schotter. – Cambridge : Cambridge University Press, 1981.

7. **Greif A.** Economic History and Game Theory / A. Greif // A Survey Stanford Working Paper, 1996.

8. **Веблен Т.** Теория праздного класса / Т. Веблен. – М., 1984. – С. 202.

9. **Бедрина Е.** Введение в экономическую теорию / Е. Бедрина, О. Козлова, Т. Саламатова, А. Тонегин. – Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2009. – 212 с.

10. **Кейнс Дж. М.** Общая теория занятости, процента и денег. Серия «Классики экономической науки – XX век» / Дж. М. Кейнс. – М. : Гели- Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.

11. **Одягайло Б.** Генеза та глобалізаційна адаптивність економічної системи (інституціональний підхід) / Б. Одягайло. – Л. : Магнолія плюс, 2006. – 376 с.

12. **Sargent T.** Evolution and Intelligent Design / T. Sargent // *American Economic Review*. – 2008. – Vol. 98. – № 1. – P. 5 – 37.

13. **Стиглиц Дж.** Информация и изменение парадигмы экономической теории / Дж. Стиглиц // ЭКОВЕСТ. – 2003. – № 3 (Вип. 3). – С. 336 – 421.

14. **Дюверже М.** Основні підходи до дослідження політичних інститутів / М. Дюверже, М. Прело [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://djerelo.com/politology/129-suchasna-zarubizhna-politologia/7969-50-osnovni-pidhody-do-doslidzhennya-politychnyh-instytutiv-mdyuverzhe-mprelo>

15. **Acemoglu D.** Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth / D. Acemoglu, S. Johnson and J. Robinson // NBER Working Paper. – No. 10481. – May 2004. – P. 11.

REFERENCES

Acemoglu, D., Johnson, S., and Robinson, J. "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth". *NBER Working Paper*, no. 10481 (2004).

Bedrina, E. et al. *Vvedenie v ekonomicheskuiu teoriiu* [Introduction to economic theory]. Ekaterinburg: UGTU-UPI, 2009.

Chukhno, A. A., Leonenko, P. M., and Yukhymenko, P. I. *Institutsionalno-informatsiina ekonomika* [Institutional and information economy]. Kyiv: Znannia, 2010.

Diuverzhe, M., and Prelo, M. "Osnovni pidkhody do doslidzhennia politychnykh instytutiv" [Basic approaches to the study of political institutions]. <http://djerelo.com/politology/129-suchasna-zarubizhna-politologia/7969-50-osnovni-pidhody-do-doslidzhennya-politychnyh-instytutiv-mdyuverzhe-mprelo>

Greif, A. *Economic History and Game Theory: A Survey Stanford Working Paper*, 1996.

Keyns, Dzh. M. *Obshchaia teoriia zaniatosti, protsenta i deneg* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. Moscow: Geli- Gelios ARV, 2002.

Kuzminov, Ya. I., Bendukidze, K. A., and Yudkevich, M. M. *Kurs institutsionalnoy ekonomiki* [Course of Institutional Economics]. Moscow: GU-VShE, 2006.

Nort, D. *Instituty, institutsionalnye izmeneniia i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow: Nachala, 1997.

Odiahailo, B. *Heneza ta hlobalizatsiina adaptivnist ekonomichnoi systemy (instyutsionalnyi pidkhid)* [Genesis of globalization and adaptability of the economic system (institutional approach)]. Lviv: Mahnoliia plus, 2006.

Ostrom, E. "An agenda for the study of institutions". *Public Choice*, vol. 48, no. 1 (1986): 3-26.

Sargent, T. "Evolution and Intelligent Design". *American Economic Review*, vol. 98, no. 1 (2008): 5-37.

Stiglits, Dzh. "Informatsiia i izmenenie paradigmy ekonomicheskoy teorii" [Information and paradigm shift of economic theory]. *EKOVEST*, vol. 3, no. 3 (2003): 336-421.

Schotter, A. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.

Titarenko, H. B. "Instyutsiini chynnyky rozvytku natsionalnoi innovatsiinoi systemy Ukrainy: problemy metodolohii" [Institutional factors of national innovation system of Ukraine: problems of methodology]. *Visnyk SumDU. Serii "Ekonomika"*, no. 1 (2013): 110-115.

Veblen, T. *Teoriia prazdnogo klassa* [Theory of the Leisure Class]. Moscow, 1984.

ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ТРАЄКТОРІЯ ЕФЕКТИВНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В СУЧАСНУ СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

© 2015 ПОМІНОВА І. І.

УДК 378:339.92

Помінова І. І. Інституційна трансформація вищої освіти як траєкторія ефективної інтеграції в сучасну світову економіку

Метою статті є дослідження наслідків інтеграційних процесів в освітньо-науковій сфері на розвиток національної складової глобального інтелектуального капіталу. Розкрито вплив процесу формування глобального господарського середовища на розвиток національного інтелектуального капіталу. Доведено, що посилення процесів глобалізації в інтелектуальній сфері перетворює національні системи освіти на суб'єкти глобального освітнього простору та основний інститут формування інтелектуального капіталу глобального рівня. Доведено, що в господарських системах, де інтелектуальний капітал формується, але відсутні умови його ефективного використання, виникає низка проблем, пов'язаних з його утриманням, породжуються інституційні розриви в розвитку національної складової глобального інтелектуального капіталу. Структурно-функціональне ускладнення сучасної науково-освітньої сфери через поширення різноманітних форм міжнародності та пошук ефективних форм інтеграції національної складової в глобальний інтелектуальний капітал потребують постійного моніторингу і контролю цих процесів, для чого розроблено методика визначення міри інтеграції національної складової інтелектуального капіталу в глобальне господарське середовище на основі інституційних перетворень системи вищої освіти.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, національна складова глобального інтелектуального капіталу, інтернаціоналізація вищої освіти, глобалізація вищої освіти, інституційні розриви.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 9.

Помінова Ірина Іванівна – старший викладач кафедри економічної теорії та права, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: pominoва.i@mail.ru

УДК 378:339.92

UDC 378:339.92

Помінова І. І. Институциональная трансформация высшего образования как траектория эффективной интеграции в современную мировую экономику

Целью статьи является исследование влияния интеграционных процессов в образовательно-научной сфере на развитие национальной составляющей глобального интеллектуального капитала. Раскрываются последствия процесса формирования глобальной хозяйственной среды на развитие национального интеллектуального капитала. Обосновано, что усиление процессов глобализации в интеллектуальной сфере превращает национальные системы образования в субъекты глобального образовательного пространства и основной институт формирования интеллектуального капитала глобального уровня. Доказано, что в хозяйственных системах, в которых интеллектуальный капитал формируется, но отсутствуют условия его эффективного использования, возникает ряд проблем, связанных с его удержанием, появляются институциональные разрывы в развитии национальной составляющей глобального интеллектуального капитала. Структурно-функциональные усложнения современной образовательно-научной сферы путем расширения разнообразных форм международности и поиск эффективных форм интеграции национальной составляющей в глобальный интеллектуальный капитал требуют постоянного мониторинга и контроля этих процессов, для чего разработана методика определения меры интеграции национального интеллектуального капитала в глобальную среду на основе институциональных преобразований системы высшего образования.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, национальная составляющая глобального интеллектуального капитала, интернационализация высшего образования, глобализация высшего образования, институциональные разрывы.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Формул.:** 3. **Библ.:** 9.

Помінова Ірина Іванівна – старший преподаватель кафедры экономической теории и права, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: pominoва.i@mail.ru

Pominoва I. I. Institutional Transformation of Higher Education as a Path of an Effective Integration into the Contemporary World Economy

The article is aimed to study the impact of integration processes in the educational and scientific sphere on development of the national component of the global intellectual capital. Effects of formation of the global economic environment on the development of the national intellectual capital are disclosed. It has been substantiated, that strengthening of the globalization processes in the intellectual sphere turns national educational systems into subjects of global educational space and the main institution of intellectual capital at the global level. It has been proven that in the economic systems in which intellectual capital is formed, but there are no conditions for its efficient use, a number of problems emerges, which are related to its retention; in development of the national component of global intellectual capital appear institutional gaps. Structural and functional complexity of current educational and scientific sphere with extending various forms of internationalization and the search for effective forms of integration of the national component into the global intellectual capital require continuous monitoring and control of these processes, and for this purpose the method of determining the extent of integration of the national intellectual capital into the global environment on the basis of institutional changes in the system of higher education has been elaborated.

Key words: intellectual capital, national component of the global intellectual capital, internationalization of higher education, globalization of higher education, institutional gaps.

Pic.: 4. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

Pominoва Ірина І. – Senior Lecturer, Department of Economic Theory and Law, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: pominoва.i@mail.ru

Сучасний етап розвитку світової економіки пов'язаний з процесами глобалізації в інтелектуальній сфері, під впливом чого формується інтелектуальний капітал глобального рівня [1, с. 35]. Певний час система освіти феноменально залишалася невягнутою

в цей процес, обмежуючись процесами інтернаціоналізації. І тільки в останні десятиліття вибудувалася система напрямів формування глобального науково-освітнього простору. Одним з проявів даного процесу є активні інституційні перетворення, які змінюють від-

окремлений розвиток національних освітніх систем на їх кооперацію та інтеграцію [2, с. 41].

Це значно актуалізувало пошук шляхів ефективної інтеграції національного інтелектуального капіталу в глобальне господарське середовище.

Основні аспекти глобалізації інтелектуальної сфери знайшли відбиття в роботах зарубіжних та вітчизняних науковців: Ф. Альтбаха, Дж. Сороса, О. Пічкура, А. Філіпенка, Ф. Фукуями (глобалізація науково-технічної сфери); М. Пашути, А. Федулової (концепція національних інноваційних систем); А. Гриценка, П. Драгоса, О. Жовтанецької, Р. Мейна, В. Потехіної, В. Соболева, (інтелектуальна власність в умовах глобалізації); С. Моторної, А. Панаріна, П. Скотта, В. Солдаткіна, М. Щелкунова (концепція глобальної освіти); В. Астахової, С. Вінсент-Ланкріна, С. Маргінсона (питання академічної мобільності); Л. Армстронга, В. Барбера, А. Гобса, В. Кларка, Д. Салмі, Ф. Хірша (теоретико-методологічні основи конкурентної боротьби університетів) та ін.

Постійна мінливість сучасного розвитку потребує постійного дослідження змісту інтеграційних процесів в інтелектуальній сфері на основі інституційних перетворень в освітньо-науковій сфері.

Мета статті полягає у визначенні наслідків інтеграційних процесів в освітньо-науковій сфері на розвиток національної складової глобального інтелектуального капіталу.

Задля досягнення цієї мети необхідно розв'язати такі завдання:

- ✦ розкрити наслідки процесу формування глобального господарського середовища на розвиток національного інтелектуального капіталу;
- ✦ дослідити форми інтеграції національних освітніх систем у глобальне середовище;
- ✦ розробити методик визначення міри інтеграції національної складової інтелектуального капіталу в глобальне господарське середовище на основі інституційних перетворень системи вищої освіти.

Інтелектуальна сфера сьогодні знаходиться під домінуючим впливом глобалізації. Формування глобального господарського середовища функціонування інтелектуального капіталу відбувається на основі технологічних (розвиток мережних форм економічної діяльності та інформатизація, у результаті чого формується світовий інформаційний простір); соціально-економічних

(глобалізація ринку праці, формування глобального ринку науково-освітніх послуг) та інституційних (формування інфраструктури функціонування інтелектуального капіталу глобального рівня; розвиток нових механізмів міжнародних партнерських відносин, у т. ч. процесів, пов'язаних з охороною інтелектуальної власності) чинників [2, с. 42 – 43]. Різноманітність та різношвидкісність цих процесів спричинили просторову нерівномірність розвитку сучасного інтелектуального капіталу, у результаті чого можна визначити: *по-перше*, господарські системи, в яких формується інтелектуальний капітал, і такі, в яких відсутні для цього умови; *по-друге*, господарські системи, в яких інтелектуальний капітал формується та використовується, і господарські системи, в яких інтелектуальний капітал формується, але умови для його повноцінного використання відсутні (рис. 1).

Сучасна система вищої освіти як складова формування глобального інтелектуального капіталу об'єктивно втягнена в процеси інтернаціоналізації та глобалізації. Якщо масове розповсюдження вищої освіти розглядається сьогодні як гарантія конкурентоспроможності держави в глобальній економіці, то збільшення участі вищої школи в інтеграційних процесах – як основна відповідь на запити глобалізації. Міжнародне співробітництво перетворилося на обов'язкову частину стратегії університетів, стало основою формування конкурентоспроможного в глобальному господарському середовищі інтелектуального капіталу. 75% вишів, представники яких брали участь у дослідженні Міжнародної асоціації університетів (1336 вишів із 131 країни), мають або розробляють стратегію інтернаціоналізації, а в 16% вишів вона визначена серед пріоритетів загальноуніверситетської стратегії [3, с. 13]. У Стратегії реформування вищої освіти в Україні до 2020 р. з метою забезпечення реального входження національної системи вищої освіти у світовий освітній і науковий простір закладам вищої освіти також поставлені завдання щодо розробки та реалізації комплексної стратегії інтернаціоналізації як невід'ємної частини їх стратегічного розвитку [4, с. 23].

Процеси інтернаціоналізації та глобалізації вищої школи є об'єктивними витоками дії законів еволюційного розвитку суспільства. Аналіз існуючих підходів у трактуванні змісту інтернаціоналізації та глобалізації вищої освіти дозволяє виділити дві основні точки зору: одна група дослідників визначає глобалізацію як найвищу форму інтернаціоналізації [5, с. 3], інша – повністю

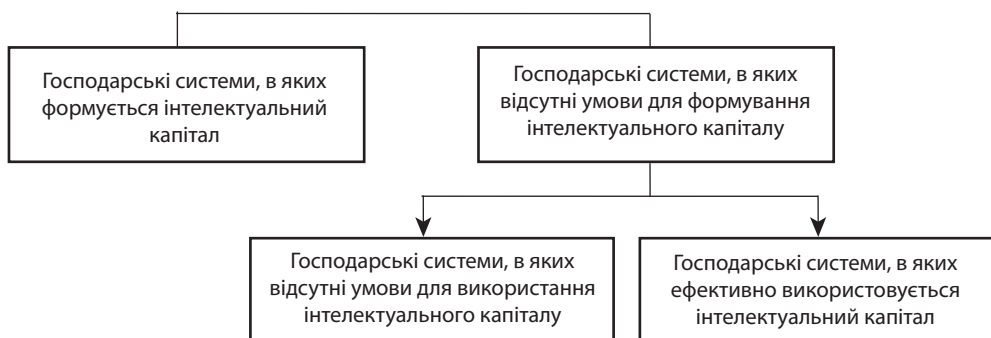


Рис. 1. Класифікація господарських систем за критерієм формування та використання (розвитку) інтелектуального капіталу

розмежовує ці поняття [6, с. 30]. Дійсно, процеси зближення вищих навчальних закладів різних країн, національних освітніх систем, навіть з подальшою інтеграцією в міжнародні інститути, є процесом інтернаціоналізації вищої освіти, що розпочався задовго до її глобалізації. Не можна не погодитися і з іншим підходом, відповідно до якого глобалізація системи освіти більшою мірою виглядає як гомогенізація, масова культура, транснаціоналізація, у результаті чого виникає гібридна глобальна система освіти, вбудовування в яку вимагає трансформації національних освітніх систем з досить суперечливими наслідками.

Інтернаціоналізація вищої школи представляє собою тісну взаємодію національних освітніх систем, формування мультикультури з можливістю збереження певної унікальності навіть при створенні об'єднань. Глобалізація вищої школи виступає синтезом, уніфікацією вищої освіти різних країн, що дозволяє національним освітнім системам прискорювати процеси включення у світову економіку і, водночас, створює загрозу певної втрати національних традицій в освітній сфері (рис. 2).

Розвиток глобалізації в інтелектуальній сфері характеризується поширенням міжнародного обміну знаннями, глобальним «кругообігом» інтелекту [7, с. 8]. Саме через глобальний інтелектуальний рух національні системи вищої освіти та науки отримують можливість оцінити ефективність своєї діяльності. Для багатьох країн і регіонів цей процес був необхідним кроком на шляху підвищення якості національного інтелектуального капіталу.

Об'єктивні процеси інтернаціоналізації та глобалізації інтелектуальної сфери, різні форми інтеграції національних освітніх систем обумовлюють асиметрію витрат і вигод розвитку інтелектуального капіталу. З одного боку, глобалізація збільшує ризики, пов'язані з розвитком інтелектуальних ресурсів через посилення взаємозалежності та взаємопроникнення економік; з іншого – надає значні переваги при створенні умов для всього процесу інтелектуального відтворення: від формування до використання інтелектуального капіталу.

У господарських системах, де інтелектуальний капітал формується, але відсутні умови його ефективного використання, виникають такі проблеми:

- ✦ посилення конкуренції з причини інтернаціоналізації інтелектуальної сфери послабляє національні системи вищої освіти, що спричинене різним рівнем соціально-економічного розвитку країн, значно меншими можливостями фінансування вищої школи, низькими показниками в міжнародних рейтингах;
- ✦ активізація студентської та професорсько-викладацької мобільності без проведення політики повернення високоякісних спеціалістів загрожує збільшенням «втрати інтелекту»;
- ✦ активне розповсюдження академічної культури англomовного світу призводить до втрати культурної ідентифікації, особливостей інших систем вищої освіти і, таким чином, національної унікальності (специфіки) інтелектуального капіталу;
- ✦ підвищення якості системи вищої освіти через збільшення її інтеграції у світовий освітній простір сприятиме формуванню високоякісного інтелектуального капіталу, але, водночас, збільшує ризик його втрати (еміграції в країни з кращими умовами роботи та життя).

Різноманітні трансформації інститутів формування та використання вітчизняного інтелектуального капіталу, складність процесу формування нових інститутів та стан наявного інституційного середовища при проведенні реформ породжують інституційні розриви в розвитку національної складової глобального інтелектуального капіталу (рис. 3).

Ефективна інтеграція національної господарської системи в сучасне світове середовище потребує подолання інституційних розривів шляхом реформування системи вищої освіти, у тому числі через активізацію участі інститутів формування та використання інтелектуального капіталу в різноманітних формах міжнародної інтеграції.

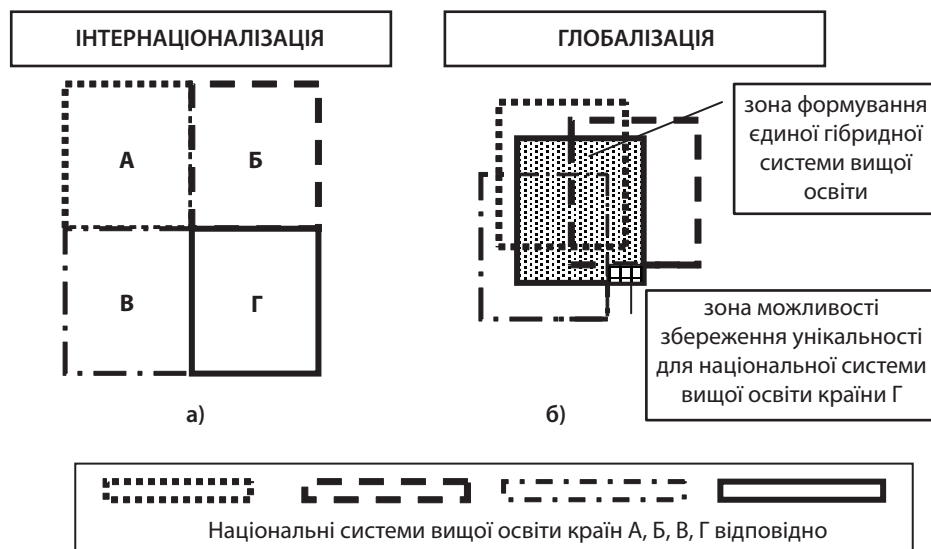


Рис. 2. Схеми інтернаціоналізації (а) та глобалізації (б) системи вищої освіти



Рис. 3. Сучасні інституційні розриви в розвитку національної складової глобального інтелектуального капіталу

Для постійного моніторингу і контролю відповідних перетворень актуалізується проблема оцінювання міри інтеграції національної складової інтелектуального капіталу в глобальне середовище. Найчастіше для такої оцінки використовують окремі показники міжнародної діяльності наукових організацій, закладів вищої освіти тощо, що не враховує цілісності та системності інтелектуального капіталу.

Оцінку параметрів інтеграції національного інтелектуального капіталу в глобальне інтелектуальне середовище пропонуємо здійснити у відносних показниках, використавши інтегральний і проміжні індекси, які включають стратегічні індикатори як формування, так і використання інтелектуального капіталу країни з міжнародною участю, охоплюючи при цьому всі складові національного інтелектуального капіталу. Національний інтелектуальний капітал у наукових дослідженнях найчастіше розглядають як триелементну структуру: людський, організаційний, споживчий [8, с. 52]. На нашу думку, людський капітал у загальному розумінні не входить до складу інтелектуального, а тільки в тій його частині, що включає інтелектуально-інноваційну складову.

Розробку методики виміру рівня інтеграції національної складової глобального інтелектуального капіталу можна представити у вигляді алгоритму, що містить ряд взаємозалежних блоків, які визначають етапи дослідження (рис. 4).

Для проведення розрахунків обрано статистичний метод варіаційного розмаху, вибір параметрів пов'язаний з наявною статистичною базою.

Для обчислення стандартизованих значень параметрів використаємо формулу (1):

$$X_{ki} = \frac{x_{ki} - x_{k \min}}{x_{k \max} - x_{k \min}}, \quad (1)$$

де X_{ki} – стандартизоване значення параметра k для i -го року; x_{ki} – значення параметра k для i -го року; $x_{k \max}$ – максимальне значення параметра k у періоді, що досліджується; $x_{k \min}$ – мінімальне значення параметра k у періоді, що досліджується.

Для розрахунку проміжних індексів за напрямками дослідження застосовується формула (2):

$$X_k = \frac{\sum X_{ki}}{n}, \quad (2)$$

де X_k – проміжний індекс параметра; X_{ki} – індекс параметра k для i -го року; n – кількість параметрів у дослідженні.

Для розрахунку щорічного інтегрального індексу параметрів інтеграції національного інтелектуального капіталу в глобальний інтелектуальний простір необхідно визначити середню величину всіх індексів параметрів даного року (усім показникам присвоєно однакову вагу в інтегральному показнику) (3):

$$I = \frac{\sum X_k}{n_{Xk}}, \quad (3)$$

де I – щорічний інтегральний показник інтеграції національного інтелектуального капіталу в глобальний інтелектуальний простір; X_k – проміжний індекс кожного показника; n_{Xk} – кількість показників, використаних у розрахунках.

Співставлення величини проміжного індекса кожного показника за рік та річного інтегрального показника дозволяє визначити роль кожної складової інтеграції національного інтелектуального капіталу в глобальне інтелектуальне середовище та простежити динаміку змін (табл. 1).

Аналіз індексів інтеграційності структурних елементів інтелектуального капіталу та складових його формування і використання в глобальне господарське середовище дозволяє визнати позитивну динаміку в періоді 2005 – 2012 рр. у розвитку науково-освітньої інтеграції за більшістю напрямів та негативну тенденцію динаміки параметрів використання інтелектуального капіталу в останні роки (індекс отриманих за кордоном охоронних документів, індекс кількості цитувань), що спричинює загрозу потрапляння вітчизняної системи вищої освіти/науки в інституційну пастку глобалізації та відтоку за кордон сформованого в країні інтелектуального капіталу [8, с. 14].

Таким чином, подолання інституційних розривів в розвитку національної складової глобального інтелектуального капіталу потребує не тільки раціональної послідовності інституційних змін у самій системі вищої освіти, а й консистентності трансформації освітньо-наукової сфери загальному реформуванню соціально-економічної системи. Ефективне використання вітчизняного інтелектуального капіталу потребує полегшення умов ведення бізнесу, підтримки інноваційних

Індекс інтеграції вітчизняного інтелектуального капіталу в глобальний інтелектуальний простір за 2005 – 2012/2013 рр.

Показник	Рік							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012/ 2013
Проміжний індекс міжнародності інтелектуально-інноваційної складової людського капіталу, у т. ч.:	0,06	0,02	0,24	0,55	0,40	0,52	0,58	0,70
– індекс чисельності українських студентів, що навчаються за кордоном;	0,01	0,02	0,25	0,39	0,53	0,66	0,86	0,99
– індекс чисельності іноземних студентів в Україні;	0,01	0,03	0,15	0,26	0,41	0,56	0,72	0,99
– індекс чисельності науковців, що запрошені працювати за кордоном	0,17	0,01	0,32	0,99	0,25	0,33	0,15	0,12
Проміжний індекс інтеграції споживчого капіталу, у т. ч.:	0,44	0,32	0,36	0,46	0,47	0,42	0,50	0,66
– індекс кількості публікацій;	0,31	0,01	0,05	0,23	0,15	0,28	0,67	0,99
– індекс кількості цитувань;	0,99	0,77	0,77	0,76	0,59	0,22	0,03	0,01
– індекс доступу до мережі Інтернет	0,01	0,18	0,25	0,39	0,67	0,75	0,80	0,99
Проміжний індекс міжнародності організаційного капіталу, у т. ч.:	0,40	0,32	0,51	0,50	0,54	0,49	0,58	0,76
– індекс кількості проведених міжнародних конференцій;	0,10	0,01	0,20	0,85	0,79	0,62	0,99	0,98
– індекс кількості грантів, отриманих від міжнародних фондів;	0,17	0,01	0,34	0,45	0,77	0,72	0,73	0,99
– індекс отриманих за кордоном охоронних документів	0,93	0,94	0,99	0,19	0,05	0,14	0,01	0,13
Середній річний інтегральний індекс	0,30	0,22	0,37	0,50	0,47	0,48	0,55	0,71



Рис. 4. Алгоритм розробки методики виміру рівня інтеграції національної складової глобального інтелектуального капіталу

організацій, розвитку цивілізованих форм міжнародної співпраці, збільшення доходів населення тощо.

В умовах посилення конкуренції на світовому ринку освітніх послуг ефективними стають такі інституційні форми участі вітчизняної системи вищої освіти в інтеграційних процесах, які дозволяють не втрачати власний цільовий сегмент і збільшувати експорт освітніх послуг: використання глокальних форматів та розвиток інтернаціоналізації в діяльності провідних університетів.

ВИСНОВКИ

Посилення процесів глобалізації в інтелектуальній сфері перетворює національні системи освіти на суб'єкти глобального освітнього простору та основний інститут формування інтелектуального капіталу глобального рівня. Структурно-функціональне ускладнення сучасної науково-освітньої сфери через поширення різноманітних форм міжнародності та пошук ефективних форм інтеграції національної складової в глобальний інтелектуальний капітал потребує постійного моніторингу і контролю цих процесів. Визначення ролі інтеграції кожної складової національного інтелектуального капіталу в глобальне середовище та дослідження динаміки відповідних змін на основі запропонованої методики уможливить обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення управління процесами формування та розвитку вітчизняного інтелектуального капіталу на основі ефективних форм інтеграції національної системи вищої освіти в глобальний простір. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Помінова І.** Інтелектуальний капітал в глобальному господарському середовищі / І. Помінова // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2014. – Том 19. Вип. 3/1. – С. 35 – 39.
- 2. Помінова І.** Глобальні детермінанти інституційних перетворень національних освітніх систем / І. Помінова // Науковий вісник ХНУ. Економічні науки. – Вип. 6. – Част. 1. – 2014. – С. 41 – 44.
- 3. Эгрон-Полак Э.** Интернационализация высшего образования: тенденция на сближение или на расхождение? / Э. Эгрон-Полак // Международное высшее образование. – 2014. – № 76. – С. 13 – 14.
- 4.** Стратегія реформ-2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : president.gov.ua/Архів новин/31305.html
- 5. Скотт П.** Глобализация и университет / П. Скотт // ВВШ «Alma Mater». – 2000. – № 4. – С. 3 – 8.
- 6. Ван дер Ванде М.** Послесловие к одной дискуссии / М. Ван дер Ванде // ВВШ «Alma Mater». – 2000. – № 5. – С. 30 – 33.
- 7. Кириченко Э.** От «утечки мозгов» к глобальному «круговороту умов» / Э. Кириченко // МЭМО. – 2008. – № 10. – С. 3 – 11.
- 8. Мазарчук А.** Дослідження сутності інтелектуального капіталу / А. Мазарчук, І. Ткач // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2010. – № 5. – Т. 3. – С. 49 – 52.
- 9. Коломиец А.** Сопряжение стратегий университетов – императив снижения рисков на глобальном рынке образовательных услуг / А. Коломиец, З. Назыров, Ю. Гузненков // Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации : сб. науч. трудов – Белгород : ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2014. – 240 с. – С. 11 – 16.

Науковий керівник – Коломієць Г. М., доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

REFERENCES

- Egron-Polak, E. "Internatsionalizatsiia vysshego obrazovaniia: tendentsiia na sblizhenie ili na raskhozhenie?" [Internationalization of Higher Education: the tendency for convergence or divergence?]. *Mezhdunarodnoe vysshee obrazovanie*, no. 76 (2014): 13-14.
- Kirichenko, E. "Ot «utechki mozgov» k globalnomu «krugovorotu umov»" [From the "brain drain" to the global "cycling minds"]. *MEMO*, no. 10 (2008): 3-11.
- Kolomiets, A., Nazarov, Z., and Guznenkov, Yu. "Sopriazhenie strategiy universitetov - imperativ snizheniia riskov na globalnom rynke obrazovatelnykh uslug" [Pairing strategies of universities - the imperative to reduce risks to the global education market]. In *Sovremennye problemy sotsialno-ekonomicheskikh sistem v usloviakh globalizatsii*, 11-16. Belgorod: Belgorod, 2014.
- Mazarchuk, A., and Tkach, I. "Doslidzhennia sutnosti intelektualnogo kapitalu" [Research essence of intellectual capital]. *Visnyk KhNU. Ekonomichni nauky*, vol. 3, no. 5 (2010): 49-52.
- Pominova, I. "Hlobalni determinanty instytutsiinykh peretvoren natsionalnykh osvitnikh system" [Global determinants of institutional reforms of national education systems]. *Naukovyi visnyk KhNU. Ekonomichni nauky*, vol. 1, no. 6 (2014): 41-44.
- Pominova, I. "Intelektualnyi kapital v hlobalnomu hospodarskomu seredovyshti" [Intellectual capital in the global economic environment]. *Visnyk ONU im. I. I. Mechnykova*, vol. 19, no. 3/1 (2014): 35-39.
- Skott, P. "Globalizatsiia i universitet" [Globalization and the University]. *Alma Mater*, no. 4 (2000): 3-8.
- "Stratehiia reform-2020" [2020 reform strategy]. president.gov.ua/Архів новин/31305.html
- Van der Vande, M. "Posleslovie k odnoy diskussii" [Afterword to one discussions]. *Alma Mater*, no. 5 (2000): 30-33.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ РІВНЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

© 2015 АРХІРЕЙСЬКА Н. В., ПАНАСЕЙКО І. М.

УДК 339.924

Архирейська Н. В., Панасейко І. М. Сучасні проблеми забезпечення та оцінки рівня зовнішньоекономічної безпеки України

Метою статті є вдосконалення системи індикаторів та проведення оцінки рівня зовнішньоекономічної безпеки, викладення пропозицій щодо покращення стану зовнішньоекономічної безпеки України. Окреслено правові основи забезпечення зовнішньоекономічної безпеки України, запропоновано вдосконалену систему індикаторів рівня зовнішньоекономічної безпеки, здійснено комплексний аналіз показників зовнішньоекономічної безпеки України за період 2000–2014 рр. Доведено, що протягом досліджуваного періоду економіка України є надмірно відкритою, що робить її чутливою до зовнішніх ризиків, переважна більшість показників зовнішньоекономічної безпеки є незадовільними, рівень зовнішньоекономічної безпеки України знаходиться нижче критичного порогового значення, прогноз рівня економічної безпеки до 2020 р., за збереження наявних тенденцій, теж є негативним. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка стратегічних, тактичних та оперативних заходів, які повинні ґрунтуватися на результатах комплексної оцінки сучасного стану та тенденцій розвитку ситуації у сфері зовнішньоекономічної безпеки.

Ключові слова: зовнішньоекономічна безпека, індикатори зовнішньоекономічної безпеки, рівень відкритості економіки, експорт, імпорт.

Рис.: 5. **Табл.:** 2. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 10.

Архирейська Наталя Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Університет митної справи та фінансів (вул. Дзержинського, 2/4, Дніпропетровськ, 49004, Україна)

E-mail: ajudag@mail.ru

Панасейко Ірина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Університет митної справи та фінансів (вул. Дзержинського, 2/4, Дніпропетровськ, 49004, Україна)

E-mail: chikiu@mail.ru

УДК 339.924

UDC 339.924

Архирейская Н. В., Панасейко И. Н. Современные проблемы обеспечения и оценки уровня внешнеэкономической безопасности Украины

Целью статьи является совершенствование системы индикаторов и проведение оценки уровня внешнеэкономической безопасности, изложение предложений по улучшению состояния внешнеэкономической безопасности Украины. Определены правовые основы обеспечения внешнеэкономической безопасности Украины, предложена усовершенствованная система индикаторов уровня внешнеэкономической безопасности, осуществлен комплексный анализ показателей внешнеэкономической безопасности Украины за период 2000–2014 гг. Доказано, что в течение исследуемого периода экономика Украины является чрезмерно открытой, что делает ее чувствительной к внешним рискам, подавляющее большинство показателей внешнеэкономической безопасности являются неудовлетворительными, уровень внешнеэкономической безопасности Украины находится ниже критического порогового значения, прогноз уровня экономической безопасности до 2020 г., при сохранении существующих тенденций, тоже является негативным. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка стратегических, тактических и оперативных мер, которые должны основываться на результатах комплексной оценки современного состояния и тенденций развития ситуации в сфере внешнеэкономической безопасности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая безопасность, индикаторы внешнеэкономической безопасности, уровень открытости экономики, экспорт, импорт.

Рис.: 5. **Табл.:** 2. **Формул.:** 5. **Библ.:** 10.

Архирейская Наталья Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Университет таможенного дела и финансов (ул. Дзержинского, 2/4, Днепропетровск, 49004, Украина)

E-mail: ajudag@mail.ru

Панасейко Ирина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Университет таможенного дела и финансов (ул. Дзержинского, 2/4, Днепропетровск, 49004, Украина)

E-mail: chikiu@mail.ru

Arkhireiska N. V., Panaseiko I. N. Modern Issues of Ensuring and Evaluating the Level of External Economic Security of Ukraine

The article is aimed at improving the system of indicators and assessing the level of external economic security, exposition of proposals to improve the external economic security of Ukraine. Legal framework for ensuring the external economic security of Ukraine has been determined, an improved system of indicators of level of the external economic security is proposed, a comprehensive analysis of the external economic security of Ukraine for the time span of 2000-2014 has been carried out. It has been proved that economy of Ukraine is excessively open during the researched period, which causes sensitivity to the external risks, the vast majority of external economic indicators are out of satisfactory range, the level of external economic security of Ukraine stays below a critical threshold, forecasts as to the level of economic security up to 2020, taking in consideration the current trends, remain negative as well. The prospect of further research in this area is development of strategic, tactical and operational measures, which should be based on a comprehensive assessment of the current state and the development trends of the situation in the sphere of external economic security.

Key words: external economic security, indicators of the external economic security, level of openness of the economy, exports, imports.

Pic.: 5. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 10.

Arkhireiska Natalia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, University of Customs and Finance (vul. Dzerzhynskogo, 2/4, Dnipropetrovsk, 49004, Ukraine)

E-mail: ajudag@mail.ru

Panaseiko Irina N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, University of Customs and Finance (vul. Dzerzhynskogo, 2/4, Dnipropetrovsk, 49004, Ukraine)

E-mail: chikiu@mail.ru

Глобалізація економічного простору, ринкова лібералізація та збільшення відкритості економіки України актуалізують необхідність адекватної оцінки поточного рівня та тенденцій розвитку процесів у сфе-

рі зовнішньоекономічної безпеки держави, на основі застосування системи науково обґрунтованих показників (індикаторів) економічної безпеки. Зовнішньоекономічна безпека (ЗЕБ) країни може характеризуватися багатьма

показниками, тому важливим завданням є формування оптимального для аналізу кола показників, визначення їх нормативних значень, у тому числі інтегрального показника зовнішньоекономічної безпеки.

Проблеми забезпечення зовнішньоекономічної безпеки держави є предметом досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Л. Абалкіна, А. Барановського, З. Варналія, В. Віталінського, О. Власюка, В. Гейця, Е. Долана, А. Качинського, К. Кемпбелла, Р. Кемпбелла, П. Пашка, А. Сухорукова, Ю. Харазішвілі, А. Чекаленко та інших. У наукових працях цих авторів досить широко розглядаються економічний зміст, система та механізм забезпечення економічної безпеки, різні аспекти її державного, у тому числі й нормативно-правового регулювання, визначається місце зовнішньоекономічної безпеки в системі національної безпеки, методологія інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки, аналізуються чинники, що впливають на рівень зовнішньоекономічної безпеки, пропонуються заходи щодо зміцнення зовнішньоекономічної безпеки держави [1 – 5].

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується загостренням існуючих і виникненням нових загроз у сфері зовнішньоекономічної безпеки, що викликає необхідність проведення подальших наукових досліджень.

Метою статті є вдосконалення системи індикаторів та проведення оцінки рівня зовнішньоекономічної безпеки, викладення пропозицій щодо покращення стану зовнішньоекономічної безпеки України.

Характерною ознакою сучасної світової економіки є безумовне переважання тенденції до відкритості національних економік. У дослідженні Е. Долана, К. Кемпбелла і Р. Кемпбелла [6] політика «відкритої економіки» трактується як система, в якій поряд із діловими операціями всередині країни значно активізуються міжнародні зовнішньоекономічні зв'язки, а розрахунки здійснюються за допомогою іноземної валюти. Водночас, слід зазначити, що надмірна відкритість економіки країни робить її вразливою до зовнішніх ризиків: коливання світових цін на енергоносії, сировину та матеріали, зменшення попиту з боку іноземних партнерів, негативних процесів на міжнародних фондових, валютних, кредитних ринках, зовнішньополітичної ситуації.

У цих умовах досить важливо знайти баланс між необхідним рівнем відкритості економіки країни та її економічною незалежністю і фінансовою стійкістю.

У нашій державі вже напрацьовано нормативно-правову базу з питань забезпечення економічної безпеки, складовою якої є зовнішньоекономічна безпека України. Одним з основних нормативних документів, на базі якого здійснюється моніторинг стану економічної безпеки в цілому та зовнішньоекономічної безпеки зокрема, є Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [7].

Розгляд індикаторів зовнішньоекономічної безпеки, що містяться в Методичних рекомендаціях, свідчить, що вони в цілому дозволяють охарактеризувати рівень зовнішньоекономічної безпеки. Досить детально в методичці представлено показники, які стосуються різних

аспектів експортно-імпортних операцій, у тому числі географічної спрямованості країни в зовнішній торгівлі.

Водночас, слід зазначити, що ця методика потребує вдосконалення, тому вчені та практики вносять пропозиції, що стосуються переліку, змісту показників, методики розробки та обчислення окремих показників та інтегрального показника рівня економічної безпеки, встановлення їх граничних значень [1, 3, 4]. Зокрема, для формування більш цілісного уявлення про рівень зовнішньоекономічної безпеки країни в дану методику доцільно включити показники експортної та імпортної залежності, які певним чином узагальнять інформацію, представлену показниками, зазначеними в Методичних рекомендаціях.

Також суттєвим недоліком даної методики є і те, що вона не приділяє уваги показнику, що оцінює рівень інноваційної продукції в структурі товарного експорту. Адаже саме обсяг торгівлі високотехнологічними товарами дає уявлення про інноваційну спроможність країни у світовому масштабі, рівень розвитку експортного потенціалу держави, дає можливість для раціоналізації імпорту. Таким чином, для оцінки стану зовнішньоекономічної безпеки доцільно доповнити індикатори, представлені в Методичних рекомендаціях [7], додатковими показниками (табл. 1).

Оцінка стану зовнішньоекономічної безпеки України повинна бути комплексною, що передбачає використання саме системи індикаторів, а не певних окремих показників, виявлення їх взаємного впливу, якісних характеристик, тенденцій та порівняння з нормативними (критичними, небезпечними, оптимальними) значеннями. У табл. 2 представлено динаміку індикаторів відкритості економіки України.

Індикатор відкритості економіки, або зовнішньоторговельна квота, визначається як відношення сукупної вартості експорту та імпорту товарів і послуг, поділеної навпіл, до вартості ВВП, і показує значимість зовнішньоторговельних зв'язків для країни, а не тільки експорту та імпорту:

$$k_{\text{відк.економ}} = \frac{1}{2} \frac{(E + Z)}{ВВП} \cdot 100\%. \quad (1)$$

Результати розрахунку індикаторів відкритості економіки України свідчать про високий ступінь залежності від зовнішньої торгівлі та інших зовнішніх чинників, що впливають на стан зовнішньоекономічної безпеки. Слід зазначити, що в більшості збалансованих економік ці показники перебувають на рівні приблизно 20 – 35% ВВП, в Україні ж вони коливаються біля позначки 50%. Надмірна відкритість економіки нашої країни сприяє збільшенню її вразливості від глобальних фінансово-економічних криз [3, 8].

Зокрема, фінансова криза 2008 р. призвела до зростання інфляції, скорочення обсягу іноземних і внутрішніх інвестицій, зниження ділової активності, падіння попиту на експортноорієнтовну продукцію вітчизняного виробництва на зовнішніх ринках, зменшення купівельної спроможності населення, зниження довіри до банківської системи та інших руйнівних процесів в економіці України.

Система індикаторів рівня зовнішньоекономічної безпеки України

№	Показник	Приналежність до стимуляторів (S) та дестимуляторів (D)
1	Рівень відкритості економіки, %	S/D
2	Рівень експортної залежності, %	S
3	Рівень імпоротної залежності, %	D
4	Коефіцієнт покриття експортом імпорту, разів	S/D
5	Рівень інноваційної продукції у товарному експорті, %	S
6	Питома вага провідної країни-партнера в загальному обсязі експорту товарів, %	D
7	Питома вага провідної країни-партнера в загальному обсязі імпорту товарів, %	D
8	Питома вага провідного товару (товарної групи) в загальному обсязі експорту товарів, %	D
9	Питома вага провідного товару (товарної групи) за виключенням енергетичного імпорту в загальному обсязі імпорту товарів, %	D
10	Питома вага сировинного та низького ступеня переробки експорту промисловості в загальному обсязі експорту товарів, %	S/D
11	Частка імпорту товарів у внутрішньому споживанні, %	S/D
12	Індекс умов торгівлі (ціновий), %	S
13	Завантаженість транзитних потужностей нафтотранспортної системи, %	S
14	Завантаженість транзитних потужностей газотранспортної системи, %	S

Таблиця 2

Динаміка індикаторів відкритості економіки України, % від ВВП

Показник	Рік															
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Рівень відкритості економіки	60	55	53	56	60	51	48	47	51	48	52	57	55	51	66	
Рівень експортної залежності	63	35	55	57	64	51	46	45	46,5	48,5	50	54,5	51	46,5	64,5	
Рівень імпоротної залежності	57	54	50	55	55,5	50	49	50,8	54,5	49	54	60	59	55,5	67	

Джерело: складено авторами на основі [3].

Різне підвищення показника відкритості економіки в 2014 р. у першу чергу пов'язано з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС та воєнними діями на сході України. МВФ відкрив дворічну кредитну програму на 17,1 млрд дол. США, з яких 4,6 млрд дол. США Україна отримала в 2014 р., а інші будуть виділені протягом 2015 р. Фінансову допомогу державі також надавали Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський Інвестбанк і ряд країн: США, Японія, Канада, країни Євросоюзу. У цілому в 2014 р. Україна отримала фінансову допомогу на суму близько 9 млрд дол. США. За домовленістю з кредиторами ці кошти повинні піти на економічні та судові реформи, покращення інвестиційного клімату, подолання корупції. Отже, поряд з перевагами «відкритої економіки» є і зворотній, негативний бік. Підтримуючи політику інтеграції національної економіки у світове господарство, слід поєднувати прагматичну відкритість із розумним протекціонізмом.

Рівень експортної залежності (експортна квота) визначається як відношення вартості експорту до вартості валового внутрішнього продукту:

$$k_{\text{експ.залеж}} = \frac{E}{\text{ВВП}} \cdot 100\%. \quad (2)$$

Рівень експортної залежності характеризує значимість експорту для економіки країни, окремих галузей та окремих видів продукції. Збільшення рівня експортної залежності свідчить як про зростаючу участь країни в міжнародному поділі праці, так і про зростання конкурентоспроможності виробленої нею продукції. На жаль, структура українського експорту має сировинну спрямованість і тому не є ефективною. У структурі експорту переважає продукція металургії, легкої промисловості та агропромислового комплексу. Собівартість українського експорту є досить високою. Необхідність розмитнення вітчизняних товарів у країнах ЄС та діюча система оподаткування робить український товар дорогим, що, у свою чергу, невигідно зарубіжним контрагентам, оскільки останні можуть придбати аналогічний або ідентичний товар у країнах ЄС безмитно.

Рівень імпоротної залежності (імпортна квота) визначається як відношення вартості імпорту до вартості валового внутрішнього продукту за відповідний період:

$$k_{\text{имп.зат}} = \frac{Z}{\text{ВВП}} \cdot 100\%. \quad (3)$$

Дані табл. 2 свідчать, що коливання імпоротної квоти аналогічні змінам експортної. Це пояснюється тим, що приплив іноземної валюти за рахунок збільшення експорту дозволяє збільшити рівень імпорتنих угод. І навпаки, коли знижується рівень валютних надходжень, країна автоматично знижує імпортні угоди. У 2014 р. рівень імпоротної залежності досяг максимуму – 66%, що довело суттєву залежність України від імпорту, у першу чергу енергоресурсів. Ця ситуація загострюється високою витратністю української економіки. Україна не вміє заощаджувати енергію і витрачає 0,89 кг умовного палива на отримання 1 долара США, далеко випереджаючи навіть Туреччину – 0,26, Польщу – 0,34, Китай – 0,34, Білорусь – 0,50 і Росію – 0,84, не згадуючи вже розвинені країни. На перших позиціях наша країна і за рівнем споживання електроенергії: 3789 кВт-год/люд [5].

Коефіцієнт покриття експортом імпорту визначається відношенням обсягів експорту товарів і послуг до обсягів імпорту:

$$k_{\text{покр.ех-ім}} = \frac{E}{Z}. \quad (4)$$

Торговельний баланс має позитивне сальдо, якщо даний коефіцієнт буде більшим за одиницю, і від'ємне, якщо меншим. Починаючи з 2006 р., відмічається чітке перевищення обсягів імпорту над обсягами експорту, що обумовлює від'ємне сальдо торговельного балансу. У 2013 р. цей коефіцієнт досяг свого історичного мінімуму – 0,8464 (рис. 1).

Для покращення ситуації в даному напрямі забезпечення ЗЕБ безпеки держави необхідно вжити відповідних заходів імпортозаміщення та суттєвого збіль-

шення експорту готової продукції, і особливо високотехнологічними товарами.

Питома вага інноваційної продукції в товарному експорті визначається відношенням обсягів інноваційної продукції із загального обсягу, що поставлена на експорт, до обсягів товарного експорту:

$$k_{\text{ін.пр}/E} = \frac{Q_{\text{ін.пр}}}{E_{\text{тов}}} \cdot 100\%. \quad (5)$$

Аналіз динаміки інноваційної продукції в складі експорту доводить, що її частка не перевищує 7% (2005 р.), а історичний мінімум зафіксований у 2014 р. – 1,5%. Це доводить тезу про сировинну спрямованість експорту України. Подальше зменшення показника викликає занепокоєння щодо того, що, експортуючи сировину та імпортуючи високотехнологічну продукцію, Україна може потрапити в пастку сировинної спеціалізації і тим самим посилити відставання від розвинених країн. Значення цього показника в різних країнах диверсифіковано, у Франції його частка у товарному експорті в середньому становить 20,8%, у Фінляндії – 20,5%, Німеччині – 15,3%, Японії – 19,8%, Південній Кореї – 32,0%, Швейцарії – 23,0%, Сполученому Королівстві – 24,0%, США – 27,3%, Сінгапурі – 35,6% [9].

Що ж стосується імпорту, то посилення залежності економіки України від імпорту товарів також має негативну тенденцію. Неспроможність вітчизняного виробництва забезпечити власні потреби призводить до збільшення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами. У період з 2000 р. по 2005 р. експорт незначно покриває імпорт, і показник мав тенденцію до зниження (рис. 3). У період з 2006 р. по 2014 р. експортних надходжень, на жаль, не вистачає для покриття імпорту.

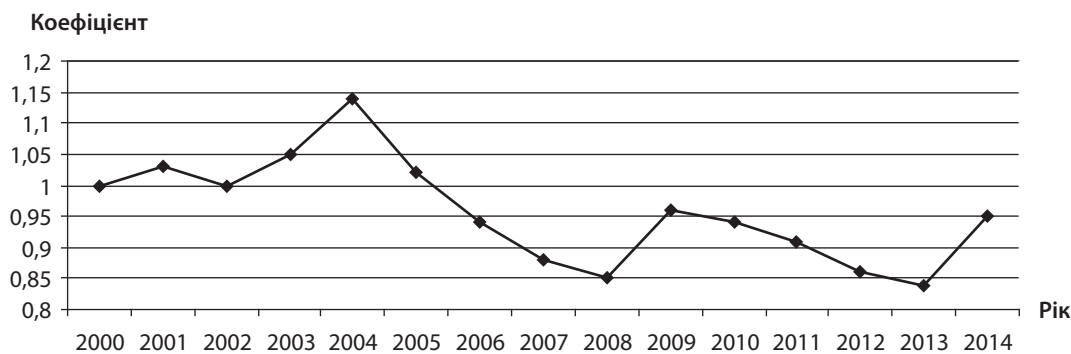


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта покриття експортом імпорту [3]

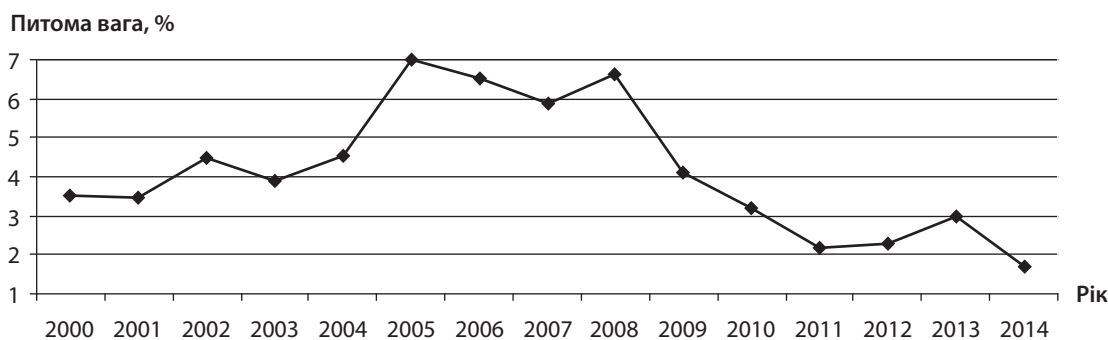


Рис. 2. Динаміка питомої ваги інноваційної продукції у товарному експорті, % [3]

Це відповідає встановленим раніш закономірностям експортно-імпоротної діяльності України.

Необхідною умовою підвищення економічної стійкості країни та зменшення її залежності від імпорту є підвищення науково-технологічного рівня підприємств експортерів та вихід на світовий ринок з нематеріальними ресурсами (інформація, технології). Одним із альтернативних напрямів є імпортозаміщення, тобто переорієнтація економіки країни на виробництво тих товарів, попит на які нині забезпечується за рахунок імпорту. Наразі рівень товарного імпорту в загальному внутрішньому споживанні складає близько 55% з тенденцією до збільшення, що є загрозовою тенденцією (рис. 4).

На основі проаналізованих даних згідно з Методичними рекомендаціями [7] можемо підрахувати рівень зовнішньоекономічної безпеки України і порівняти

його з оптимальним рівнем. Як бачимо з рис. 5, рівень ЗЕБ знаходиться нижче порогового рівня. У досліджуваному періоді показник не досягнув нижнього оптимального рівня в жодному році. Це свідчить про неефективність існуючої моделі ЗЕБ та макроекономічної політики в цілому.

ВИСНОВКИ

Результати дослідження свідчать, що протягом досліджуваного періоду економіка України є надмірно відкритою, що робить її чутливою до зовнішніх ризиків, переважна більшість показників зовнішньоекономічної безпеки є незадовільними, рівень зовнішньоекономічної безпеки України знаходиться нижче критичного порогового значення. Прогноз рівня економічної безпеки до 2020 р., за збереження наявних тенденцій, теж є негативним [3].

Обсяг товарів, млрд дол. США

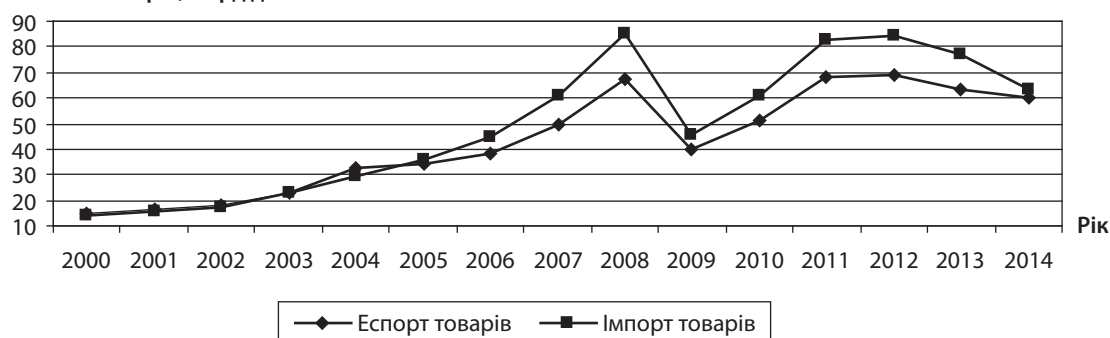


Рис. 3. Динаміка обсягів експорту та імпорту товарів, млрд дол. США

Джерело: складено авторами на основі даних [10].

Товарний імпорт, %

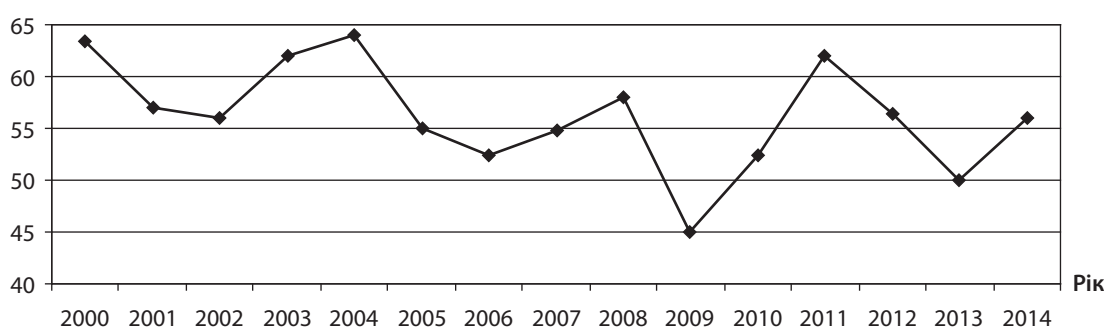


Рис. 4. Динаміка рівня товарного імпорту у внутрішньому споживанні, % [3]

Рівень ЗЕБ

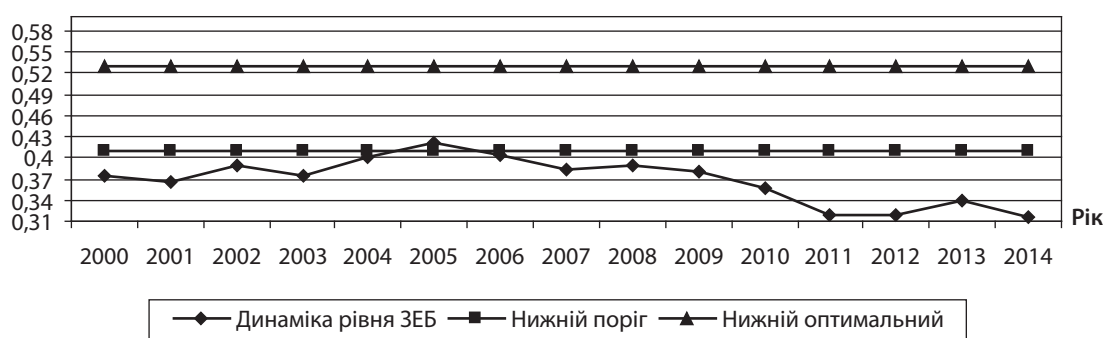


Рис. 5. Динаміка рівня ЗЕБ [3]

Головними загрозами ЗЕБ і причиною низького інтегрального показника ЗЕБ є високий рівень імпортової залежності України, переважно від'ємний коефіцієнт покриття експортом імпорту, вкрай низький рівень інноваційної продукції в товарному експорті, значна частка імпорту товарів у внутрішньому споживанні.

Для підвищення рівня ЗЕБ на сучасному етапі розвитку України необхідно розробити і втілити в життя Концепцію ЗЕБ держави з урахуванням ратифікованої в вересні 2014 р. Угоди про асоціацію з ЄС; нарощувати експорт інноваційної продукції за рахунок підвищення науково-технологічного рівня підприємств-експортерів; прагнути до збалансування торговельного балансу за рахунок розвитку внутрішнього ринку та виробництва, орієнтованого на імпортозаміщення; створити пільгові умови для іноземного капіталу, який вкладається в пріоритетні галузі економіки; розробити заходи щодо державної підтримки експортноорієнтованих галузей економіки; диверсифікувати шляхи постачання енергетичних ресурсів; здійснювати пошук альтернативних джерел енергії; впроваджувати державні програми енергозбереження; стабілізувати курс національної валюти.

Таким чином, зовнішньоекономічна безпека України повинна забезпечуватися шляхом застосування стратегічних, тактичних та оперативних заходів, які повинні ґрунтуватися на результатах комплексної оцінки сучасного стану та перспектив розвитку процесів у сфері зовнішньоекономічної безпеки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Качинський А. Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень : монографія / А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2013. – 104 с.
2. Пашко П. В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) : монографія / П. В. Пашко. – Одеса : АТ «ПЛАСКЕ», 2009. – 628 с.
3. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі : аналітична доповідь / Ю. М. Харазішвілі, Є. В. Дронь. – К. : НІСД, 2014. – 117 с.
4. Харазішвілі Ю. М. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України : аналітична записка / Ю. М. Харазішвілі, А. І. Сухоруков, Т. П. Крупельницька. – НІСД, вересень 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1358>
5. Чекаленко Л. ЄС – Україна: енергетична залежність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/1639/>
6. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбел, Р. Дж. Кэмпбел / Пер. с англ. – СПб. : Санкт-Петербург оркестр, 1994. – 496 с.
7. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246819122&cat
8. Вільні, але не зовсім. Українська економіка досі не є самодостатньою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/Economics/117372>
9. Офіційний сайт світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.worldbank.org

10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

REFERENCES

- Chekalenko, L. "YeS-Ukraina: enerhetychna zalezhnist" [EU-Ukraine: energy dependence]. <http://www.viche.info/journal/1639/>
- Dolan, E. Dzh., Kempbel, K. D., and Kempbel, R. Dzh. *Dengi, bankovskoe delo i denezhno-kreditnaia politika* [Money, banking and monetary policy]. St. Petersburg: Sankt-Peterburg orkestr, 1994.
- Kharazishvili, Yu. M., and Dron, Ye. V. *Prohnozuvannia indykatoriv, porohovykh znachen ta rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy u serednyostrokovii perspektyvi* [Prediction indicators, thresholds and economic security of Ukraine in the medium term]. Kyiv: NISD, 2014.
- Kharazishvili, Yu. M., Sukhorukov, A. I., and Krupelnytska, T. P. "Shchodo vdoskonalennia metodolohii intehrlnoho otsiniuvannia rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy" [Regarding improvement methodology integral evaluation of the economic security of Ukraine]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1358>
- Kachynskiy, A. B. *Indykatory natsionalnoi bezpeky: vyznachennia ta zastosuvannia ikh hranychnykh znachen* [Indicators of National Security: definition and application of the limit values]. Kyiv: NISD, 2013.
- "Metodychni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy vid 29.10. 2013 N 1277" [Guidelines for calculation of economic security of Ukraine of 29.10.2013 N 1277]. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246819122&cat
- Ofitsiyniy sait Svitovoho banku. www.worldbank.org
- Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Pashko, P. V. *Mytna bezpeka (teoriia, metodolohiia ta praktychni rekomendatsii)* [Customs security (theory, methodology and practical advice)]. Odesa: PLASKE, 2009.
- "Vilni, ale ne zovsim. Ukrainska ekonomika dosi ne ie samodostatnyoiu" [Available, but not quite. Ukrainian economy is still not self-sufficient]. <http://tyzhden.ua/Economics/117372>

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ЗАГРОЗИ ЯК ЧИННИКИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ

© 2015 ВЛАСЮК Т. О.

УДК 658.153:658.87

Власюк Т. О. Зовнішньоторговельні загрози як чинники стимулювання розвитку внутрішнього ринку

У статті розглянуто основні виклики та загрози внутрішньому ринку, що генеруються у сфері зовнішньоекономічних відносин України з урахуванням таких проблем сьогодення, як: розгортання російсько-українського конфлікту; поглиблення світової економічної кризи, її поширення на більшість країн світу; активізація процесів європейської інтеграції країни; а також відсутність в Україні структурних та інституційних реформ, що, у свою чергу, пов'язується з вибуховим загостренням системної кризи в українському суспільстві у 2013 – 2014 рр. Запропоновано низку рекомендацій для органів державної влади і підприємств стосовно активізації нових можливостей та попередження розгортання існуючих загроз з метою подальшого розвитку внутрішнього ринку. Особливістю наданих рекомендацій є їхня взаємопов'язаність і непрямий вплив на динамічне вирішення проблеми конвертування зовнішніх чинників у перебудову та розширення внутрішнього ринку.

Ключові слова: зовнішньоторговельні загрози, внутрішній ринок, зовнішньоекономічні відносини.

Бібл.: 13.

Власюк Тарас Олександрович – кандидат економічних наук, начальник відділу навчально-наукового та методичного забезпечення, Інститут вищих керівних кадрів Національної академії державного управління при Президенті України (вул. Пугачова, 12/2, Київ, 04050, Україна)

E-mail: vlasiukt@gmail.com

УДК 658.153:658.87

Власюк Т. А. Внешнеторговые угрозы как факторы стимулирования развития внутреннего рынка

В статье рассмотрены основные вызовы и угрозы внутреннему рынку, генерируемые в сфере внешнеэкономических отношений Украины с учетом таких проблем современности, как: разгорание российско-украинского конфликта; углубление мирового экономического кризиса, его распространение на большинство стран мира; активизация процессов европейской интеграции страны; а также отсутствие в Украине структурных и институциональных реформ, что, в свою очередь, связывается с взрывным обострением системного кризиса в украинском обществе в 2013 – 2014 гг. Предложен ряд рекомендаций для органов государственной власти и предприятий по активизации новых возможностей и предупреждению развертывания существующих угроз с целью дальнейшего развития внутреннего рынка. Особенно характерно предоставленных рекомендаций является их взаимосвязанность и косвенное влияние на динамическое решение проблемы конвертации внешних факторов в перестройку и расширение внутреннего рынка.

Ключевые слова: внешнеторговые угрозы, внутренний рынок, внешнеэкономические отношения.

Библ.: 13.

Власюк Тарас Александрович – кандидат экономических наук, начальник отдела учебно-научного и методического обеспечения, Институт высших руководящих кадров Национальной академии государственного управления при Президенте Украины (ул. Пугачева, 12/2, Киев, 04050, Украина)

E-mail: vlasiukt@gmail.com

UDC 658.153:658.87

Vlasiuk T. O. Threats from Foreign Trade as Factors Stimulating the Development of the Internal Market

The article considers the main threats to and challenges for the internal market, generated in the sphere of external economic relations of Ukraine, taking into account such contemporary issues as: deployment of the Russian-Ukrainian conflict; exacerbation of global economic crisis, its spread to most countries of the world; intensification of the processes of European integration; as well as the absence of structural and institutional reforms in Ukraine, which, in turn, communicates with the explosive aggravation of systemic crisis in Ukrainian society in the 2013-2014 time frame. A number of recommendations for State authorities and enterprises to enhance opportunities and for prevention of deployment of the existing threats, with a view to further development of the internal market, has been proposed. Characteristic of the given recommendations is their interrelatedness and indirect impact on the dynamic problem of conversion of external factors in the restructuring and expansion of the internal market.

Key words: threats from foreign trade, internal market, external economic relations.

Bibl.: 13.

Vlasiuk Taras O. – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department of Educational and Scientific and Methodological Support, Institute senior management personnel of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine (vul. Pugachova, 12/2, Kyiv, 04050, Ukraine)

E-mail: vlasiukt@gmail.com

Створення умов для динамічного розвитку внутрішнього ринку, зростання добробуту громадян, розвитку самоорганізації підприємницького середовища, а також формування важелів економічного регулювання для структурних зрушень в економіці характеризуються низкою суперечливих зовнішніх і внутрішніх чинників. Між тим, використання можливостей і подолання загроз у зовнішній торгівлі неодноразово ставало рушієм позитивних змін для економік країн світу та добробуту їх громадян.

Сучасний стан зовнішньоекономічних відносин України обумовлюється наслідками, що виникають у чотирьох основних вимірах: розгортання російсько-українського конфлікту; поглиблення світової економічної кризи, її поширення на більшість країн світу; активізація європейської інтеграції країни; відсутність структурних та інституційних реформ, що пов'язується з вибуховим загостренням системної кризи в українському суспільстві 2013 – 2014 рр. [4].

У цілому, такі процеси викликають і обмеження інвестиційної привабливості України, зокрема у потенційно нових, орієнтованих на експорт секторах економіки країни, і звуження традиційних ринкових ніш для українських підприємств на світовому ринку. Стрімко зростає масштаб загроз національній безпеці держави і неспроможність самостійного економічного відновлення для України. Постає проблема **конвертування зовнішніх чинників** впливу на економіку країни в **перебудову та розширення внутрішнього ринку**.

Відповіддю на цю проблему є встановлення державою умов функціонування ринків, за яких відбудеться *вільне перетікання товарних потоків* між основними ринками контрагентів українських виробників та внутрішнім ринком країни задля пошуку нових ринкових ніш на світовому ринку національними економічними агентами і створення нових ніш (ринків) в Україні.

Проте це має низку викликів (можливостей) та загроз для внутрішнього ринку країни. Виділяються три основні групи викликів і три – загрози. До *можливостей* належить: розвиток інституційної спроможності державного управління в економічній сфері; забезпечення структурних перетворень у національному господарстві; формування сприятливого підприємницького середовища. До *загроз*: відсутність гнучкості в системі органів державної влади; прагнення до набуття дискримінаційних переваг підприємствами; периферійність внутрішнього ринку країни.

Відтак формування умов гнучкого і динамічного варіювання товарних потоків між основними зовнішніми ринками для розвитку внутрішнього ринку передбачає: усунення будь-яких прямих (та індивідуальних) преференцій, пільг зі сплати податків та субсидій для суб'єктів господарювання; професіоналізація та персоналізація аутсорсингових послуг; запровадження ринкових механізмів безособового укладання контрактів; встановлення захисту корпоративних прав і інвестицій без участі у капіталі.

Проблематика розвитку внутрішнього ринку широко розглянута в роботах таких вітчизняних вчених: В. Г. Бодров, Н. І. Балдич, В. О. Гусев, Я. В. Бережний, О. І. Кілієвич, Д. В. Ляпін, Н. С. Медведкова. та ін.

Водночас, така проблема, як аналіз існуючих зовнішньоторговельних загроз у контексті стимулювання розвитку внутрішнього ринку в науковій літературі практично не висвітлювалася.

Метою статті є розробка рекомендацій для органів державної влади, що дозволять активізувати нові можливостей та попередити розгортання існуючих загроз для розвитку внутрішнього ринку.

Економічний потенціал розвитку країни визначає ефективність внутрішнього ринку країни, зокрема насиченість та інтенсивність ринкового обміну на товарних ринках [1]. На цей час за ефективністю внутрішнього ринку Україна посідає 112 позицію серед 144 країн світу, згідно з дослідженнями Світового економічного форуму [2]. Водночас функціонування товарних ринків у посткризових і трансформаційних умовах має низку вад, пов'язаних зі значним загостренням інформаційної асиметрії (невизначеності) серед учасників ринку і державою [3]. За таких умов у середньостроковій перспективі значно зростає залежність економіки країни від динаміки зовнішньої торгівлі та зовнішніх запозичень.

За сучасних обставин відбувається: широке зведення до необхідного мінімуму взаємин суб'єктів господарювання України і Росії, а також під тиском РФ розгортається запровадження низки зовнішньоторговельних обмежень країн – членів Митного союзу; несприятлива стагнаційна кон'юнктура на світових ринках вплинула на значне погіршення зовнішнього попиту на донедавна

основні товарні групи вітчизняного експорту; надання безумовних переваг у зовнішній торгівлі країнами – членами ЄС має короткостроковий характер до моменту відкриття внутрішнього ринку України; втрата динаміки щодо реалізації низки економічних реформ провокує загострення існуючих в економіці та суспільстві суперечностей, пов'язаних із системою державного управління. Поряд з цим зростають оборонні видатки на нагальні продукти імпортного походження та зовнішні запозичення, обумовлені відновленням районів протистояння.

Серед механізмів формування умов подальшого функціонування ринків є міжнародні договори про зони вільної торгівлі з країнами-партнерами, участь у СОТ і Угода про асоціацію України і ЄС. Проте у коротко- і середньостроковій перспективі – лише реалізація Угоди про асоціацію, що враховує положення СОТ і низку міждержавних договорів, встановлює розгорнуті умови зняття обмежень у зовнішній торгівлі з прямим впливом на структуру внутрішнього ринку, поступове об'єднання внутрішніх ринків країн ЄС і України. Крім того, виконання угоди опосередковано сприяє розширенню мережі експорту країни поза межами країн – членів ЄС, що на сьогодні залишаються основними торговельними партнерами країни.

Так, за експертними розрахунками, наголошується і очікується [5], що в довгостроковій перспективі економічний ефект від поступової імплементації Угоди дозволить забезпечити зростання ВВП України не менше, ніж на 0,5%, а також загальне підвищення добробуту громадян на 1,2% щороку [6]. При цьому обсяг експорту до ЄС має зрости приблизно на 6,3%, обсяг імпорту товарів з ЄС – збільшиться на 5,8%, а середня заробітна плата в Україні – зросте на 5,5% [7]. Проте такі очікування не вичерпні, позаяк ґрунтуються на існуючій структурі економіки країни.

Відтак розкриття потенціалу реалізації Угоди про асоціацію України і ЄС щодо його впливу на зміцнення національної економіки має низку *викликів* та *загроз*, пов'язаних зі здатністю органів державної влади трансформувати зовнішньоекономічні домовленості у переваги внутрішнього ринку для європейських партнерів і внутрішніх економічних агентів.

Загалом виділяється **три основні групи викликів** (можливостей) для національного внутрішнього ринку.

Перша група – це розвиток *інституційної спроможності державного управління в економічній сфері*. До неї належать такі можливості:

- ✦ *участь у діяльності інституцій ЄС*. Україна набуває додаткові права на участь у роботі окремих інституцій ЄС¹, робота яких прямо чи

¹ Координація дій сторін Угоди щодо її реалізації відбуватиметься через спеціально створені для цього сторонами організації, зокрема Ради і Комітету Асоціації, Комітету асоціації з питань торгівлі з відповідними підкомітетами. Передбачається створення чотирьох підкомітетів, зокрема підкомітету торгівлі та стало-го розвитку. При цьому такі структури не отримують жодного наднаціонального значення та/чи переваг у прийнятті урядових рішень і, почасти, повторюють традиційні для ЄС форми торговельної взаємодії з третіми країнами.

опосередковано стосується положень Угоди або ж участь в яких має значення для України взагалі. У другому випадку участь має регламентуватися окремими угодами з обраною агенцією ЄС на умовах співфінансування.

Встановлення такої практики відкриває доступ для України до цільових фондів та спільних проєктів країн – членів ЄС, а також урахування інтересів країни при їх реалізації у різних сферах взаємодії. Формуватиметься новий досвід для провадження реформ;

- ✦ *зміцнення інституційної секторальної спроможності органів державної влади.* Зміна нормативно-правового поля визнається Урядом України за першочергову мету з реалізації Угоди². Відтак організація переймання нових європейських норм і горизонтальної взаємодії між органами державної влади зміцнюватиме їх адміністративну спроможність.

Більшість норм стосується питань секторальної взаємодії, як правило, енергетичних питань, проблем розвитку сільського господарства, транспорту та зв'язку. Важливе місце посідає проблематика захисту прав і здоров'я громадян, а також сумісності фіскальних і фінансових систем (22 і 14 відсотків директив, що необхідно втілити в Україні);

- ✦ *обмеження монополізму і стимулювання конкуренції державою.* Угода пропонує коригування діючої в Україні системи антимонопольного нагляду і захисту конкуренції шляхом конкретизації норм щодо допустимої дискримінації державою інших учасників ринку через державні монополії, узгоджені дії та злиття домінуючих не державних підприємств і фінансово-промислових груп, державну допомогу та механізми захисту прав окремих виробників у межах СОТ, зокрема щодо перехресної підтримки низки державних підприємств і природних монополій у країні.

Очікувано набудуть стрункості інституційні механізми захисту порушених прав економічних агентів та споживачів зі значним розширенням можливостей їхнього судового та адміністративного оскарження у вповноважених органах державної влади;

Друга група – *забезпечення структурних перетворень у національному господарстві.* А саме, передбачає:

- ✦ *прискорення виробничо-збутових процесів (технічне регулювання).* Положеннями Угоди передбачено всебічне усунення практик «адміністративної» сертифікації, зокрема встановлення норм відповідності товарів і їх маркування. Також відбудеться пряме запозичення загальних і секторальних норм технічного регулювання ЄС;

Досягнення кількісного введення в регуляторне поле країни усіх директив ЄС щодо технічних вимог

до продуктів, нагляду за їх дотриманням і адекватність вітчизняним умовам (віддаленість територій, клімат, локальні особливості і т. ін.) сприятиме прискоренню виходу вітчизняних продуктів на європейський ринок, зокрема поза митних квот;

- ✦ *забезпечення всебічної безпеки споживача та якості продуктів.* Українське законодавство досить розвинуте у сфері захисту прав споживача та в цілому відповідає поширеним міжнародним нормам, тому запропоновані Угодою узгодження і нововведення за своїм змістом носять характер модернізації існуючих норм.

Удосконалення відбудеться в розрізі: безпека продуктів; обмеження недобросовісного маркетингу (наприклад, певних видів мережевого); захисту безумовних прав споживачів при укладанні прямих контрактів; у сфері надання банками фінансових послуг і споживчого кредитування. Це сприятиме зростанню внутрішнього контролю якості на підприємствах;

- ✦ *усунення не природної асиметричної інформації на ринках.* Текст Угоди постійно наголошує на зобов'язанні країни усувати будь-які прояви викривлення інформації про ті чи інші сегменти ринку та дії уряду, відмовитися від прямого державного підвідомчого регулювання окремими підприємствами державної форми власності.

У нормативному розрізі Україна взяла на себе зобов'язання щодо імплементації низки положень і Директив *acquis*³ Європейського Союзу, що, як правило, передбачає проведення інституційних і структурних реформ щодо функціонування внутрішнього ринку. При цьому базовим положенням запроваджуваних норм є прозорість діяльності та прийняття тих чи інших регуляторних рішень;

Третя група – *формування сприятливого підприємницького середовища.* Зокрема це реалізується через:

- ✦ *зростання захищеності інвестицій та покращення бізнес-клімату.* Застосування стандартів корпоративного управління та обліку у веденні бізнесу в країнах – членах ЄС буде безпосередньо впливати на набуття гнучкості суб'єктами господарювання на ринку через процедури заснування підприємств і залучення до участі в їхній діяльності інвесторів.

Упорядкування норм у питаннях прозорого нагляду інвесторів за власними активами на території України, захисту прав і власності міноритарних акціонерів, а також уніфікація бухгалтерського обліку і звітності сформує передумови для повноцінного функціонування фондового ринку у країні та виходу на зовнішні ринки фінансових ресурсів підприємств;

- ✦ *стрімкий розвиток малого і середнього підприємництва у сфері послуг.* Питання розвитку підприємства, зокрема процедур налагодження бізнес-контактів, у першочерговій перспективі до 2017 р. охоплює 44% від усіх необхідних

² Додатками до Угоди передбачено імплементацію 292 Директиви ЄС з подальшими регуляторними актами з їх реалізації. При цьому міра їх застосування та поширення в економічній сфері неоднорідні.

³ Перекладається як «спільний доробок» ЄС з питань функціонування і взаємодії у межах ЄС країн-членів.

перетворень разом узятих. Тобто положення щодо підтримки підприємництва зорієнтовані на активізацію найбільш мобільних сегментів і учасників ринку ЄС і України в реалізації зовнішньоекономічної діяльності.

В Україні це переважно малі та середні підприємства, що надають ті чи інші послуги (часто аутсорсингового характеру). Надання послуг резидентами України має визначальний позитивний вплив на структуру і вартість національного експорту на сьогодні;

- ✦ *доступ до нових сегментів внутрішнього ринку ЄС.* Зближення систем державних закупівель України і країн – членів ЄС стане продовженням процесу функціонування країни в координатах СОТ (*the Government Procurement Act, WTO*) та руху до об'єднання внутрішніх ринків між сторонами задля розширення співпраці.

Економічні агенти України отримують інструменти набуття практики щодо виходу на загальний міжнародний ринок державних закупівель, а також набудуть досвід та приклади прозорого укладання контрактів. Це матиме значні позитивні наслідки у зниженні державних видатків для суспільного сектору за рахунок обмеження тіньових витрат і домовленостей.

Між тим, реалізація перерахованих можливостей активізації зовнішньої торгівлі та ділової активності на внутрішньому ринку безпосередньо протиставляється широкому набору *загроз*, притаманних українській економічній практиці та економічному регулюванню. Вони генеруються у трьох площинах сфери зовнішньоекономічних відносин.

До *першої площини* належать загрози, що спрацьовують унаслідок вад державного управління в Україні – *відсутність гнучкості у системі органів державної влади:*

- ✦ *сповільнення зовнішньоекономічної співпраці з ЄС з питань формування спільного ринку.* Укладання Угоди про асоціацію між Україною і Європейським Союзом та її реалізація постає своєрідним маркером для існуючих і потенційних партнерів України щодо активізації підприємницької співпраці між вітчизняними і зарубіжними підприємствами і підприємцями. Понад 64% статей Угоди стосується умов ведення бізнесу та захисту конкуренції на ринку, лібералізації та усунення різноманітних адміністративних дискримінаційних заходів, що існують чи можуть існувати в Україні в майбутньому. Кожна п'ята стаття з економічних питань спрямована на спрощення діяльності підприємств, зокрема процедур налагодження прямих бізнес-контактів.

Призупинення втілення Угоди про асоціацію з ЄС загострює значну невизначеність у підприємницькому середовищі, відкладає активність підприємств і інвесторів серед малих і середніх підприємств на майбутнє, обмежує діяльність великих виробників на третій ринках;

- ✦ *формальність заходів наближення внутрішніх ринків України і ЄС.* Реалізація заходів щодо

імплементации європейських стандартів і норм має низку вад в українській практиці: відсутні механізми відкритого погодження процедурних документів (зокрема, технічних регламентів) із спілками і асоціаціями підприємств; механічне переймання вимог без з'ясування пріоритетності для внутрішнього ринку часто шляхом буквального перекладу і схвалення директив ЄС; нагляд за втіленням нових норм потребує розробки додаткових регуляторних актів через їх вибіркове (не пов'язане) втілення⁴.

Тобто для зовнішніх продуктів умови виходу на ринок спрощуються, проте внутрішнє виробництво потрапляє в пастку незавершеного регуляторного поля країни, що тривалий час провокуватиме виникнення комерційних конфліктів та знижуватиме конкурентоздатність вітчизняних продуктів на внутрішньому ринку. Можливості для розвитку підприємницького середовища ускладнюватимуться;

- ✦ *швидке перетікання первісних новітніх розробок і технологій на зовнішні ринки.* Протягом двадцяти років вітчизняні розробники подали лише 14 заявок на патентування топографії інтегральних мікросхем, а половина винаходів і нових рішень (технологій для нових товарів) зорієнтована на зовнішні ринки⁵. На цьому тлі реєстрація знаків для товарів і послуг на національному ринку зростає високими темпами, що свідчить про розвиток переважно торговельних підприємств і вихід на український ринок нових товарів і послуг, не пов'язаних з виробленими в Україні винаходами чи новими для країни технологічними рішеннями [8].

Як наслідок, обмежується експортна здатність продуктів, розроблених у країні. Так, за даними Світового банку, експорт високотехнологічної продукції в Україні коливається у межах 3,7 – 6,7% від загального експорту продукції. При цьому в США цей показник – 22 – 35%, у країнах, що входять до ЄС, – 14 – 19,5%, у Японії – 18 – 28%. Водночас у Китаї з початку 1990-х рр. до сьогодні цей показник зріс із 6,8% до 31% [9];

До *другої площини* належать загрози, що виникають за рахунок особливостей ведення підприємницької діяльності в Україні – *набуття дискримінаційних переваг підприємствами:*

- ✦ *обмеженість внутрішнього корпоративного середовища.* Інтеграція до ринку ЄС передбачає

⁴ Прикладом таких наслідків є ситуація із запровадженням в Україні норм ринкового нагляду країн ЄС, коли норми уніфіковано, однак відсутність інституційних надбудов не дозволяє їх використовувати. Державний нагляд «скочується» до державного контролю та встановлення додаткових вимог із обов'язкової сертифікації.

⁵ За національною і міжнародною процедурою. Міжнародна процедура здійснюється: для винаходів за Договором про патентну кооперацію (РСТ); для торговельних знаків – за Мадридською угодою. Див.: Надходження заявок на об'єкти промислової власності у 1992 – 2012 рр. / Державна служба інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sips.gov.ua/ua/statistic_nadход.html

переймання практик, що спрощують нагляд зовнішніх інвесторів за власними активами на території України. Такі як захист прав міноритарних акціонерів, уніфікація обліку і звітності за міжнародними стандартами тощо. Тобто будуть формуватися умови для функціонування фондового ринку з орієнтацією на зовнішні ринки капіталів. Проте вимоги до управління компаніями на внутрішньому ринку зводяться до захисту топ-менеджменту щодо оплати праці за аналогією з ЄС (закріплення «золотих парашутів»).

Відтак виникне ситуація з необхідності дотримання у середньостроковій перспективі подвійних процедур обліку і внутрішніх, і зовнішніх для усіх підприємств. Буде повноцінно захищено присутність на внутрішньому ринку іноземних інвесторів і менеджменту без зміни української системи корпоративного управління, що створить додаткові обтяження у сфері набуття динаміки національного фондового ринку та ділової активності взагалі;

- ✦ *спекулювання на захисті прав споживача.* До зовнішньоекономічних зобов'язань України у процесі інтеграції з ЄС належить широкий контекст застосування захисних норм і значна деталізація дотримання прав споживачів. Вони мають регламентний зміст щодо захисту і зовнішніх, і вітчизняних споживачів, передбачають стимулювання добросовісної ринкової поведінки економічними агентами, заохочують розвиток споживацьких незалежних організацій для захисту спільних інтересів на ринку.

Проте означені дії не встановлюють ринкові механізми взаємодії економічних агентів у нових умовах. Тому стимулюватиметься поява нових неконкурентних домовленостей на ринку між провідними економічними агентами щодо захисту власних ніш від появи нових агентів на ринку шляхом зловживання розширеними правами захисту споживача. Оскільки імпортери володітимуть процедурами краще, витіснятимуться національні виробники;

- ✦ *звуження внутрішнього сегмента ринку державних закупівель для національних підприємств.* Зближення систем державних закупівель України і ЄС передбачає ефективне, взаємне і поступове відкриття відповідних ринків закупівель, що передбачає загострення внутрішньої конкуренції. Крім того, відбувається помітне пряме копіювання Україною загальних норм ЄС у сфері держзакупівель, зокрема не згадується існування певних виключень чи місця для варіювання державної політики⁶.

В українських умовах функціонування підприємницького середовища загострення конкуренції може де-

що спотворити внутрішній ринок через: «підтягування» внутрішніх цін до середньоевропейських, що спричинятиме додаткові бюджетні видатки; і консервування вад національного регулювання у цій сфері [10] за появи зовнішніх інтересів (угод).

До *третьої площини* належать загрози, обумовлені станом учасників внутрішнього ринку – **вторинність (периферійність) внутрішнього ринку країни:**

- ✦ *переважання виробництва «сировинних» товарів та матеріалів.* Розробкою та/чи використанням високих технологій займається до 0,6% усіх суб'єктів господарювання в Україні (без урахування діяльності фізичних осіб – підприємців). Лише чверть вироблених внаслідок інноваційної діяльності продуктів були новими для ринку, інші – новими для підприємства. При цьому 83% промислової продукції, що виробляється в країні у цілому, не має відповідного сучасного науково-технологічного забезпечення, частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції складає до 3,3% [11]. Понад 80% виробничих підприємств не займаються інноваційною діяльністю взагалі.

Таким чином, здатність вітчизняних підприємств пропонувати конкурентні продукти з високою часткою доданої вартості у середньостроковій перспективі істотно обмежена. Це обумовлює високу залежність внутрішнього ринку від імпортованих високотехнологічних продуктів для кінцевого споживача;

- ✦ *виснаження технологічної здатності підприємств.* Наукоємність промислового виробництва України не перевищує 0,3%, що у 10 – 20 разів нижче за загальноприйнятий світовий рівень. Частка вітчизняної наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції становить лише 0,1% проти 36% у США, 30% – в Японії, 17% – у Німеччині та 6% – у Китаї. Так, у 2006 – 2012 рр. відбулося поступове збільшення нових технологічних процесів та освоєння інноваційних видів продукції на українських підприємствах [12], проте понад половину видатків підприємств на інновації припадає на придбання нових основних фондів (машин та устаткування), як правило, іноземного походження.

Відтак розвиток українських підприємств і відповідно виробництво технологічних та високотехнологічних продуктів критично залежні від імпорту технологій та виробничого обладнання. Подібний стан за його збереження після відкриття ринків консервуватиме технологічну відсталість країни і низьку конкурентоздатність вітчизняних товарів;

- ✦ *переважання світової споживчої культури.* Інформаційний простір і національна економіка України тісно інтегровані у світове господарство. Поява нових споживчих товарів і послуг відображається на структурі потреб національних домогосподарств. Тому відчуття внутрішнього соціально-економічного середовища,

⁶ У низки країн ЄС і США до сфери виключень належать закупівлі для потреб оборони й аерокосмічних досліджень, у Японії – сфера авіабудівництва (комплектуючі). Щодо України, показовим є схвалення нового закону про держзакупівлі у квітні 2014 р. за типовим зразком, коли в умовах стрімкого розгортання тероризму у країні видатки на оборону значно сповільнювалися необхідністю формального дотримання процедур закупівель.

його розвитку сприймається через купівельну спроможність громадян щодо зовнішнього, а не внутрішнього виробництва. Унаслідок цього відновлення та розширення світової економіки, зокрема розвинутих країн, при відставанні національного ринку провокує погіршення оцінок та настроїв суспільства на ґрунті розриву в купівельному «кошику» [13].

Таким чином, відкриття ринків та спрощення зовнішньоекономічної діяльності, крім зростання споживання імпортованих продуктів громадянами України, викличе значний відтік трудових ресурсів до країн-партнерів, переважно висококваліфікованих працівників. Зросте імміграційний тиск з країн, що розвиваються, із загальним підвищенням вартості національної робочої сили на внутрішньому ринку.

Звідси, у середньостроковому періоді управлінські рішення та поведінка економічних агентів на внутрішньому ринку перебуватиме в межах євроінтеграційних процесів, реалізація яких визначатиметься взаємовпливами між низкою перехресних ситуацій, обумовлених розвитком інституційної спроможності державного управління, забезпечення структурних перетворень у національному господарстві та формування сприятливого підприємницького середовища на тлі відсутності гнучкості в системі органів державної влади, спроб набуття дискримінаційних переваг підприємствами на внутрішньому ринку та загострення вад несамодостатності національного ринку.

Окремо слід наголосити, що втілення Україною власних зобов'язань щодо реалізації Угоди про асоціацію з ЄС надає низку безумовних переваг щодо конкурентної боротьби вітчизняним малим і середнім підприємствам у сфері послуг, на яких робить наголос Угода (транспортні, посередницькі, інжинірингу та інші) при встановленні нових бізнес-зв'язків. У цьому випадку малі та середні підприємства країн ЄС, як правило, виступають основними споживачами таких послуг українських виробників, тому свою подальшу активність на ринку України вони, скоріше за все, теж пов'язуватимуть із українськими компаніями – партнерами на ринку ЄС. Також відкриваються широкі можливості кооперації з виробництвом спільних продуктів, зокрема у сфері інформаційних технологій, мікроелектроніки, машинобудування тощо.

Щодо виробничих національних підприємств, особливо великих, наслідки втілення положень Угоди визначаються непрямим впливом – їхньою здатністю самостійно та спільно з державою трансформувати умови функціонування внутрішнього ринку від обмеженої до вільної конкуренції. Перехід до європейських технічних стандартів та переймання практик корпоративного управління потенційно служитиме рушієм до доступу таких підприємств на світовий ринковий продуктів узагалі та ринок міжнародних фінансових ресурсів зокрема.

Отже, формування умов гнучкого і динамічного варіювання *товарних потоків між основними зовнішніми ринками*, зокрема країн – членів ЄС, і внутрішнім ринком України шляхом урахування існуючих

викликів і загроз національному ринку *передбачає такі дії*, як:

- ✦ *усунення будь-яких прямих (та індивідуальних) преференцій, пільг зі сплати податків та субсидій для суб'єктів господарювання.* Відмова від пільг, винятків для окремих підприємств і галузей, зокрема щодо природних монополій. Строкове звільнення від оподаткування видів економічної діяльності, що не ведуться в Україні взагалі. Перегляд окремих норм Податкового і Митного кодексів та низки законів України та нормативно-правових актів, що визначають надання тих чи інших пільг в Україні.

Такі перетворення попередять виникнення дискримінаційних переваг, сприятимуть формуванню сприятливого підприємницького середовища і перебудові існуючої структури національного господарства через активізацію підприємництва у нових галузях;

- ✦ *професіоналізація та персоналізація аутсорсингових послуг.* Спрощення виходу на ринок індивідуальної інтелектуальної праці (надання бухгалтерських, юридичних, крім адвокатської практики, послуг, або виконання різноманітних інженерних проектів тощо) шляхом щорічної атестації (сертифікації) фізичних осіб – надавачів таких послуг без потреби у створенні окремих мікро- чи малих підприємств за міжнародними стандартами. Зокрема через розробку, схвалення проекту закону «Про сертифікацію професійної діяльності».

Досягатиметься завдання заохочення поточного ділового середовища і встановлення нових економічних зв'язків через прискорення товарно-грошового обороту між різними підприємствами незалежно від існуючих вад економічної системи та умов експортно-імпортової діяльності;

- ✦ *запровадження ринкових механізмів безособового укладання контрактів та гарантування їхнього дотримання публічними зобов'язаннями чи прозорим страхуванням, зокрема, завдяки підтримці мереж товарних бірж, аукціонів з відкритими умовами участі, електронної торгівлі тощо.* Визначення єдиних правил біржового арбітражу. Формування єдиної імпорто-експортної товарної біржі в Україні. Крім цього, внесення змін до Закону України «Про товарну біржу» та розробка і схвалення проекту закону «Про Єдину товарну біржу у зовнішньоекономічній діяльності».

Запровадження обов'язкових біржових процедур здешевлюватиме первинні матеріали і сировину, надаватиме вичерпну прозору інформацію про стан ринків для органів державної влади і їх учасників, а також скоротить маркетингові ланцюги через усунення низки дрібнооптових посередників;

- ✦ *встановлення захисту корпоративних прав і інвестицій без участі у капіталі.* Спрощення умов для ведення діяльності в таких видах економічної діяльності, що не передбачає участь інвесторів у правах власності виробника (під-

рядне промислове і сільськогосподарське виробництво, міжнародне ліцензування, аутсорсинг послуг тощо). Це передбачає розробку типових контрактів для такої форми захисту прав у межах підготовки проекту закону «Про підрядні роботи і виробництво у зовнішньоекономічній діяльності» або внесення змін до Закону України «Про концесії».

Відбуватиметься пожвавлення інвестиційної діяльності у спільні підприємства та проекти, зорієнтовані на задоволення попиту на зовнішніх ринках і зростання зайнятості в Україні. Це дозволить активізувати діяльність підприємств із структурної перебудови низки галузей економіки країни та стане засобом подолання вад периферійності національного ринку.

ВИСНОВКИ

Особливістю запропонованих вище управлінських рішень є їхня взаємопов'язаність і непрямий вплив на динамічне вирішення проблеми конвертування зовнішніх чинників у перебудову та розширення внутрішнього ринку. Так, відбудеться опосередкована активізація економічної залежності, де усунення вибіркових преференцій та встановлення обов'язкової біржової торгівлі за оптовими операціями надасть прозорості ринкам і ціноутворенню. Прозорість ціноутворення за умов прискорення товарно-грошового обороту та зростання непрямих інвестицій у спільні виробництва здешевлюватиме вартість кінцевих національних продуктів, що стимулюватиме розширення внутрішнього кінцевого споживання і посилять спроможність експорту несиловинних національних виробників. Поступово на базі нових і здешевлення традиційних продуктів розшириться загальний внутрішній ринок.

У підсумку, буде активовано більшість перерахованих можливостей та попереджено розгортання існуючих загроз. Це сприятиме значній капіталізації вітчизняних підприємств і залученню іноземних інвестицій, зростанню зайнятості населення та податкових відрахувань до державного бюджету. Також це забезпечить гнучкість та інституційну спроможність органів державної влади. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Внутрішній ринок України: теорія та стратегія посткризового розвитку : наук.-метод. розробка / В. Г. Бодров, Н. І. Балдич, В. О. Гусев та ін. ; за заг. ред. В. Г. Бодрова. – К. : НАДУ, 2011.
2. The Global Competitiveness Report 2014 – 2015: Full Data Edition. – Geneva: World Economic Forum, 2014. – P. 355.
3. Механізми поліпшення підприємницького клімату в процесі реалізації економічних реформ в Україні / Я. В. Бережний, О. І. Кілієвич, Д. В. Ляпін, Н. С. Медведкова [та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – С. 5.
4. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський [та ін.] ; за заг. ред. Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2014.
5. За розрахунками ECORYS (2008): Оцінка впливу ЗВТ+ між Україною та ЄС на стабільність торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/249201/Selling2theEU_ukr.pdf
6. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій Німецької консалтингової групи (2011): Кількісна

оцінка можливих варіантів регіональної інтеграції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/Projects/2011/2011_09/Regional_integration_2011_ukr.pdf

7. Хейлієр М. Торгівля з ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю / М. Хейлієр, В. Пятницький. – К. : СТА Economic & Export Analysts, 2013.

8. Механізми поліпшення підприємницького клімату в процесі реалізації економічних реформ в Україні / Я. В. Бережний, О. І. Кілієвич, Д. В. Ляпін, Н. С. Медведкова [та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – С. 58 – 59.

9. Статистика Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/>

10. Бережний Я. В. Щодо стимулювання розвитку підприємництва шляхом удосконалення механізму державних закупівель : аналітична записка / Я. В. Бережний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1287/>

11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики, 2012.

12. Охріменко О. Стратегічні альянси як інструмент міжнародного співробітництва у сфері високих технологій / О. Охріменко, В. Чернюк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2014. – Вип. 1 (10). – С. 5 – 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2014/140oosvt.pdf>

13. Бережний Я. В. Щодо пріоритетів оптимізації політики реформ в Україні в післякризовий період розвитку : аналітична записка / Я. В. Бережний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/888/>

REFERENCES

- Bodrov, V. H. et al. *Vnutrishnii rynek Ukrainy: teoriia ta stratehiia postkryzovoho rozvytku* [The domestic market of Ukraine: theory and post-crisis development strategy]. Kyiv: NADU, 2011.
- Berezhnyi, Ya. V. et al. *Mekhanizmy polipshennia pidpriemnytskoho klimatu v protsesi realizatsii ekonomichnykh reform v Ukraini* [Mechanisms for improving the business climate in the implementation of economic reforms in Ukraine]. Kyiv: NISD, 2013.
- Berezhnyi, Ya. V. "Shchodo stymuliuвання rozvytku pidpriemnytstva shliakhom udoskonalennia mekhanizmu derzhavnykh zakupivel. Analitichna zapyska" [Facilitating the development of entrepreneurship by improving mechanisms of public procurement. Policy Brief]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1287/>
- Berezhnyi, Ya. V. "Shchodo priorytetiv optymizatsii polityky reform v Ukraini v pislakryzoviy period rozvytku. Analitichna zapyska" [As for priorities optimization policy reforms in Ukraine in the post-crisis development. Policy Brief]. <http://www.niss.gov.ua/articles/888/>
- "Kilkisna otsinka mozhlyvykh variantiv rehionalnoi intehratsii Ukrainy" [Quantitative assessment of options for regional integration Ukraine]. *Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii Nimetskoï konsal'tynhovoï hrupy*, 2011.
- Kheilii, M., and Piatnytskyi, V. *Torhivlia z IES v ramkakh pohlyblenoï ta vseosiaznoi uhody pro vilnu torhivliu* [Trade with the EU under a deep and comprehensive free trade agreement]. Kyiv: STA Economic & Export Analysts, 2013.
- Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini* [Research and Innovation in Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky, 2012.
- "Otsinka vplyvu ZVT+ mizh Ukrainoiu ta IES na stabilnist torhivli" [Assessing the impact of the FTA + between Ukraine and the EU Trade Sustainability]. *Za rozrakhunkamy ECORYS*, 2008.
- Okhrimenko, O., and Cherniuk, V. "Stratehichni aliansy iak instrument mizhnarodnoho spivrobitnytstva u sferi vysokykh tekhnolohii" [Strategic alliances as a tool of international cooperation in high technology]. <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2014/140oosvt.pdf>
- "Statystyka Svitovoho banku" [World Bank statistics]. <http://data.worldbank.org/>
- The Global Competitiveness Report 2014 – 2015*. Geneva: World Economic Forum, 2014.
- Zhalilo, Ya. A. et al. *Systemna kryza v Ukraini: peredumovy, ryzyky, shliakhy podolannia* [Systemic crisis in Ukraine: preconditions, risks remedies]. Kyiv: NISD, 2014.

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ МИТНИХ РИЗИКІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ПОДОЛЬЧАК Н. Ю., ТОДОЩУК А. В.

УДК 658.310.9

Подольчак Н. Ю., Тодощук А. В. Оцінювання впливу митних ризиків на діяльність машинобудівних підприємств

Метою статті є аналізування впливу митних ризиків на діяльність машинобудівних підприємств, виявлення основних наслідків впливу підприємницьких митних ризиків у розрізі ресурсного забезпечення діяльності підприємства, а також розроблення моделі для розрахунку рівня впливу на індикатор продуктивності праці менеджерів. Митний ризик ототожнюють із іншими видами ризиків (ризик ЗЕД, ризик ЗЕО, ризик міжнародної торгівлі тощо), також відсутнє чітке розмежування між поняттями «державний митний ризик» і «підприємницький митний ризик», а їх ототожнення призводить до неправильного формування системи заходів уникнення та зниження негативних наслідків дії митних ризиків. Авторами запропоновано розвиток категоріального апарату з чітким виокремленням поняття «підприємницький митний ризик» та його значення в системі ризиків ЗЕД машинобудівного підприємства. Сформовано модель ідентифікації впливу митних ризиків на діяльність працівників підрозділів ЗЕД машинобудівних підприємств шляхом використання статистики Краскала – Уоллеса, що дало змогу виявити існування негативного впливу митних ризиків на продуктивність праці підрозділів ЗЕД, а отже, підтвердити домінування негативної природи виникнення підприємницьких митних ризиків.

Ключові слова: митний ризик, машинобудівні підприємства, вплив митних ризиків.

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Формул:** 1. **Бібл.:** 11.

Подольчак Назар Юрійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри адміністративного та фінансового менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: nazar_podolchak@yahoo.com

Тодощук Андрій Васильович – начальник відділу організації митного контролю, Львівська митниця Державної фіскальної служби (вул. Костюшка, 1, Львів, 79000, Україна)

УДК 658.310.9

UDC 658.310.9

Подольчак Н. Ю., Тодощук А. В. Оценка воздействия таможенных рисков на деятельность машиностроительных предприятий

Целью статьи является анализ влияния таможенных рисков на деятельность машиностроительных предприятий, выявление основных последствий воздействия предпринимательских таможенных рисков в разрезе ресурсного обеспечения деятельности предприятия, а также разработка модели для расчета уровня воздействия на индикатор производительности труда менеджеров. Таможенный риск отождествляют с другими видами рисков (риск внешнеэкономической деятельности, риск внешнеэкономических операций (ВЭД), риск международной торговли и т. д.), также отсутствует четкое разграничение между понятиями «государственный таможенный риск» и «предпринимательский таможенный риск», а их отождествление приводит к неправильному формированию системы мер предотвращения и снижения негативных последствий действия таможенных рисков. Авторами предложено развитие категориального аппарата с четким выделением понятия «предпринимательский таможенный риск» и его значение в системе рисков ВЭД машиностроительного предприятия. Сформирована модель идентификации влияния таможенных рисков на деятельность работников подразделений ВЭД машиностроительных предприятий путем использования статистики Краскала – Уоллеса, что позволило обнаружить существование негативного влияния таможенных рисков на производительность труда подразделений ВЭД, а значит, подтвердить доминирование негативной природы возникновения предпринимательских таможенных рисков.

Ключевые слова: таможенный риск, машиностроительные предприятия, влияние таможенных рисков.

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Формул:** 1. **Библ.:** 11.

Подольчак Назар Юрьевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой административного и финансового менеджмента, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: nazar_podolchak@yahoo.com

Тодощук Андрей Васильевич – начальник отдела организации таможенного контроля, Львовская таможенная Государственной фискальной службы (ул. Костюшка, 1, Львов, 79000, Украина)

Podolchak N. Yu., Todoschuk A. V. Estimating the Impacts of Customs Risks on the Machine-Building Enterprises' Activities

The article is aimed at analysis of impacts of customs risks on activities of machine-building enterprises, identifying the main impacts of the business customs risks in terms of resource supporting the activity of enterprise, as well as elaborating a model for calculating the level of impact on the indicator of managers' labor productivity. Customs risk is identified with other types of risks (risk of foreign trade activities, risk of foreign economic operations (FEA), risk of international trade, etc.), there is no clear distinction between the concepts of «State Customs risk» and «business customs risk», their identification result in an improperly formed system of measures to prevent and reduce the negative impacts of effects of customs risks. The authors propose an elaborated categorical apparatus with a clear allocation of the concept «business customs risk» and its significance in the system of risks related to FEA of machine-building enterprise. A model for identification of customs risks' impacts on the activities of employees of the FEA-divisions at machine-building enterprises by means of Kruskal – Wallis statistics was formed, allowing to detect existent negative impacts of customs risks on the labor productivity of FEA-divisions, and thus confirm the dominance of negative nature in arising of business customs risks.

Key words: customs risk, machine-building enterprises, impacts of customs risks.

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 11.

Podolchak Nazar Yu. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Administrative and Financial Management, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: nazar_podolchak@yahoo.com

Todoschuk Andriy V. – Head of the Department of Customs Control, Lviv State Customs Service of Fiscal (vul. Kostyushka, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

Інтеграція України у світову економіку, активна глобалізація, пришвидшення темпів та обсягів міжнародної торгівлі, зростання рівня світової та національної конкуренції зумовлює збільшення видової кількості

ризиків, зростання їхнього рівня, а також приводить до полівимірних наслідків. При цьому в мапі ризиків сучасного вітчизняного машинобудівного підприємства домінуючого статусу набувають митні ризики, які можуть

завдати значних втрат підприємствам при неадекватному управлінні ними, оскільки більше третини машинобудівної продукції є експортоорієнтованою. Митні ризики в багатьох випадках є причинними, що провокують виникнення інших видів ризиків у діяльності машинобудівних підприємств, часто із модифікованою природою протікання та непередбачуваними наслідками.

Найчастіше митний ризик ототожнюють із ризиком зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), ризиком зовнішньоекономічних операцій, ризиком виходу на зовнішні ринки, ризиком міжнародної торгівлі тощо. Так зокрема, під митними ризиками розуміють втрати, пов'язані з укладенням зовнішньоекономічного договору, способом проведення грошових розрахунків за товари та послуги, перевезенням товару від продавця до покупця, а також способами та формами проведення процедур митного оформлення товару або послуги [1]. При цьому фактично змішуються поняття «ризик ЗЕД» і «митний ризик».

Митний ризик є небезпекою втрати з вини іншого суб'єкта чи контрагента або через зміну політичної, економічної та іншої ситуації в країні партнера [2, с. 159]. У наведеному визначенні скоріше йдеться про міжнародний торговельний ризик, який є значно ширшим поняттям, аніж митний ризик.

Однак ці ризики мають різну природу виникнення, різні чинники творення та фактори впливу, і кардинально різняться напрями та обсяги наслідків від їх дії. Відповідно слід розмежувати гносеологічні особливості кожного з видів ризику для вироблення чіткої методології оцінювання, запобігання, зниження негативних наслідків митних ризиків, а отже, управління ними в діяльності підприємств. Митний ризик для підприємства є лише одним із видів ризиків ЗЕД поряд із ризиками виходу на зовнішні ринки, міжнародним фінансовим ризиком, валютним ризиком, ризиком міжнародного перевезення, ризиком міжнародного постачання, які можуть між собою перетинатися за різними елементами – наслідками, причинами, факторами впливу тощо (рис. 1).

Ще один важливим аспектом у трактуванні поняття «митний ризик» є те, що більшість науковців переконані у виникненні митного ризику виключно у діяльності державних установ, залучених до митного регулювання суб'єктів ЗЕД або держави в цілому [3].

Однак несприятливі наслідки та додаткові можливості при перетині митного кордону можуть виникати не

тільки у митних служб (МС), але й у інших зацікавлених групах, а саме – суб'єкта ЗЕД, перевізника, підприємницьких структур, що надають послуги суб'єктам ЗЕД (митні брокери, агенти, експедитори, страховики, лізингові компанії, обслуговуючі банки, логістичні фірми, власники складів тощо), у територіальних громад, зрештою у суспільства в цілому. Тому слід чітко виокремлювати митні ризики різних суб'єктів ринку, при цьому найзначущими вони будуть у діяльності МС та суб'єктів ЗЕД [4, с. 71 – 72]. Митні ризики суб'єктів ЗЕД зумовлюють різні наслідки і відповідно потребують поділу на окремі ризики, хоча виникають при перетині продукцією або представником підприємства митного кордону (рис. 2).

Важливо зазначити, що навіть у діяльності МС слід виокремлювати митний управлінський ризик (спричинений неадекватністю управлінських рішень державних службовців або несприятливим зовнішнім середовищем, що приводить до надбань або втрат) і митний операційний ризик, який пов'язаний із виконанням безпосередніх функцій митного контролювання та оформлення.

У нашому дослідженні ми аналізували митний ризик з позиції машинобудівних підприємств, тобто підприємницький митний ризик (митний ризик суб'єкта ЗЕД). Виконаний аналіз та дослідження нормативно-правових актів, міжнародного законодавчих актів, наукових праць дало змогу дійти висновку, що *митний ризик суб'єкта ЗЕД – це явище, яке виникає в результаті прийняття управлінських рішень у сфері міжнародної співпраці підприємства при обов'язку перетини митного кордону (об'єктом, суб'єктом або майном суб'єкта) та характеризується відхиленням від певного еталонного значення (цілей, завдань, планів, норм тощо), що зумовлює як позитивні, так і негативні наслідки для різних зацікавлених груп (стейкхолдерів), залучених до процесу ЗЕД.*

Як і будь-які види економічних ризиків у діяльності машинобудівних підприємств, митні ризики спричиняють негативні та позитивні наслідки від їхньої дії. Найчастіше в науковій літературі виокремлюють виключно негативні наслідки [5], тим самим звужуючи саму сферу впливу ризиків та ймовірні наслідки, деформуючи трактування ризику, спотворюючи його видову структуру та латентні зв'язки між ризиками та основними індикаторами діяльності підприємства.

У самій природі ризику закладено дві протилежні функції – стимулююча та дестабілізуюча [6, 7]. Стимулюючий аспект ризику полягає в тому, що він змушує особу, яка приймає рішення, знаходити оптимальні, раціональні способи розвитку ситуації та об'єкта прийняття рішення з досягненням максимальних результатів або мінімізації збитків [8].

І навпаки, дестабілізуюча функція ризику передбачає, що суб'єкт прийняття управлінського рішення втрачає контроль над ситуацією, що призводить до



Рис. 1. Місце митних ризиків серед інших видів ризиків ЗЕД машинобудівних підприємств

Джерело: авторська розробка.

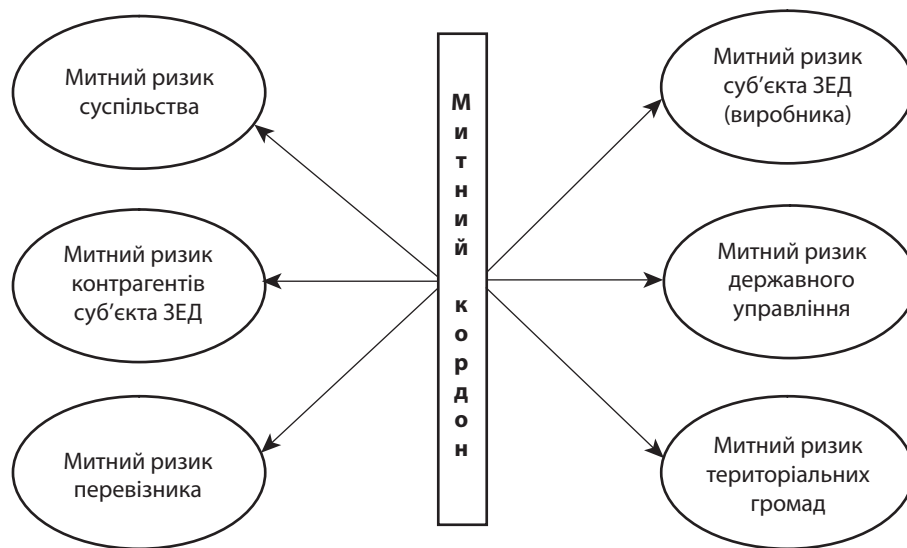


Рис. 2. Види митних ризиків, які виникають внаслідок перетину об'єктом чи суб'єктом митного кордону

Джерело: авторська розробка на основі аналізу джерел [1 – 4].

збільшення негативних наслідків. Ці дві функції можуть переходити одна в одну залежно від психологічної стійкості працівника та інших його професійних якостей, середовища прийняття та реалізації управлінських рішень із рівнем ризику, ефективності дії системи ризик-менеджменту підприємства та тенденцій зовнішнього середовища.

Основними завданнями статті є проаналізувати, як митні ризики впливають на діяльність машинобудівних підприємств, виявити основні наслідки впливу в розрізі ресурсного забезпечення діяльності підприємства, а також розробити модель для розрахунку рівня впливу на індикатор продуктивності праці менеджерів, які працюють у підрозділах ЗЕД машинобудівних підприємств.

Митні ризики можуть як позитивно, так і негативно вплинути на всі без виключення види ресурсів машинобудівного підприємства: матеріальні, трудові, фінансові, інформаційні, енергетичні та інші. При цьому такі наслідки можуть бути прямими та опосередкованими.

Також усі наслідки за фінансовими ресурсами можна поділити на три групи: ті, що приводять до економії ресурсів, втрати ресурсів та додаткових витрат ресурсів. Зокрема додаткові витрати ресурсів виникають через додаткові непередбачені платежі. Наприклад, низка вітчизняних підприємств, у т. ч. і машинобудівних, які мають власний транспорт, з 30 жовтня 2013 р. змушені були понести додаткові непередбачувані платежі при перетині кордону з Російською Федерацією (РФ) у зв'язку зі скасуванням РФ дії книжок міжнародних дорожніх перевезень (МДП) на митниці. Як відомо, книжки МДП гарантують сплату митних платежів та дозволяють перевозити машинобудівну продукцію в опечатаних контейнерах, проходячи прикордонні процедури у спрощеному режимі.

Натомість керівництво РФ вирішило, що замість книжок МДП перевізники повинні будуть надавати інші види забезпечення транзиту – митний супровід, надан-

ня забезпечення сплати мит грошовими коштами, банківською гарантією, порукою або заставою майна, що відповідно істотно збільшить витрати на перевезення продукції вітчизняного машинобудування. Окрім того, внаслідок такого рішення утворилися величезні черги на пропускних пунктах, що призвело ще до додаткових витрат, пов'язаних із невчасним виконанням замовлень та сплатою простою на кордоні транспортних засобів.

Усі можливі наслідки за різними видами ресурсів та в розрізі дисфункціональних і функціональних наслідків зведено в *табл. 1*.

Аналізування практичної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств (ПАТ «Іскра», ТОВ «Робітня», СП «Сферос -Електрон» та ін.), які є активними учасниками ЗЕД, показав, що позитивні наслідки від дії митних ризиків часто є непомітними для керівників підприємства, а відзначаються негативні, оскільки вони вимагають вживання негайних заходів для покриття збитків, уникнення втрат тощо. Тому в практичній діяльності домінують митні ризики з негативними наслідками, і підприємствам, насамперед, слід розвивати методології та інструментарій уникнення та зниження негативних наслідків від дії митних ризиків.

Загалом низка науковців, заангажованих у дослідження ризик-менеджменту, намагались виявити залежності між ризиками та іншими важливими чинниками та елементами діяльності підприємств. Так, зокрема, англійський вчений Л. Рейнвотер (*L. Rainwater*) доводить, що між ризиком поведінки працівника (насамперед, це помилкові управлінські рішення, які спричиняють низку негативних наслідків), який є причинним у виникненні більшості інших економічних ризиків, та трудомісткістю виконаної працівником роботи є прямий зв'язок (чим більша трудомісткість, тим вищий рівень ризику поведінки працівника, і навпаки, низька трудомісткість робіт зумовлює низьку ймовірність виникнення ризиків поведінки) [9, с. 3]. Загалом такий ефект можливий, особливо в динамічному середовищі,

Наслідки дії митних ризиків у діяльності машинобудівних підприємств

Ресурси	Негативні наслідки	Позитивні наслідки
Фінансові	Додаткові непередбачені платежі; прямі втрати грошових коштів; недоотримання коштів; втрати через негативні зовнішні тенденції; зниження фінансової незалежності; погіршення ліквідності та фінансової стійкості підприємства; хабарництво	Економія фінансових ресурсів; удосконалення структури фінансових ресурсів; здешевлення фінансових ресурсів для підприємства; збалансування фінансових витрат у системі постачання продукції та проходження митного контролю
Матеріальні	Втрата матеріалів в різних обсягах; втрата властивостей матеріалів, необхідних для виготовлення якісної машинобудівної продукції; зміна ціни на матеріали за час проходження митного контролю і відповідно втрата конкурентоспроможності продукції за ціною; додаткові витрати матеріалів у зв'язку з бюрократичними процедурами	Зменшення необхідних матеріальних резервів; здороження матеріалів за час проходження митного контролю; зниження матеріаломісткості виробництва продукції; розширення вузьких місць у постачанні основних матеріалів для виробництва продукції
Людські	Зниження продуктивності праці; погіршення соціально-психологічного клімату; виникнення дисфункціональних конфліктів; зростання плинності кадрів; порушення трудової дисципліни; опортуністична поведінка персоналу; зростання інтенсивності праці та «згорання» на робочому місці, трудоголізм із негативними наслідками; зниження мотивованості персоналу	Підвищення продуктивності праці; зниження професійного травматизму та летальних випадків; зниження гендерної асиметрії; зростання довіри персоналу до керівників та посилення лідерства; зростання стресостійкості роботи персоналу ЗЕД; зростання функціональних конфліктів; реалізація потенціалу працівника
Інформаційні	Погіршення репутації машинобудівного підприємства; втрати певного обсягу комерційної інформації; інформаційна асиметрія між конкурентами або між органами МС та підприємствами	Додаткова інформація для прийняття управлінських рішень; підвищення ефективності інформаційного забезпечення; створення нових каналів отримання інформації
Енергетичні	Зростання енергомісткості продукції; додаткові витрати енергоресурсів; розкрадання енергоресурсів на пропусковому пункті	Спрощення доступу до енергоресурсного забезпечення виробництва машинобудівної продукції

Джерело: авторська розробка сформована на основі аналізу практичної діяльності машинобудівних підприємств.

коли часто змінюються нормативно-правові акти щодо перетину кордону, самі митні процедури та форми митного контролю, супровідні документи тощо.

На противагу таким дослідженням існує крива досвіду, яка доводить, що зі збільшенням обсягів однорідної роботи продуктивність праці на одного працівника зростає на 20 – 30%. Крива досвіду набуває характерної для себе форми у зв'язку з процесом навчання працівників (набуття досвіду при виконанні типових, повторюваних завдань), які залучені до процесів, що кількісно зростають. Зокрема, у результаті емпіричних досліджень доведено, що при багатократному виконанні завдань витрати, що повторюються, знижуються, оскільки співробітники набувають навиків виконання цих завдань. Ефект процесу навчання вперше було ідентифіковано при дослідженні адміністративного управління в авіабудівній промисловості США [10, с. 112 – 113]. При цьому в подальших дослідженнях виявилось, що крива досвіду виконується найчастіше у матеріаломісткому виробництві, отже можна припустити, що типовий зв'язок кривої досвіду виникає у всіх процесах управління та виробництва в машинобудуванні.

Отже, враховуючи наведені вище дослідження щодо наслідків впливу економічних ризиків на діяльність машинобудівних підприємств, пропонуємо гіпотезу: *для підприємств, у діяльності яких виникає більше митних ризиків із переважанням негативних наслідків, – ефективність роботи підрозділу ЗЕД, а саме: продуктивність праці персоналу знижується.*

Тому для аналізу виконано фотографії робочого часу для працівників підрозділів, зайнятих у ЗЕД машинобудівних підприємств, шляхом виявленої кількості невиконаних завдань та цілей протягом місяця працівниками та керівниками підрозділів ЗЕД за умов високого, середнього та низького рівня митних ризиків (табл. 2). Періоди, протягом яких існували різні рівні митних ризиків, визначали самі керівники підприємства та працівники відділу ЗЕД.

Серед основних невиконаних завдань або не досягнутих цілей у діяльності машинобудівних були: невчасні постачання споживачам, невчасне обробка замовлень, помилки в супроводжуваних документах, помилки логістичного та транспортного забезпечення в процесі доставки продукції та навантажувально-розвантажувальних робіт, невчасне інформування партнерів по виконанню

Вплив рівня митного ризику на продуктивність праці працівників підрозділів ЗЕД

Рівень митного ризику	Кількість невиконаних завдань або недосягнутих цілей																							
	СП «Сферос-Електрон»						ТОВ «Робітня»						ТзОВ «ОДВ-Електрик»						ТзОВ «Електроконтакт-Україна»					
Високий	5	4	3	4	2	4	6	7	4	3	3	5	2	4	5	4	5	6	6	5	5	4	4	6
Середній	3	3	4	3	3	3	2	3	4	3	3	2	3	4	4	5	3	2	3	2	3	2	2	3
Низький	2	1	0	0	1	1	1	0	0	1	2	2	2	0	1	1	1	2	2	1	2	2	2	3

Джерело: розраховано авторами за результатами спостереження та аналізування роботи підрозділів ЗЕД машинобудівних підприємств.

певного завдання або контракту, неправильно подані прогнозні надходження податків до МС, відсутність підготовки супроводжуючих осіб тощо.

Дослідження практичного розв'язання такого завдання показав, що оптимальним інструментарієм перевірки гіпотези є критерій Краскела – Уоллеса з позицій адекватності отриманих результатів та простоти використання у практичній діяльності машинобудівного підприємства. Так, критерій Краскела – Уоллеса призначений для порівняння рівня досліджуваної ознаки в трьох і більше вибірках, тобто можна ідентифікувати вплив низки чинників на результуючі показники.

Загалом критерій Краскела – Уоллеса ранговий і є модифікацією критерію Манна – Уїтні на випадок багатьох вибірок. Сам критерій Краскела – Уоллеса розраховується за формулою [11]:

$$H = \frac{12}{N(N+1)} \sum_{i=1}^k \frac{T_i^2}{n_i} - 3(N+1), \quad (1)$$

де n_i ($i = 1, \bar{k}$) – обсяг кожної з k вибірок;

T_i – її рангова сума;

N – сукупна кількість спостережень.

Для безпосереднього розрахунку критерію використано статистичний пакет обробки даних Statistica 6.0, критерій Краскела – Уоллеса разом з медіанним тестом у субмодулі *Comparing multiple independent Samples (groups)* модуля *Nonparametrics*.

Сформуємо гіпотези для конкретного випадку:

H_0 : рівень митного ризику не впливає на продуктивність праці працівників підрозділів ЗЕД.

H_1 : існує тенденція до зниження продуктивності праці працівників підрозділів ЗЕД із зростанням рівня митних ризиків.

Далі використаємо Statistica 6.0, попередньо ввівши такі позначення: високий рівень ризику – V , середній рівень ризику – S , низький рівень ризику – N . Отримані розрахункові значення наведено в *табл. 3*.

Статистика Краскела – Уоллеса $H = 4,375$ має рівень значущості $p = 0,1121$, що свідчить про істотну відмінність між рівнями досліджуваної ознаки в кожній з груп. Далі розраховано медіанний тест, який показує наявність або відсутність зв'язків між митними підприємницькими ризиками та зміною продуктивності праці в підрозділах ЗЕД машинобудівних підприємств (*табл. 4*).

Наявність тенденції до зниження рівня продуктивності праці підрозділів ЗЕД вітчизняних машинобудівних підприємств зі зростанням рівня митних ризиків підтверджується медіанним тестом ($\chi^2 = 8,36$, $p = 0,015$),

яким порівнюється розбиття кожної з груп медіаною об'єднаної вибірки. Візуально тенденція зниження продуктивності праці зі зростанням рівня митних ризиків відслідковується на графіку, представленим на *рис. 3*.

Таблиця 3

Оціночні показники впливу митного ризику на продуктивність праці працівників підрозділів ЗЕД

Групи ризиків	Код групи	Кількість оціночних даних	Загальна сума значень
Група 1 (V)	1	24	106
Група 2 (S)	2	24	72
Група 3 (N)	3	24	30
Kruskal – Wallis test: $H(2, N = 15) = 4,375000$ $p = ,1122$			

Джерело: розраховано авторами.

Таблиця 4

Значення медіан для різних рівнів митних ризиків

	Група 1	Група 2	Група 3	Сума
≤ Медіани	2	5	7	14
Очікувані значення	1,866667	4,666667	7,466667	
Отримані	0,133333	0,333333	-0,466667	
> Медіани	0	0	1	1
Очікувані значення	0,133333	0,333333	0,533333	
Отримані	-0,133333	-0,333333	0,466667	
Сума	2	5	8	15
Chi-Square = ,9375000, df = 2, p = ,6258				

Джерело: розраховано авторами.

ВИСНОВКИ

Отже, дослідження впливу рівня підприємницького митного ризику на продуктивність праці працівників підрозділів ЗЕД підприємства дало змогу дійти висновку, що нульова гіпотеза повинна бути відхилена, приймаємо гіпотезу H_1 . Застосування методу Краскела – Уоллеса дозволило виявити зв'язок між виникненням митних ризиків та продуктивністю праці підрозділів ЗЕД вітчизняних машинобудівних підприємств, а саме: високий рівень митних ризиків негативно впливає на продуктивність праці підрозділів ЗЕД і вимагає вживання заходів для їх уникнення та компенсування негативного впливу на трудові ресурси підприємств, і нава-

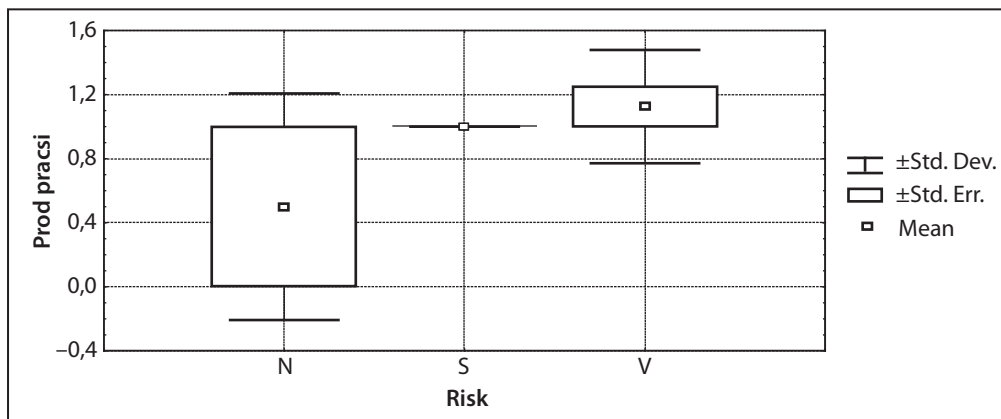


Рис. 3. Залежність між рівнем підприємницьким митним ризиком та продуктивністю праці працівників підрозділів підприємства

Джерело: розраховано авторами.

ки – низький рівень митного ризику чинить позитивний вплив на ефективність ЗЕД.

Подальші дослідження слід спрямувати на розвиток методів оцінювання рівня підприємницьких митних ризиків та формування заходів для уникнення та зниження негативних наслідків від дії цих ризиків у діяльності машинобудівних підприємств. Особливої уваги потребує розвиток механізмів співпраці МС і підприємницьких структур з метою зниження рівня митних ризиків. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Рум'янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність / А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцева. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 377 с.
2. Борисенко О. П. Удосконалення державних механізмів управління митними ризиками при реалізації зовнішньоекономічної політики / О. П. Борисенко // Науковці праці. Державне управління. – Випуск 190, Том 202. – 2012. – С. 158 – 162.
3. Бойко А. Митні ризики та ризики в управлінні системою державної митної служби України: сутність та співвідношення / А. Бойко, Г. Кулик, А. Каульбарс, П. Пашко // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2012. – Вип. 4 (15). – С. 167 – 174.
4. Морозова О. А. Развитие методического обеспечения системы управления таможенными рисками : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / О. А. Морозова. – М., 2007. – 197 с.
5. Макаренко И. О. Учет факторов экономического риска при принятии решений на предприятии / И. О. Макаренко // Актуальные проблемы экономики. – 2007. – № 1. – С. 69 – 75.
6. Матвіїшин В. Є. Методичні положення з кількісного аналізування ризиків енергоресурсів підприємства / В. Є. Матвіїшин // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. – Львів : НУ «Львівська політехніка». – 2010. – № 682. – С. 76 – 80.
7. Бенднарська О. Р. Врахування взаємопов'язаності та впливу ризиків у процесі планування діяльності машинобудівного підприємства / О. Р. Бенднарська // «Вчені записки» Університету економіки та права «КРОК». – Вип. 18. – Т. 2. – К., 2008. – С. 19 – 26.
8. Матвіїшин В. Є. Підходи до ідентифікування ризиків енергоресурсів машинобудівного підприємства / В. Є. Матвіїшин // Проблеми економіки та управління. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка». – 2010. – № 668. – С. 329 – 346.
9. Rainwater L. Risk Professional / L. Rainwater. – London, 1993. – 274 p.
10. Шапошник Ю. О. Стратегічне планування витрат підприємства за використанням моделі «крива досвіду» / Ю. О. Шапошник // Управління розвитком. – 2012. – № 13. – С. 112 – 115.

11. Бабенко В. В. Основи теорії ймовірностей і статистичні методи обробки даних у психологічних і педагогічних експериментах / В. В. Бабенко. – Львів : Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2009. – 168 с.

REFERENCES

- Borysenko, O. P. "Udoskonalennia derzhavnykh mekhanizmiv upravlinnia mytnymy ryzykamy pry realizatsii zovnishnyoekonomichnoi polityky" [Improving public management mechanisms customs risks in implementing foreign policy]. *Naukovtsi pratsi. Derzhavne upravlinnia*, vol. 202, no. 190 (2012): 158-162.
- Boiko, A. et al. "Mytni ryzyky ta ryzyky v upravlinni systemoiu derzhavnoi mytnoi sluzhby Ukrainy: sutnist ta spivvidnoshennia" [Custom risks and risk management system in the State Customs Service of Ukraine: the nature and value]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*, no. 4 (15) (2012): 167-174.
- Bendnarska, O. R. "Vrakhuvannia vzaiemopov'iazanosti ta vplyvu ryzykiv u protsesi planuvannia diialnosti mashynobudivnoho pidpriemstva" [Taking into account the interconnectedness and risk exposure in the planning of engineering enterprise]. *Vcheni zapysky Universytetu ekonomiky ta prava «KROK»*, vol. 2, no. 18 (2008): 19-26.
- Babenko, V. V. *Osnovy teorii imovirnostei i statystychni metody obrobky danykh u psykholohichnykh i pedahohichnykh eksperymentakh* [Fundamentals of probability theory and statistical methods of data processing in psychological and pedagogical experiments]. Lviv: VTS LNU imeni Ivana Franka, 2009.
- Makarenko, I. O. "Uchet faktorov ekonomicheskogo riska pri pryniatyty reshenii na predpriatii" [Managing the economic risk in decision-making across the enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (2007): 69-75.
- Matviishyn, V. Ye. "Metodychni polozhennia z kilkisnoho analizuvannia ryzykiv enerhoresursiv pidpriemstva" [Methodical provision of quantitative risk analysis of energy companies]. *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia ta problemy rozvytku*, no. 682 (2010): 76-80.
- Morozova, O. A. "Razvitie metodicheskogo obespecheniia systemy upravleniia tamozhennymi riskami" [Development of methodological support customs risk management system]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00. 05*, 2007.
- Rainwater, L. *Risk Professional*. London, 1993.
- Rum'iantsev, A. P., and Rum'iantseva, N. S. *Zovnishnyoekonomichna diialnist* [Foreign economic activity]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2004.
- Shaposhnyk, Yu. O. "Stratehichne planuvannia vytrat pidpriemstva z vykorystanniam modeli "kryva dosvidu"" [Strategic planning cost the company using the model "experience curve"]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 13 (2012): 112-115.

ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ З КОГНІТИВНО-ІНФОРМАЦІЙНИМИ ЯКОСТЯМИ: ЕНДОГЕННИЙ ТА ЕКЗОГЕННИЙ РЕСУРСИ

© 2015 ШКАРЛЕТ С. М., ХОЛЯВКО Н. І.

УДК 330.101

Шкарлет С. М., Холявко Н. І. Трансформація національної економічної системи з когнітивно-інформаційними якостями: ендогенний та екзогенний ресурси

У контексті розв'язання проблем щодо розбудови в державі економіки інформаційного типу необхідним стає формування оптимізаційного комплексу засобів, методів та інструментарію процесно-замкненого управління задля забезпечення надійності функціонування національної економічної системи з усуненням деструктивних факторів впливу на процеси державотворення в умовах ресурсних обмежень і загроз суспільно-політичному устрою України. Досліджено науково-прикладні засади трансформації національної економічної системи. У статті обґрунтовано науковий пріоритет щодо розробки адекватних модельних вирішень і використання системно-універсальної технології стратегування когнітивно-інформаційного типу. Авторами зроблено наголос на ідентифікації зовнішніх та внутрішніх ресурсів трансформації національної економічної системи з когнітивно-інформаційними якостями.

Ключові слова: інформаційна економіка, ендогенний та екзогенний ресурси, економічна система з когнітивно-інформаційними якостями.

Табл.: 2. **Бібл.:** 17.

Шкарлет Сергій Миколайович – доктор економічних наук, професор, ректор Чернігівського національного технологічного університету (вул. Шевченка, 95, Чернігів, 14027, Україна)

E-mail: rector@stu.cn.ua

Холявко Наталія Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії, Навчально-науковий інститут економіки Чернігівського національного технологічного університету (вул. Стрелецька, 1, Чернігів, 14034, Україна)

E-mail: natasha290186@rambler.ru

УДК 330.101

Шкарлет С. М., Холявко Н. І. Трансформація національної економічної системи з когнітивно-інформаційними якостями: ендогенний та екзогенний ресурси

В контексте решения проблем построения в государстве экономики информационного типа необходимым становится формирование оптимизационного комплекса средств, методов и инструментария процессно-замкнутого управления для обеспечения надежности функционирования национальной экономической системы с устранением деструктивных факторов влияния на процессы государственного строительства в условиях ресурсных ограничений и угроз общественно-политическому устройству Украины. Исследованы научно-прикладные основы трансформации национальной экономической системы. В статье обоснован научный приоритет относительно разработки адекватных модельных решений и использования системно-универсальной технологии стратегирования когнитивно-информационного типа. Авторами сделан акцент на идентификации внешних и внутренних ресурсов трансформации национальной экономической системы с когнитивно-информационными качествами.

Ключевые слова: информационная экономика, эндогенный и экзогенный ресурсы, экономическая система с когнитивно-информационными качествами.

Табл.: 2. **Библ.:** 17.

Шкарлет Сергей Николаевич – доктор экономических наук, профессор, ректор Черниговского национального технологического университета (ул. Шевченко, 95, Чернигов, 14027, Украина)

E-mail: rector@stu.cn.ua

Холявко Наталья Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории, Учебно-научный институт экономики Черниговского национального технологического университета (ул. Стрелецкая, 1, Чернигов, 14034, Украина)

E-mail: natasha290186@rambler.ru

UDC 330.101

Shkarlet S. M., Holiavko N. I. Transformation of the National Economic System with the Cognitive-Informational Features: Endogenous and Exogenous Resources

In the context of solving challenges of building the economy of information type in the state is necessary to form the optimization complex of the means, methods and tools for process-closed control to ensure the safety of function of the national economic system with elimination of destructive factors of influence on processes of state-building in the context of resource constraints and threats to socio-political arrangements in Ukraine. Scientific and practical basis for transformation of the national economic system are researched. In the article, scientific priority as to elaborating the adequate modeling solutions and the use of system-universal technologies of the cognitive-informational strategizing is substantiated. The authors have accentuated the identification of internal and external resources of transformation of the national economic system with the cognitive-informational features.

Key words: information economics, endogenous and exogenous resources, economic system with the cognitive-informational features.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 17.

Shkarlet Serhiy M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Rector of the Chernihiv National Technological University (vul. Shevchenka, 95, Chernihiv, 14027, Ukraine)

E-mail: rector@stu.cn.ua

Holiavko Nataly I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory, Scientific-Educational Institute of Economics of Chernihiv National Technological University (vul. Streletska, 1, Chernihiv, 14034, Ukraine)

E-mail: natasha290186@rambler.ru

В умовах глобалізації необхідним є дотримання рівноваги між управлінськими функціями держави, темпами розвитку національної економіки, громадянським суспільством і процесом його демократизації [1, с. 90 – 95]. Останній передбачає ефективне делегування повноважень регіональним соціально-економічним системам, запровадження альтернативних демократичних процедур, економічне співробітництво

різних рівнів управління та політичних еліт і зацікавлених груп, виховання українського соціуму з високими культурними і громадянськими ознаками загальноекономічного зростання.

Із вищевикладеного випливає, що в сучасних умовах реалізації інтеграційного вибору держави, при перманентному нарощенні загроз і ризиків, демократизація суспільства не приведе до суттєвих змін у людському

житті, якщо якість виконання суб'єктами державного управління не стане головною і вищою метою національних економічних інтересів. Тому обґрунтовано є необхідність формування нового як регіонального та національного, так і міжнародного порядку реалізації простору цільових функціоналів процесно-замкненого управління у сфері забезпечення надійності функціонування та достатнього рівня економічної безпеки, що поєднує: а) зусилля урядових структур і глобального громадянського суспільства; б) поглиблення демократії та захисту прав людини і загальнолюдських цінностей, що дозволить перетворити систему управління в умовах глобалізації на раціональний комплекс норм, інститутів і практик, які визначають межі допустимої поведінки організації і компаній на глобальному, регіональному та національному рівнях.

Перш за все, це стосується організації діяльності на території України транснаціональних компаній, які суттєво зменшили монополію нашої держави на прийняття рішень і виконання владних функцій, а також на використання традиційних інструментів макроекономічного регулювання (митні збори, експортні субсидії, валютний курс, ставка рефінансування тощо). При цьому, в умовах жорсткої конкуренції між країнами за доступ до природно-ресурсного потенціалу та прями іноземні інвестиції, відбувається інтернаціоналізація таких сфер національно-державної компетенції, як податкова, технологічна і соціально-економічна політика, енергетика, законодавство, освіта, професійна підготовка і перепідготовка управлінських кадрів тощо. Поряд із цим, безсистемність і різноманітність суспільно-політичних трансформацій, конфліктогенність яких генерується національною політичною елітою за підтримки мас-медіа, особливої актуальності стосовно розв'язання проблем у сфері забезпечення результативності управління процесами формування потенціалу сталого розвитку набуває вирішення науково-прикладних завдань щодо розроблення і запровадження у практику дієвих технологій задля елімінації деструктивних зовнішньоекономічних і суспільно-політичних потенційно-факторних детермінант.

Науковому осмисленню складної, об'ємної та багатоаспектної проблеми з'ясування своєрідності руху процесів управління потенціалом сталого розвитку із урахуванням детермінант глобалістичної трансформації вихідних положень економіки та управління національним господарством присвячено праці українських та іноземних учених-економістів [6 – 10]. Однак недостатньо вивченими залишилися питання щодо формування дієвої технології управління потенціалом сталого розвитку в умовах перманентного нарощення глобалізаційних загроз і суспільно-політичних ризиків в Україні.

У контексті розв'язання проблем щодо розбудови в державі економіки інформаційного типу необхідним стає формування оптимізаційного комплексу засобів, методів та інструментарію процесно-замкненого управління задля забезпечення надійності функціонування національної економічної системи з усуненням деструктивних факторів впливу на процеси державотворен-

ня в умовах ресурсних обмежень і загроз суспільно-політичному устрою України.

За доцільне вважаємо встановити особливості впливу глобального економічного простору та політичних детермінант, які мають місце наразі у територіальному просторі нашої держави, на кількісно-якісні й структурно-функціональні трансформації в межах національної економічної системи. Оскільки, як відомо зі свідчень, приведених у наукових джерелах [8; 9], у межах національної економічної системи маємо умови, коли на очах нашого покоління, яке звикло до єдиних позицій щодо адекватного реагування світового співтовариства на процеси демократизації, інтеграції та управління соціально-економічними трансформаціями, відбулася зміна їхнього трактування у «лозунгові політичні гасла» при відмові від провадження цивілізаційного поступу суспільства до розбудови когнітивно-інформаційного типу економіки.

Наслідком нагромадження де-еволюційних явищ і небезпечних суспільно-політичних процесів є руйнування норм сучасного державотворення; нагромадження ролі адміністративно-силових акцій із «компенсації загального стану недосконалої функціонування держави»; неозброєність і відкритість світогосподарської системи до об'єктивного/опосередкованого впливу геополітичних блоків (імперій нового типу, які є носіями «сумнівного суверенітету» держав і наддержавних об'єднань, федерацій, спілільот тощо). Зазначимо, що задля визначення пріоритетних для України об'єктів локалізації зусиль у контексті формування, нарощення та раціоналізації використання потенціалу сталого розвитку України слід урахувати: по-перше, магістральні тенденції сучасної еволюційної трансформації економічної системи світу нової системної якості; по-друге, досвід використання певної природи управлінських засобів задля освоєння/реалізації державою свого геополітичного і економічного потенціалу в контексті забезпечення гідного місця в системі міжнародних відносин.

Репрезентуючи сформульовані авторами наукової праці [5] базові, тобто чотири концептуальні (ключові) підходи, так звані фундаментальні транснаціональні вектори, що представляють найвагоміший вплив на розвиток національної економічної системи (і, відповідно, генерування в її межах когнітивно-інформаційних ознак до сталого розвитку), існування яких обумовлено/погоджено опосередкованою домовленістю між суб'єктами трьох центрів «наддержавного коригування», визнаємо їх як глобальні простори (*табл. 1*) міжнародного потужного регулювання соціально-економічних, виробничо-господарських, техніко-технологічних, організаційно-економічних, когнітивно-інформаційних, енергоекономічних і зовнішньоекономічних процесів.

Наразі, адаптацію управлінського інструментарію цілеорієнтованого розвитку національної економіки до сучасних реалій можна визначити лише як часткову реалізацію національних економічних інтересів. Визнаємо, що реформи в енергетичній і економічній сферах держави, які були започатковані у 2005 – 2014 рр., не убезпечують їхню результативність, а успіхи українських

Обґрунтування сутності та змісту глобалізаційних просторів міжнародного регулювання соціально-економічних, суспільно-політичних і зовнішньоекономічних процесів

Площини репрезентації структурно-динамічних зрушень	Трактування глобальної площини імовірного розвитку економічних, техніко-технологічних, організаційно-економічних, когнітивно-інформаційних подій із точки зору забезпечення достатнього рівня національної безпеки (а в її межах інформаційної)
I – глобальної ядерної безпеки	<p>Є сформований геополітичний простір убезпечення ядерної безпеки, що виник у ХХ ст. у відповідь на інтенсифікацію ядерних приготувань певної низки «самодостатніх» держав. Підтвердимо й таке, що у зв'язку з підтриманням неядерного статусу: інкорпорація України до цієї компоненти втрачена без вороття і наразі лишається лише примарна імовірність приєднання до процесів нарощення цього потенціалу, які генеруються іншими суверенними державами.</p> <p>При цьому, ілюзія «гарантів» безпеки має свій очевидний приклад, що стосується анексії АР Крим Росією у 2014 р. і генерування сепаратистських настроїв та поширення «федералістичних» настроїв у Донецькій, Харківській, Луганській, Запорізькій, Херсонській та інших регіонах України (2014 р.). Звідси, підтвердимо, що пріоритетним напрямом регенерації національної промисловості є концентрація зусиль на розбудові важкого машинобудування, енергетичного машинобудування та авіа-, автомобіле-, приладо- і судно-будівельних підприємств, електроніки та космічного ракетного комплексу і, відповідно, галузей оборонно-промислового комплексу.</p> <p>Тобто, можна визнати подальше нарощення обсягів випуску промислової продукції та технологічної модернізації основних виробничих засобів задля становлення військово-транспортної авіації; ракетного озброєння авіаційної та бронетанкової техніки; високоточного озброєння; танків та броньованих машин; радіолокаційних станцій, систем супутникової навігації та електронної протидії; боєприпасів; танкового та авіаційного двигунобудування; військових кораблів та патрульних катерів</p>
II – економічний	<p>До нього слід віднести глобальну сферу діяльності транснаціональних корпорацій, фінансово-економічні, енергетичні, інформаційні, кадрові та інші, можливості яких у багатьох випадках суттєво перевищують ресурсну і географічну конкурентоспроможність більшості суверенних держав світу. З огляду на зазначене та визнані науковою спільнотою пріоритети щодо розвитку ключових технологій виробництва і генерування енергії в контексті розбудови інноваційних ознак у межах енергетичного комплексу держави, вважаємо, що є нагальна необхідність локалізації зусиль в Україні на таких напрямках розбудови та запровадження у практику господарювання: високотехнологічні атомні та вітрові електростанції, вугільні установки із надкритичними параметрами пару; парогазові електростанції із внутрішньоцикловою газифікацією вугілля та з газифікацією біомаси; теплові насоси нового покоління та перетворювачі сонячної енергії в електричну; концентратори сонячної енергії та уловлювання і поховання CO₂ на теплових електростанціях і теплоенергетичних центральях</p>
III – антитерористичний	<p>Сформовано після трагічних подій у США 11.09.2001 р. (відповідно, потребує реалізації цільових програм за першими двома глобальними пріоритетами)</p>
IV – глобальний простір політичного протистояння	<p>Використовує власні критерії впливовості, концентрації ресурсів, широкої компетенції та інституційного розвитку, утворюють декілька міждержавних організацій. До них належать: ООН, НАТО, Велика вісімка (G-8, кількість держав, що входять до її складу, імовірно, у найближчому періоді буде змінено), і, відповідно, дозовано – Євросоюз (його суспільно-політичний вплив за межами Європи не є суттєвим).</p> <p>Урахування загроз, які генеруються цим системоутворюючим фактором, передбачає потребу щодо суттєвого коригування когнітивно-інформаційної діяльності в Україні та реалізації економічної політики у сфері нарощення інтелектуального капіталу тощо</p>

Джерело: узагальнено за використання [5].

корелянтів, що мали місце у глобальних політичних масштабах (підтримка режимів антитерору та нерозповсюдження ядерної зброї), щодо українських реалій – не є визначальними.

Щодо врегулювання периферійних, локальних і регіональних соціально-економічних конфліктів та підвищення рівня енергетичної безпеки (у т. ч. й інформаційної безпеки держав), то жоден із використовуваних управлінських засобів не дозволив отримати позитивного ефекту. Відтак, вважаємо, що, починаючи з лютого 2014 р. і до цього часу, суто економічні, соціальні, екологічні та енергетичні аспекти управлінської діяльності поповнились і системними проблемами, які обумовлені нарощенням об'єктивних військово-політичних загроз і

ризиків як ендегенної, так і екзогенної природи. Оскільки «провідні держави» світу:

1) розглядають наразі «миробудівництво» та його реформування як головний напрям координації власних технологічних і економічних зусиль. При цьому, глави найбільш впливових державних утворень виробляють (практикують) «узгоджені» підходи стосовно запобігання (усунення від залучення до процесів розв'язання соціально-економічних проблем незалежних/суверенних країн і, більшою мірою, діяльність спрямовується у напрямі вирішення на власну користь) конфліктів, дестабілізації та «м'якого» приєднання (інкорпорації, захоплення, анексії тощо) до своїх територій постконфліктних зон;

2) маючи чималі фінансові, матеріальні, військові, кадрові, інформаційні та іншої природи резерви й ресурси, «не поспішають» взяти на себе тягар (реальна інкорпорація до конфліктогенного середовища та втручання) чи відповідальність за розв'язання серйозних глобальних фінансово-економічних криз чи соціально-економічних проблем;

3) у своєму внутрішньополітичному середовищі мають і свої істотні суперечності, які суттєво загострюються після військово-економічних подій, що розгорталися на Північному Кавказі та в Криму.

Тому наведені трактування і не дозволяють сприймати будь-які завірення про імовірнісну когнітивно-інформаційну чи фінансову підтримку загальноекономічного розвитку (нашої держави чи країн, які знаходять у скрутних умовах) як об'єктивну й універсальну силу, реально спроможну забезпечити стабільність, збалансованість та загальноекономічне прискорення на локальній території (і навіть як генератор «демократизації» світового розвитку чи спрямування глобальних тенденцій до формування ознак до сталого розвитку світу в цілому).

Таким чином, як і українська, так і планетарна економічна стабільність (похідними від якої є: передбачуваність, прозорість, прогнозованість світових суспільно-економічних трансформацій) залишається лише абстрактним побажанням, суверенні держави, а в їхніх межах недержавні соціально-економічні та політичні актори й суб'єкти господарювання, у своїй діяльності щодо визначення національних економічних пріоритетів, напрямів соціально-економічного розвитку чи локалізації зусиль із формування масштабів розвиненості потенціалу сталого розвитку мають враховувати нагальну потребу в захисті власних економічних і державотворчих досягнень. Оскільки наразі має місце об'єктивна імовірність появи на світовій мапі нових складноорганізованих державних утворень, чинниками «народження» яких у більшості випадків є військово-силові акції різної якості.

Фахівцям, які опікуються питаннями забезпечення енергетичної та економічної безпеки нашої держави, слід враховувати такий факт: урізноманітнення світової політичної карти новими державними утвореннями відбувається на тлі подальшого нарощування військових бюджетів практично усіма країнами світу. Відтак, інтенсифікація процесів у напрямі модернізації економіки та набуття нею інформаційних ознак, реструктуризації національного господарства та форсованого розвитку національного оборонного комплексу виходить на перший план у сфері забезпечення як сталого розвитку держави, так і державності в Україні у цілому.

Поряд із вказаним вище можна засвідчити, що Європейський Союз, досягнувши очевидних успіхів у формуванні принципово нової моделі розбудови міждержавних економічних відносин, вступив у більш складний період власного розвитку. Інтеграційні процеси в ЄС подолали загрозливі наслідки двох світових війн та створили нову економічну культуру в межах реального сектора економіки, що сформовано з дієздатних промислових комплексів (більшою мірою, трансна-

ціональних компаній), до яких інкорпоровано різні види економічної діяльності декількох суверенних держав. Разом із тим, спостерігається неготовність країн Євро-союзу виробити узгоджену зовнішню економічну політику, оскільки наразі існують відмінні бачення суб'єктів державного управління щодо реалізації економічних пріоритетів у сфері забезпечення економічної безпеки. Поряд із цим, слід вказати і на те, що даються взнаки відсутність спільної Європейської Конституції та невідзначеність стосовно пріоритетів розбудови саме реального сектора економіки ЄС наукоємного типу, які посилились після прийняття десяти нових членів (визнаємо, що не всі з них повною мірою відповідають критеріям членства у цій спільноті).

Першим чином підсумовуючи вищенаведені викладки, підтвердимо таке: загальна дестабілізація системи міжнародних економічних (і, відповідно, політичних) відносин пов'язана, більшою мірою, з усталеним формуванням «гаслового чинника» визнання/невизнання нових державних утворень як суверенних суб'єктів, що обумовлює високий рівень дестабілізації цілих макро-регіонів. При цьому, вагомим коригуючим фактором дерегулювання процесів у сфері управління формуванням, нарощенням та раціоналізацією використання потенціалу сталого розвитку України в контексті реалізації її інтеграційного вибору стала триада потенційно-факторних детермінант, які у своїй сукупності обумовлюють суттєве зниження рівня національної безпеки. А саме:

а) посилився економічний паритет (суб'єктивне побажання суб'єктів управління наддержавних утворень) застосування військової сили задля розв'язання економічних проблем;

б) реабілітовано у світоглядно-методологічній свідомості державних корелянтів відчуття корисності залучення воєнних акцій, спрямованих на захист національних економічних інтересів суверенних держав;

в) у державних механізмах формування потенціалу сталого розвитку різних держав світу реставровано виявилась увага більшості політичних еліт до силового нагромадження потенціалу оборонно-наступальних структур, однак, власних країн.

У цьому зв'язку вкажемо, насамперед, про збройні сили та необхідність їхнього повного організаційно-економічного забезпечення, достатнього для виконання не лише оборонних (це наразі проголошується відкрито), а й наступальних і погрожуючих завдань (зазначене камуфлюється під «гасловою політикою» та «демократичною» оборонною риторикою корелянтів).

Наведені факти підтверджені вже усталеною (протягом 2005 – 2014 рр.) силовою аксіомою досягнення «результативності» у сфері коригування фазової траєкторії розвитку світогосподарської системи: наявність прогресивно і високотехнологічно озброєних (як за масштабами, так і за високотехнологічним обладнанням) формувань, здатних адекватно/неадекватно реагувати на загрози економічного характеру, а також готовність вищого керівництва будь-якої держави світу до їхнього використання – продовжують залишатись ознаками «високого» авторитету і впливовості в сучас-

них процесах генерування властивостей до надійності та сталості розвитку.

Тобто головною рушійною силою розвитку людства стали не процеси всебічного розширення, поглиблення та інтенсифікації вироблення і практичного застосування знань (когнітивно-інформаційні процеси), а, навпаки, – нарощення вимірів обороноздатності державного утворення, і саме в реальному трактуванні її цільового призначення (це постійно підтверджується і проголошується претендентами на посаду Президента України). Зазначене в зовнішньоекономічних відносинах продовжує відігравати роль коригуючого стратегічного інструментарію забезпечення економічної безпеки України (проте, із суб'єктивним впливом, а в реальності допускає нагромадження загроз міжнародній безпеці) та засобом підтримання міжнародного іміджу. Однак наведене у площині забезпечення стабільності функціонування усєї світогосподарської системи – не належить до дієвих важелів і регуляторів економічного механізму формування та реалізації колективних миротворчих зусиль у контексті забезпечення сталого розвитку в межах тріади: економіка – екологія – соціум.

Підсумовуючи вищезазначене, підкреслимо, що у дійсності розгортання дискусії щодо визначення імовірних напрямів реалізації специфічних функцій Збройних Сил України при розв'язанні економічних, екологічних, техніко-технологічних і соціально-економічних проблем є імовірним. Однак їхнє використання потребує особливого законодавчого закріплення розширення простору сучасної системи застосування внутрішніх військ. Поряд із цим, реальність розвитку суспільної свідомості в державі в контексті реалізації інтеграційного вибору України вимагає оперативної юридичної фіксації їхніх цільових завдань з метою унеможливлення суб'єктивного трактування мети, способів та наслідків залучення військових частин і підрозділів у вирішенні проблем внутрішнього соціально-економічного розвитку нашої країни [4; 11; 12] і фахівцями, які опікуються військово-економічною проблематикою та підвищенням інформаційної захищеності й рівнями енергоефективності функціонування національного господарства [13 – 16].

Тому, вважаємо за доцільне вказати, що, окрім зазначених варіантів внутрішньоекономічного (не бойового) застосування Збройних Сил України з урахуванням конкретно-історичних умов реалізації макросистемної еволюції національної економіки та держави у цілому, існують інші, управлінські засоби і технології, результативність яких вже доведено практикою застосування (і які можна використовувати при розбудові інформаційної економіки в умовах постійного нарощення суспільно-політичних загроз і ризиків). Це, зокрема, запропоновані у *табл. 2* домінанти інтенсифікації процесів надійності та збалансованості функціонування національного господарства та економічної системи в цілому. Перелік останніх узагальнено за результатами вивчення сучасної практики державотворення і реалізації цілеспрямованої наукової та соціально-економічної політики. Їх використано задля інтерпретаційного про-

ектування морфологічної матриці процесного управління сучасною системою економічної безпеки України з урахуванням інваріантності інтеграційних процесів, які наразі мають місце у світогосподарській системі та еволюційних зрушень у державі.

Однак слід зважати і на те, що, наприклад, у [17] було підтверджено: перехід до розбудови міждержавних відносин та інкорпорації держав до єдиного об'єднання із урахуванням принципу багатополарності зумовив і суттєве посилення тенденцій регіоналізму та федералізації у світі, чому сприяла не лише необхідність пошуку внутрішніх (взаємовигідних) економічних рішень, але й ментальна, культурна та історична близькість/відмінність регіонів окремих держав і державних об'єднань. У цій відповідності зазначимо: представники одного регіону мають більше спільного у поглядах на питання гарантування суверенітету, отримання законності, справедливості, що дозволяє швидше знайти компроміс, необхідний для визначення та реалізації єдиної економічної політики. З метою захисту національних економічних інтересів від зовнішнього впливу, що особливо відчутно наразі в Україні, регіони можуть стати новими центрами зростання (оскільки більше інвестують у розвиток регіональних механізмів співпраці, посилюючи тим самим регіональне лідерство). При цьому, багатоваріантність, комплексність і нестандартність більшості ситуацій суспільно-політичного розвитку в умовах глобалізації змушує зрозуміти, що задля формування в Україні інформаційного типу економіки: а) управлінські рішення, зазвичай, не можна класифікувати як хороші або погані (вони є компромісними); б) успішність рішень визначається за паритетом мінімізації ризиків та максимізації корисності.

Звідси, зміст і характер нової технології управління буде спрямовуватися не на об'єкт, а на процес, що залежатиме від необхідності вирішення нагальних регіональних проблем із поступовим підвищенням (у замкненому циклі вимог до результативності управління): встановлення глобальної та регіональної рівноваги; протекціонізм у світовій і регіональній торгівлі; подолання фіскальних диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів. Крім приведеного, ефективно провадження процесів інтеграції та виконання функцій управління забезпеченням як національної, так і міжнародної безпеки, стримується складною системою прийняття рішень та неприйняттям населенням країн системно-універсальних заходів, затверджених на міжнародному чи національному рівнях. Розв'язання цієї проблеми полягає в широкому інформуванні й розбудові світової та регіональної громадської думки щодо необхідності зміни норм і цінностей глобального суспільства в інтересах національних (і, відповідно, регіональних) економічних інтересів.

У цій відповідності підкреслимо, що нагальним є розробка і використання упереджуючого інструментарію процесно-замкненого типу. Його застосування не лише дозволить відсторонитись суб'єктам державного управління від адміністративно-силових домагань залучити збройні сили задля вирішення нагальних проблем у внутрішньому середовищі національної економічної

Визначення щільності взаємозв'язку глобальних і національних економічних проблем сучасності щодо можливостей застосування збройних сил щодо їхнього вирішення (репрезентовано за [5; 14; 16])

Глобальні економічні проблеми сучасності	Імовірність застосування збройних сил у їх вирішенні	Глобальні економічні проблеми сучасності	Імовірність застосування збройних сил у їх вирішенні
<i>Група соціально-політичних проблем</i>		<i>Група економічних та енергетичних проблем</i>	
Війни і миру	Надвисока	Усунення загроз енергетичній та економічній безпеці	Висока
Призупинення гонки озброєнь	Надвисока	Боротьба з організованою злочинністю, наркобізнесом	Висока
Поступового роззброєння	Надвисока	Енергетичне, сировинне та продовольче забезпечення населення	Середня
Мирного розв'язання регіональних та міжнаціональних конфліктів	Надвисока	Раціоналізація демографічної ситуації та цільова демократизація суспільства	Низька
Розбудови ненасильницького миру на засадах демократизації суспільства	Висока	Боротьба з економічною відсталістю та кризами	Низька
<i>Група еколого-економічних проблем</i>		<i>Група суспільних проблем</i>	
Покращення стану повітря та атмосфери землі	Висока	Здоров'я населення	Висока
Зниження ризику техногенних аварій зі значним антиекологічним потенціалом, усунення техногенного навантаження НПС	Висока	Рівень життя, духовний розвиток людини	Висока
Попередження й усунення негативного впливу виробничо-господарської діяльності реального сектора на НПС	Середня	Екологічна освіта, інформаційна діяльність, когнітивно-інформаційні процеси руху знань	Висока
Удосконалення природоохоронного законодавства	Середня	Гармонізація відносин людини з природою	Середня
Зменшення забруднення навколишнього НПС	Середня	Законотворча діяльність та забезпечення соціальної безпеки	Низька

Джерело: систематизовано та узагальнено в табличному вигляді авторами.

системи, а й упередити масштабні фінансові та трудові витрати з метою їхнього спрямування в законодавчу площину реалізації завдань щодо стабілізації соціально-економічної ситуації в Україні.

Задля забезпечення надійності (і, відповідно, сталості) функціонування національної економічної системи і стабілізації соціально-економічної та суспільно-політичної ситуації в державі необхідно побудувати механізм формування стратегії соціально-економічного розвитку держави та відповідного типу модель макро-економічного регулювання із нагальним запровадженням у практику об'єктивної системи ідентифікації та моніторингу конститутивно-ключових вимірів функціонування національного господарства, що є пріоритетними на сучасному історичному етапі його функціонування (зазначене доведено у наукових джерелах [2 – 4]) у контексті формування в державі економіки інформаційного типу.

ВИСНОВКИ

У підсумку, зауважимо, що навряд чи буде перебільшенням таке твердження: хоча наразі уряди все більшої частини держав світу розглядають збройні сили

як технічно забезпечений, здатний до швидкої рефлексії й усунення нових соціально-економічних проблем, мобільний інструмент негайного впливу на загрозові ситуації в екологічній, енергетичній, соціальній та суспільній площинах, однак у переліку історично й соціально обґрунтованих цільових функціоналів засвідчимо таке: призначення будь-якої армії світу – лише в усуненні зовнішньої агресії при об'єктивізації вимірів інформаційного потенціалу національного господарства із постійним нарощенням його масштабів. Однак останнє не повинно втрачати свої позиції, а визначати виключно єдиний напрям функціонального застосування високоякісно підготовлених і організованих до силового втручання фахівців різної природи.

Таким чином, фізичне спрощення небезпечної ситуації щодо розв'язання суспільно-політичних, соціально-економічних, інформаційних чи будь-якої природи внутрішніх проблем держави за рахунок їхнього застосування у площині забезпечення (або ж підвищення рівня екологічної, енергетичної, інформаційної чи соціально-економічної безпеки) рівноваги не слід сприймати як задовільний засіб переходу держави до

сталого розвитку. Поряд із цим, необхідно засвідчити, що сучасна «демократизація, екологізація чи інформатизація цивілізаційного поступу тощо» європейського простору та застосовувані на даний час ЄС санаційні регулятори щодо упередження чи усунення української кризи є суперечливим явищем, взаємодія якого з іншими гео економічними та геополітичними реаліями не має однозначної аргументації – це стосується їхньої об'єктивізації, виключно як сприятливого впливу на трансформацію українського соціуму та еволюцію світового суспільства в цілому в контексті переходу держави до когнітивно-інформаційного типу розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Гідденс Е.** Нестримний світ. Як глобалізація перетворює наше життя : монографія / Еміль Гідденс. – К. : Вид-во Альтерпрес, 2004. – 100 с.
- Шкарлет С. М.** Формування стратегії сталого розвитку економіки України бінарного типу / С. М. Шкарлет, В. В. Микитенко // Економіст. – 2012. – № 1 ; Науково-дослідний центр інновацій та конкурентоспроможності, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2012. – С. 7 – 16.
- Микитенко В. В.** Формування багаторівневої системи показників-індикаторів ідентифікації сталого розвитку / В. В. Микитенко // Український соціум: наука – освіта – виробництво : збірник наукових праць / [О. М. Алімов, С. М. Шкарлет, В. Ю. Худолей та ін.]; за ред. д. е. н., проф. В. В. Микитенка. – Вип. 1. – Київ, МНТУ ім. Ю. Бугая; Асоціація ТЕК України, Вид-во ПП Вишемирський, 2012. – С. 30 – 36.
- Шкарлет С. М.** Чинники генерування результативності технологій управління забезпеченням економічної безпеки у промисловості / В. В. Микитенко, С. М. Шкарлет // Тріада національного відродження: наука – освіта – виробництво : збірник наукових праць / [О. М. Алімов, О. О. Демешок, С. М. Шкарлет, В. Ю. Худолей та ін.]; за наук. ред. д. е. н., проф. В. В. Микитенка. – Вип. 2. – Київ : МНТУ імені акад. академіка Ю. Бугая, Вид-во ПП Вишемирський В. С., 2012. – 144 с. – С. 11 – 16.
- Алімов О. М.** Інваріантні виміри теорії політичної економії та практики управління в контексті реалізації технології цілеорієнтованого формування потенціалу сталого розвитку України / В. В. Микитенко, О. М. Алімов // Економіст. – 2014. – № 4. – К. : Науково-дослідний центр інновацій та конкурентоспроможності, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2014. – С. 6 – 12.
- Алімов О. М.** Технології управління стратегічним потенціалом розвитку України / Алімов О. М., Микитенко В. В. // Національне господарство України: теорія та практика управління. – 2011. – № 1 (1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-ourinals/NacGosp/2011/Alimov_Mikitenko.pdf
- Смолянюк В. Ф.** Десуверенізація та економічна безпека України: динаміка взаємозалежності / В. Ф. Смолянюк // Матеріали круглого столу «Державна політика забезпечення національної безпеки України: актуальні проблеми та шляхи їх розв'язання», м. Київ, 19.02.2013 р., 2013. – К. : НАДУ при Президентіві України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nationalsecurity.org.ua/2013/04/10/kruglijj-stil-19-02-2013-derzhavna-politika-zabezpechennya-nacionalno%D1%97-bezpeki-ukra%D1%97ni-aktualni-problemi-ta-shlyakhi-%D1%97kh-rozvyazannya/>
- Данилишин Б. М.** Феноменологічні альтернативи економічного зростання України : монографія / Б. М. Данилишин, В. В. Микитенко. – У 2 т. – Т. 1. – К. : РВПС України НАН України, Вид-во ЗАТ «Нічлава», 2008. – 336 с.
- Бушуєв В. В.** Апокаліпсис-2012 і нова енергетична цивілізація / В. В. Бушуєв // Ефективне антикризове управління. – 2012. – № 5 (68). – С. 42 – 51.
- Енергетическая Стратегия и экономическая политика Евросоюза до 2020 года: научно-аналитический доклад. – М. : Изд-во «Энергия», 2011. – 196 с.
- Микитенко В. В.** Формування набору стратегій для розробки адаптивних технологій управління забезпеченням економічної безпеки / В. В. Микитенко, О. В. Гребенюк // Вісник економічної науки України. – Донецьк : Академія економічних наук України, ІЕП НАН України. – 2011. – № 1 (19). – С. 79 – 88.

- Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку : монографія / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Інститут економічного прогнозування. – К. : Фенікс, 2003. – 565 с.
- Гриценко А. І.** Чи може Українська Армія виконувати внутрішні функції? / А. І. Гриценко // Національна безпека і оборона. – 2005. – № 1. – С. 48 – 52.
- Козаченко В. М.** Глобальні проблеми сучасності: Україна та світ / В. М. Козаченко, К. В. Рубель // Военная мысль. – К. : КВІУЗ, 1998. – С. 7 – 8.
- Рада національної безпеки і оборони України. Національний інститут стратегічних досліджень. Національний інститут українсько-російських відносин. Україна 2000 і далі: геополітичні пріоритети та сценарії розвитку. – К., 1999. – 384 с.
- Бжезинський З.** Велика шахівниця. Америка: її провідна роль та геостратегічні орієнтири / З. Бжезинський // Всесвіт. – 1999. – № 2. – С. 132.
- Зміна пріоритетів у системі міжнародної безпеки під впливом світової фінансової кризи. Аналітична записка НІСД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

REFERENCES

- Bushuiev, V. V. "Apokalipsys-2012 i nova enerhetychna tsyvilizatsiia" [Apocalypse 2012 and new energy civilization]. *Efektivne antykrizove upravlinnia*, no. 5 (68) (2012): 42-51.
- Bzhezynskiy, Z. "Velyka shakhivnytsia. Amerika: ii providna rol ta heostrategichni oriientyry" [The Grand Chessboard. America: its leading role and geostrategic orientations]. *Vsesvit*, no. 2 (1999): 132-132.
- Danylyshyn, B. M., and Mykytenko, V. V. *Fenomenologichni alternatyvny ekonomichnoho zrostannia Ukrainy* [Phenomenological alternative economic growth in Ukraine]. Kyiv: RVPS Ukrainy NAN Ukrainy; Nichlava, 2008.
- Energeticheskaia Strategia i ekonomicheskaiia politika Evrosoiuza do 2020 goda* [Energy Strategy and Economic Policy of the European Union until 2020]. Moscow: Energiia, 2011.
- Ekonomika Ukrainy: stratehiia i polityka dovhostrokovoho rozvytku* [Ukraine's economy: long-term strategy and policy development]. Kyiv: IEP; Feniks, 2003.
- Hiddens, E. *Nestrymnyi svit. Yak hlobalizatsiia peretvoriue nashe zhyttia* [Expendables world. As globalization transforms our lives]. Kyiv: Alterpres, 2004.
- Hrebeniuk, O. V., and ykytenko, V. V. "Formuvannia naboru stratehii dlia rozrobky adaptivnykh tekhnologii upravlinnia zabezpechenniam ekonomichnoi bezpeky" [Forming a set of strategies for the development of adaptive management technologies ensuring economic security]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1 (19) (2011): 79-88.
- Hrytsenko, A. I. "Chy mozhe Ukrainaska Armia vykonuvaty vnutrishni funktsii?" [Can the Ukrainian Army to perform internal functions?]. *Natsionalna bezpeka i oborona*, no. 1 (2005): 48-52.
- Mykytenko, V. V., and Alymov, O. M. "Tekhnologii upravlinnia stratehichnym potentsialom rozvytku Ukrainy" [Technology management strategic potential of Ukraine]. http://www.nbuv.gov.ua/e-ourinals/NacGosp/2011/Alimov_Mikitenko.pdf
- Mykytenko, V. V., and Shkarlet, S. M. "Chynnyky heneruvannia rezultatyvnosti tekhnologii upravlinnia zabezpechenniam ekonomichnoi bezpeky u promyslovosti" [Factors generation performance management technologies ensuring economic security in the industry]. *Triada natsionalnoho vidrodzhennia: nauka – osvita – vyrobnytstvo*, no. 2 (2012): 11-16.
- Mykytenko, V. V., and Alymov, O. M. "Invariantni vymiry teorii politychnoi ekonomii ta praktyky upravlinnia v konteksti realizatsii tekhnologii tsileoriientovanoho formuvannia potentsialu staloho rozvytku Ukrainy" [Invariant theory of political economy dimensions and management practices in the context of technology goal-oriented capacity building for sustainable development in Ukraine]. *Ekonomist*, no. 4 (2014): 6-12.
- Mykytenko, V. V. "Formuvannia bahatorivnevoi systemy pokaznykiv-indykatoriv identyfikatsii staloho rozvytku" [Formation of multi-scorecard indicators identifying sustainable development]. *Ukrainskyi sotsium: nauka – osvita – vyrobnytstvo*, no. 1 (2012): 30-36.
- Mykytenko, V. V., and Shkarlet, S. M. "Formuvannia stratehii staloho rozvytku ekonomiky Ukrainy binarnoho typu" [Forming a strategy for sustainable development of economy of Ukraine binary type]. *Ekonomist*, no. 1 (2012): 7-16.

Rada natsionalnoi bezpeky i oborony Ukrainy. Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. Natsionalnyi instytut ukrainsko-rosiiskyykh vidnosyn. Ukraina 2000 i dali: heopolitychni priorytety ta stsenarii rozvytku [National Security and Defense Council of Ukraine. The National Institute for Strategic Studies. National Institute of Ukrainian-Russian relations. Ukraine 2000 and Beyond: Geopolitical priorities and development scenarios]. Kyiv, 1999.

Smolianiuk, V. F. "Desuverenizatsiia ta ekonomichna bezpeka Ukrainy: dynamika vzaiemozalezhnosti" [Desovereignization and economic security of Ukraine: the dynamics of interdependence]. <http://>

nationalsecurity.org.ua/2013/04/10/kruglijj-stil-19-02-2013-derzhavnopolitika-zabezpechennya-nacionalno%D1%97-bezpeki-ukra%D1%97niaktualni-problemi-ta-shlyakhi-%D1%97kh-rozvyzannya/

Kozachenko, V. M., and Rubel, K. V. "Hlobalni problemy suchasnosti: Ukraina ta svit" [The global problems of our time, Ukraine and the world]. In *Voennaia mysl*, 7-8. Kyiv: KVIUZ, 1998.

"Zmina priorytetiv u systemi mizhnarodnoi bezpeky pid vplyvom svitovoi finansovoi kryzy. Analytychna zapyska NISD" [Changing priorities in the international security system during the global financial crisis. Memorandum NISS]. <http://www.niss.gov.ua>

УДК 330.3:334.7:338.12

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ І ФІСКАЛЬНА КОНСОЛІДАЦІЯ В УПРАВЛІННІ ПРОЦЕСАМИ ВІДТВОРЕННЯ СЕКТОРА НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ

© 2015 КУЛИК В. В.

УДК 330.3:334.7:338.12

Кулик В. В. Децентралізація і фискальна консолідація в управлінні процесами відтворення сектора нефінансових корпорацій

Розглядаються питання інтеграції управлінського обліку суб'єктів мікро- та мезоекономіки на прикладі інституційного сектора нефінансових корпорацій (НФК) у рамках концепції системи національних рахунків ООН. Запропоновано і побудовано кілька варіантів спрощеної системи рахунків відтворення матричної форми, які в роботі взяті за основу для аналізу та інтерпретації відтворювальних процесів на мікро- та мезорівні. Для аналізу структури та структурної динаміки рахунків застосовується метод системної динаміки. Створення спрощеної теоретично-практичної матричної моделі для мезорівня здійснювалося з метою досягнення ряду цільових завдань, які підтверджено в ході дослідження, а саме: 1) фискальної консолідації та системного аналізу процесів відтворення інституційного сектора; 2) дослідження динаміки розвитку сектора на основі кварталних національних рахунків; 3) створення основи для децентралізованого управління процесами відтворення сектора; 4) розширення і модифікації моделі в подальших дослідженнях; 5) підготовки загальнометодологічних рекомендацій щодо управління процесами відтворення сектора. На основі запропонованої системи рахунків проаналізовано критичні процеси відтворення інституційного сектора НФК національної економіки України протягом 2011 – 2014 рр. і виявлено базові причини економічного спаду. Запропоновано заходи щодо подолання кризових явищ в умовах децентралізованої моделі управління та посилення регуляторних функцій держави. Інформаційною основою дослідження стала відкрита і доступна інформація кварталних національних рахунків України.

Ключові слова: методологія національного рахівництва, інституційний сектор нефінансових корпорацій, децентралізована модель управління, системна динаміка, матриця соціальних рахунків, управлінський облік доходів відтворення, фінансова консолідація.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 4. **Бібл.:** 15.

Кулик Володимир Васильович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Міжнародного науково-навчального центру інформаційних технологій і систем НАН України та МОН України (пр. Академіка Глушкова, 40, Київ, 03680, Україна)

УДК 330.3:334.7:338.12

Кулик В. В. Децентралізація і фискальна консолідація в управлінні процесами відтворення сектора нефінансових корпорацій

Рассматриваются вопросы интеграции управленческого учёта субъектов микро- и мезоэкономики на примере институционального сектора нефинансовых корпораций (НФК) в рамках концепции системы национальных счетов ООН. Предложены и построены несколько вариантов упрощенной системы счетов воспроизводства матричной формы, которые взяты за основу для анализа и интерпретации воспроизводственных процессов на микро- и мезоуровне. Для анализа структуры и структурной динамики счетов применяется метод системной динамики. Построение упрощенной теоретико-практической матричной модели для мезоуровня осуществлялось с целью достижения ряда целевых заданий, подтвержденных в ходе исследования, а именно: 1) фискальной консолидации и системного анализа процессов воспроизводства институционального сектора; 2) исследования динамики развития сектора на основе кварталных национальных счетов; 3) создания основы для децентрализованного управления процессами воспроизводства сектора; 4) расширения и модификации модели в дальнейших исследованиях; 5) подготовки общеметодологических рекомендаций относительно управления процессами воспроизводства сектора. На основе предложенной системы счетов осуществлен анализ критических процессов воспроизводства институционального сектора НФК национальной экономики Украины в течение 2011 – 2014 гг. и определены базовые причины экономического спада. Предложены шаги по преодолению кризисных явлений в условиях децентрализованной модели управления и усиления регулирующих функций государства. Информационной основой исследования стала открытая и доступная информация кварталных национальных счетов Украины.

Ключевые слова: методология национального счетоводства, институциональный сектор нефинансовых корпораций, децентрализованная модель управления, системная динамика, матрица социальных счетов, управленческий учет доходов воспроизводства, финансовая консолидация.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 4. **Библ.:** 15.

Кулик Владимир Васильевич – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Международного научно-учебного центра информационных технологий и систем НАН Украины и МОН Украины (пр. Академіка Глушкова, 40, Киев, 03680, Украина)

UDC 330.3:334.7:338.12

Kulyk V. V. Decentralization and Fiscal Consolidation in Management of the Reproduction Processes of the Non-Financial Corporations Sector

Issues of integration of management accounting of the micro-and mezo-economy are considered on example of the institutional sector of non-financial corporations (NFC) within the conception of UNO system of national accounts. Several variants of simplified accounts system for reproduction of the matrix form have been proposed and built, which has formed the basis for analysis and interpretation of the reproduction processes at the micro- and meso-level. To analyze the structure and structural dynamics of accounts the method of system dynamics is applied. Construction of a simplified theoretical-practical matrix model for meso-level was carried out with a view to achieving some of the target tasks, approved in the course of the study, namely: 1) fiscal consolidation and system analysis of reproduction processes of the institutional sector; 2) studying the dynamics of the sector development on the basis of quarterly national accounts; 3) creating a framework for decentralized management of the reproduction processes of the sector; 4) expansion and modification of the model in terms of further research; 5) preparation of general methodological recommendations for control of reproduction processes of the sector. On the basis of the proposed accounts system, analysis of the critical reproduction processes of the institutional sector of the NFC of the Ukrainian national economy for 2011-2014 has been carried out and the basic reasons for the economic downturn has been identified. Steps to overcoming the crisis in terms of the decentralized model of management and enhancement of the regulatory functions of the State has been proposed. As information basis for the research were used the open and accessible data of the quarterly national accounts of Ukraine.

Key words: methodology of national accounting, institutional sector of non-financial corporations, decentralized management model, system dynamics, matrix of social accounts, management accounting of reproduction revenues, financial consolidation.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 15.

Kulyk Volodymyr V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow of the International Research & Education Center of Information Technologies and Systems, NAS and MES of Ukraine (pr. Akademika Glushkova, 40, Kyiv, 03680, Ukraine)

Rada natsionalnoi bezpeky i oborony Ukrainy. Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. Natsionalnyi instytut ukrainsko-rosiiskyykh vidnosyn. Ukraina 2000 i dali: heopolitychni priorytety ta stsenarii rozvytku [National Security and Defense Council of Ukraine. The National Institute for Strategic Studies. National Institute of Ukrainian-Russian relations. Ukraine 2000 and Beyond: Geopolitical priorities and development scenarios]. Kyiv, 1999.

Smolianiuk, V. F. "Desuverenizatsiia ta ekonomichna bezpeka Ukrainy: dynamika vzaiemozalezhnosti" [Desovereignization and economic security of Ukraine: the dynamics of interdependence]. <http://>

nationalsecurity.org.ua/2013/04/10/kruglijj-stil-19-02-2013-derzhavnopolitika-zabezpechennya-nacionalno%D1%97-bezpeki-ukra%D1%97niaktualni-problemi-ta-shlyakhi-%D1%97kh-rozvyzannya/

Kozachenko, V. M., and Rubel, K. V. "Hlobalni problemy suchasnosti: Ukraina ta svit" [The global problems of our time, Ukraine and the world]. In *Voennaia mysl*, 7-8. Kyiv: KVIUZ, 1998.

"Zmina priorytetiv u systemi mizhnarodnoi bezpeky pid vplyvom svitovoi finansovoi kryzy. Analytychna zapyska NISD" [Changing priorities in the international security system during the global financial crisis. Memorandum NISS]. <http://www.niss.gov.ua>

УДК 330.3:334.7:338.12

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ І ФІСКАЛЬНА КОНСОЛІДАЦІЯ В УПРАВЛІННІ ПРОЦЕСАМИ ВІДТВОРЕННЯ СЕКТОРА НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ

© 2015 КУЛИК В. В.

УДК 330.3:334.7:338.12

Кулик В. В. Децентралізація і фискальна консолідація в управлінні процесами відтворення сектора нефінансових корпорацій

Розглядаються питання інтеграції управлінського обліку суб'єктів мікро- та мезоекономіки на прикладі інституційного сектора нефінансових корпорацій (НФК) у рамках концепції системи національних рахунків ООН. Запропоновано і побудовано кілька варіантів спрощеної системи рахунків відтворення матричної форми, які в роботі взяті за основу для аналізу та інтерпретації відтворювальних процесів на мікро- та мезорівні. Для аналізу структури та структурної динаміки рахунків застосовується метод системної динаміки. Створення спрощеної теоретично-практичної матричної моделі для мезорівня здійснювалося з метою досягнення ряду цільових завдань, які підтверджено в ході дослідження, а саме: 1) фискальної консолідації та системного аналізу процесів відтворення інституційного сектора; 2) дослідження динаміки розвитку сектора на основі кварталних національних рахунків; 3) створення основи для децентралізованого управління процесами відтворення сектора; 4) розширення і модифікації моделі в подальших дослідженнях; 5) підготовки загальнометодологічних рекомендацій щодо управління процесами відтворення сектора. На основі запропонованої системи рахунків проаналізовано критичні процеси відтворення інституційного сектора НФК національної економіки України протягом 2011 – 2014 рр. і виявлено базові причини економічного спаду. Запропоновано заходи щодо подолання кризових явищ в умовах децентралізованої моделі управління та посилення регуляторних функцій держави. Інформаційною основою дослідження стала відкрита і доступна інформація кварталних національних рахунків України.

Ключові слова: методологія національного рахунку, інституційний сектор нефінансових корпорацій, децентралізована модель управління, системна динаміка, матриця соціальних рахунків, управлінський облік доходів відтворення, фінансова консолідація.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 4. **Бібл.:** 15.

Кулик Володимир Васильович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Міжнародного науково-навчального центру інформаційних технологій і систем НАН України та МОН України (пр. Академіка Глушкова, 40, Київ, 03680, Україна)

УДК 330.3:334.7:338.12

Кулик В. В. Децентралізація і фискальна консолідація в управлінні процесами відтворення сектора нефінансових корпорацій

Рассматриваются вопросы интеграции управленческого учёта субъектов микро- и мезоэкономики на примере институционального сектора нефинансовых корпораций (НФК) в рамках концепции системы национальных счетов ООН. Предложены и построены несколько вариантов упрощенной системы счетов воспроизводства матричной формы, которые взяты за основу для анализа и интерпретации воспроизводственных процессов на микро- и мезоуровне. Для анализа структуры и структурной динамики счетов применяется метод системной динамики. Построение упрощенной теоретико-практической матричной модели для мезоуровня осуществлялось с целью достижения ряда целевых заданий, подтвержденных в ходе исследования, а именно: 1) фискальной консолидации и системного анализа процессов воспроизводства институционального сектора; 2) исследования динамики развития сектора на основе кварталных национальных счетов; 3) создания основы для децентрализованного управления процессами воспроизводства сектора; 4) расширения и модификации модели в дальнейших исследованиях; 5) подготовки общеметодологических рекомендаций относительно управления процессами воспроизводства сектора. На основе предложенной системы счетов осуществлен анализ критических процессов воспроизводства институционального сектора НФК национальной экономики Украины в течение 2011 – 2014 гг. и определены базовые причины экономического спада. Предложены шаги по преодолению кризисных явлений в условиях децентрализованной модели управления и усиления регулирующих функций государства. Информационной основой исследования стала открытая и доступная информация кварталных национальных счетов Украины.

Ключевые слова: методология национального счетоводства, институциональный сектор нефинансовых корпораций, децентрализованная модель управления, системная динамика, матрица социальных счетов, управленческий учет доходов воспроизводства, финансовая консолидация.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 4. **Библ.:** 15.

Кулик Владимир Васильевич – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Международного научно-учебного центра информационных технологий и систем НАН Украины и МОН Украины (пр. Академіка Глушкова, 40, Киев, 03680, Украина)

UDC 330.3:334.7:338.12

Kulyk V. V. Decentralization and Fiscal Consolidation in Management of the Reproduction Processes of the Non-Financial Corporations Sector

Issues of integration of management accounting of the micro-and mezo-economy are considered on example of the institutional sector of non-financial corporations (NFC) within the conception of UNO system of national accounts. Several variants of simplified accounts system for reproduction of the matrix form have been proposed and built, which has formed the basis for analysis and interpretation of the reproduction processes at the micro- and meso-level. To analyze the structure and structural dynamics of accounts the method of system dynamics is applied. Construction of a simplified theoretical-practical matrix model for meso-level was carried out with a view to achieving some of the target tasks, approved in the course of the study, namely: 1) fiscal consolidation and system analysis of reproduction processes of the institutional sector; 2) studying the dynamics of the sector development on the basis of quarterly national accounts; 3) creating a framework for decentralized management of the reproduction processes of the sector; 4) expansion and modification of the model in terms of further research; 5) preparation of general methodological recommendations for control of reproduction processes of the sector. On the basis of the proposed accounts system, analysis of the critical reproduction processes of the institutional sector of the NFC of the Ukrainian national economy for 2011-2014 has been carried out and the basic reasons for the economic downturn has been identified. Steps to overcoming the crisis in terms of the decentralized model of management and enhancement of the regulatory functions of the State has been proposed. As information basis for the research were used the open and accessible data of the quarterly national accounts of Ukraine.

Key words: methodology of national accounting, institutional sector of non-financial corporations, decentralized management model, system dynamics, matrix of social accounts, management accounting of reproduction revenues, financial consolidation.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 15.

Kulyk Volodymyr V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow of the International Research & Education Center of Information Technologies and Systems, NAS and MES of Ukraine (pr. Akademika Glushkova, 40, Kyiv, 03680, Ukraine)

Управління ринковою економікою ґрунтується на децентралізованій моделі управління, яка передбачає фінансову консолідацію макроекономічного і мікроекономічного рівнів управління, органічне поєднання міжнародних стандартів статистичного і фінансового обліку для аналізу та прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління. У зв'язку з цим постає завдання розробки універсальних фінансових інструментів для моніторингу відтворювальних процесів та підготовки на їх основі узгоджених управлінських рішень для мезорівня, як наприклад, інституційних секторів національної економіки, видів економічної діяльності, регіонів тощо.

Особливістю такого фінансового інструменту має бути те, що він концептуально повинен об'єднувати всі рівні управління процесами відтворення ринкового господарства, орієнтуючись на єдині ціннісні вимірники (оптимізація сукупного доходу суб'єкта економіки (валової доданої вартості), якісне поліпшення його структури, оптимальне поєднання виробничих факторів (праці й капіталу), безперервна робота над підвищенням продуктивності виробництва (праці і капіталу) та зменшенням виробничих витрат, відповідність правовим норма та ін.).

Сучасне важке економічне становище – соціально-економічна невизначеність, необхідність формування внутрішнього потенціалу розвитку, створення привабливого інвестиційного середовища і т. п. – лише спонукає до впровадження новітніх методів менеджменту і відповідних фінансових інструментів.

Пожавлення економіки безпосередньо пов'язане з дерегуляцією економіки, зокрема децентралізацією управління та підвищенням економічної відповідальності суб'єктів господарювання. Це сприяє впровадженню управлінського обліку та цілеспрямованому управлінню процесами, орієнтованими на зростання дохідності (ВВП, ВДВ, валові прибутки, оплата праці та ін.). Сучасний управлінський облік в основному орієнтується на традиційно усталені підходи щодо поділу витрат [1], наприклад щодо *обсягів виробництва на змінні та постійні витрати*, що дозволяє використовувати різні варіації директ-косту, орієнтованого на оптимізацію системи *маржинальних доходів*. Поряд з цим для цілей практичного управління становить значний інтерес застосування системи *критеріїв доходності*, узгоджених із міжнародними стандартами статистичної і фінансової звітності і застосовуваних від мікро- до макрорівня [2]. Це дозволить побудувати універсальні фінансові інструменти (бюджети) зі схожими критеріями оцінки для всіх рівнів та створити системи моніторингу відтворювальних процесів. У цьому розумінні особливий інтерес становить сектор «нефінансових корпорацій» (НФК) [2] як домінуюче джерело формування доходів у національній економіці (ВДВ, ВВП, ВНП, ВРП, валові прибутки та ін.).

У роботі [3] для пояснення сутності національного рахівництва і економічного кругообігу розглянуто досить

спрощену модель національних рахунків (три рахунки, чотири потоки), яку можливо, крім того, подати у формі системи рівнянь, системи бухгалтерських рахунків, спрощеної матриці соціальних рахунків (фінансових потоків). Це по суті фінансовий інструмент широкого спектра застосування – від пояснення принципів і основ організації національних рахунків до організації цілеспрямованого управління процесами відтворення складної децентралізованої соціально-економічної системи. Досвід викладання дисциплін «управлінський облік» і «контролінг» свідчить, що ознайомлення студентів із основами економічного кругообігу і відповідними зв'язками між суб'єктами економіки на вищенаведеному прикладі дозволяє якісніше опанувати вивчення питань бюджетування та розробки релевантних бюджетів на різних рівнях.

Цілеспрямоване управління розвитком складних соціально-економічних систем потребує системного розгляду відтворювальних процесів саме в рамках спеціальних бюджетів. У роботі [4] наведено матричні системи бюджетів аграрного кооперативного об'єднання з децентралізованою моделлю управління, а в [5] – підприємства, управління яким ґрунтується на принципах директ-косту. Аналогічні підходи використовують для побудови системи взаємопов'язаних бюджетів для аналізу соціальної динаміки національної економіки [6].

Мета статті – створення спрощеної теоретично-практичної матричної моделі для мезорівня (інституційного сектора НФК) для: 1) фіскальної консолідації та системного аналізу процесів відтворення інституційного сектора; 2) дослідження динаміки розвитку сектора на основі кварталних національних рахунків; 3) створення основи для децентралізованого управління процесами відтворення сектора; 4) розширення і модифікації моделі в подальших дослідженнях; 5) підготовки загальнометодологічних рекомендацій щодо управління процесами відтворення інституційного сектора. Інформаційною основою дослідження є відкрита і доступна інформація кварталних національних рахунків України [7].

Побудова спрощеної системи рахунків у роботі [3] здійснюється виходячи з тотожності національних рахунків [8, с. 71], що характеризує ВВП за категоріями кінцевого споживання:

$$Y = C + G + I + NetExport,$$

де Y – ВВП; C – індивідуальне (приватне) споживання; G – колективне (державне) споживання; I – інвестиції; $NetExport$ – чистий експорт.

У даній роботі пропонується розробку системи спеціалізованих бюджетів здійснювати, розглядаючи ВВП як результат поєднання виробничих факторів (праці й капіталу) (ВВП за *категоріями доходу*), які й складають основу для економічного зростання [8, с. 110 – 111].

В умовах вільного руху трудових ресурсів і капіталів, функціонування ринкових механізмів урівноваження попиту і пропозиції вцілому і у сфері ринків трудових ресурсів і капіталів зокрема, важливим стає оптимальне поєднання виробничих факторів на всіх рівнях управління – від мікро- до макрорівня. Тому змінюється й парадигма управління національною економікою та її

Дослідження проводиться в рамках НДР «Розробка принципів розвитку соціально-економічних систем в умовах невизначеності і ризику» (державний реєстраційний номер НДР 0112U001003).

підсистемами [9] – управління ґрунтується на принципах самоорганізації і суспільних цінностях (капіталі), на формуванні сильних структур і правильній суспільній ментальності, посилюються горизонтальні зв'язки та особиста відповідальність суб'єктів економіки за результати господарювання. Поєднання виробничих факторів описується виробничою функцією Кобба – Дугласа.

Технологічне оновлення виробництва розглядається як задане ззовні – через дію механізмів конкурентних ринків – покращення якості основних фондів K або кваліфікації робочої сили L , де виробнича функція приймає вид:

$$Y = F(A(t)K, B(t)L),$$

де Y – створений у результаті виробничої діяльності дохід (ВВП, ВДВ); $A(t)$ і $B(t)$ – відповідно залежні від часу функції, що описують підвищення ефективності використання (або стану технології) основних фондів і трудових ресурсів.

Виходячи з вищеописаного, пропонується система спрощених бюджетів (табл. 1) для організації управлінського обліку та управління процесами для децентралізованої і водночас багаторівневої моделі відтворення сектора.

Дана модель має кілька інтерпретацій, де система бюджетів головним чином описує: 1) процеси відтворення суб'єкта господарювання; 2) суб'єкт господарювання з притаманними саме йому процесами.

Дані в табл. 1 подано на валовій основі. Проте для цілей управління процесами розширеного відтворення об'єкта (сектора, підприємства та ін.) слід визначати не лише обсяги амортизації основного капіталу, але й додаткові ресурси, що можуть бути спрямовані на розвиток. Тобто валові доходи мають покривати не лише

амортизаційні витрати, але й формувати основу розширеного відтворення (табл. 2). Тому для якісного аналізу процесів важливо деталізувати й прогнозувати валові показники :

$$ВДВ = ЧДВ + СОК,$$

$$ВП = ЧП + СОК$$

$$ВІ = ЧІ + СОК,$$

де $ВДВ$ – валова додана вартість; $ЧДВ$ – чиста додана вартість; $СОК$ – споживання основного капіталу; $ВП$ – валовий прибуток; $ЧП$ – Чистий прибуток; $ВІ$ – Валові інвестиції; $ЧІ$ – чисті інвестиції.

Оскільки будь-який суб'єкт господарювання (підприємство, вид економічної діяльності, інституційний сектор, включаючи національну економіку) функціонує в оточенні зовнішнього середовища, яке має на нього визначальний вплив, то це потребує розширеної системи рахунків і обліку доходів, що формуються в результаті такої взаємодії (табл. 3). На противагу попереднім двом моделям (див. табл. 1 і табл. 2), де основна мета управління полягала у формуванні валових і чистих доходів, у розширеній моделі відтворення до вищевказаної системи якісних показників додаються показники валових і чистих заощаджень, які, по суті, і є внутрішнім джерелом інвестицій. У рамках такої розширеної моделі й визначається: чи даний суб'єкт господарювання є чистим кредитором (+) чи чистим позичальником (–) щодо зовнішнього середовища.

Наведені в табл. 1 – 3 системи балансових моделей можуть бути більш деталізовані в частині отримуваних сектором валових і чистих доходів.

Цільова функція управління розвитком інституційного сектора полягає саме у формуванні структури

Таблиця 1

Рахунки утворення і використання доходу (на валовій основі)

	Виробництво та утворення доходу (Ресурси)	Розподіл і використання доходу (Використання)	Утворення капіталу (Використання)	Усього
Виробництво і утворення доходу (Використання)		Валова додана вартість		= Σ рядка
Розподіл і використання доходу (Ресурси)	Оплата праці, Чисті податки		Валові інвестиції	= Σ рядка
Утворення капіталу (Ресурси)	Валовий прибуток			= Σ рядка
Усього	= Σ стовпчика	= Σ стовпчика	= Σ стовпчика	

Таблиця 2

Рахунки утворення і використання доходу (на чистій основі)

	Виробництво і утворення доходу (Ресурси)	Розподіл і використання доходу (Використання)	Утворення капіталу (Використання)	Усього
Виробництво і утворення доходу (Використання)		ЧДВ, СОК		= Σ рядка
Розподіл і використання доходу (Ресурси)	Оплата праці, Чисті податки		ЧІ, СОК	= Σ рядка
Утворення капіталу (Ресурси)	ЧП, СОК			= Σ рядка
Усього	= Σ стовпчика	= Σ стовпчика	= Σ стовпчика	

Розширена модель відтворення, включаючи зовнішні зв'язки

	Виробництво і утворення доходу (Ресурси)	Розподіл і використання доходу (Використання)	Утворення капіталу (Використання)	Зовнішній рахунок (Використання)	Усього
Виробництво і утворення доходу (Використання)		ЧДВ, СОК		1	= Σ рядка
Розподіл і використання доходу (Ресурси)	Оплата праці, Чисті податки		ЧІ, СОК	2	= Σ рядка
Утворення капіталу (Ресурси)	ЧП, СОК			3	= Σ рядка
Зовнішній рахунок (Ресурси)	4	5	6		= Σ рядка
Усього	= Σ стовпчика	= Σ стовпчика	= Σ стовпчика	= Σ стовпчика	

Примітка: 1, 2, 3 – вхідні фінансові потоки щодо суб'єкта господарювання, 4, 5, 6 – відповідно вихідні фінансові потоки по відношенню щодо суб'єкта господарювання, включаючи визначення статусу кредитора(+) чи позичальника (-).

(системи) валових і чистих доходів та інвестицій, що сприяють економічному зростанню, поліпшенню її якісної складової:

$$F(BP, NP, I) \rightarrow opt,$$

де BP – валові доходи; NP – чисті доходи; I – інвестиції.

Процес управління розвитком інституційного сектора слід розглядати як систему цілеспрямованих заходів щодо сектора (управлінських дій у формі системи багаторазових ітерацій), направлених на покращення структури валових і чистих доходів сектора та підтримку її сталої сприятливої для розширеного відтворення структури. Взагалі дана проблема виходить власне за рамки досліджуваного сектора та пов'язана з проблемами загальноекономічного характеру – політикою заощаджень в секторах в національній економіці в цілому, підтримкою конкуренції як локомотива технологічного оновлення виробництва, забезпечення правового захисту підприємницької діяльності та інвестицій, безперешкодне функціонування ринків праці і капіталу, забезпечення прозорості діяльності державних компаній та впровадження відповідних стандартів корпоративного управління [10] й ін.

Управління державними компаніями, які є частиною сектора НФК, також має бути цілеспрямованим і відповідати інтересам держави як власника. Адже на тепер більше половини зі 100 найбільших держкомпаній в Україні збиткові, лише 20% пройшли аудит, а дивіденди від держкомпаній становлять лише 0,2% ВВП, що набагато менше, ніж в інших країнах [10].

Сьогодні Україна потребує зовнішньої підтримки – кредитування, яке за різними оцінками мало б скласти від 15 до 40 млрд дол. США [11, 12]. Україна та її макроекономічні суб'єкти господарювання для збалансування бюджетів потребують зовнішнього фінансування. З іншого боку, надання цих кредитів доцільне лише при проведенні реформ, що забезпечать макроекономічну стабілізацію і відновлення економічної стабільності та зростання, у т. ч. у виробничому секторі.

Динаміка показників «Рахунку виробництва і утворення доходу» для інституційного сектора НФК за

2011 – 2014 рр. (рис. 1) свідчить про погіршення структури рахунку – зменшення валового і чистого прибутків (спадаючі тренди).

Надання інвестиційної привабливості сектору та створення умов для його розширеного відтворення потребує створення загальноекономічних умов, що сприяють збільшенню в структурі ВДВ частки валового прибутку та зменшення частки оплати праці. Зростаючі національні економіки характеризуються сприятливими співвідношеннями валового прибутку і оплати праці в структурі ВВП. Наприклад, у структурі ВВП Польщі валовий прибуток та оплата праці у 2012 р. відповідно склали 51,1% та 36,4%, а в структурі ВДВ сектора НФК – відповідно 49,1% і 49,1% [13].

Поквартальний аналіз динаміки показників рахунку «Утворення капіталу» для НФК за 2011 – 2014 рр. (рис. 2) дає можливість стверджувати про наявність: 1) чітко виражених річних циклів відтворення; 2) певних трендів і динаміки відтворення сектора; 3) поступового формування внутрішніх співвідношень, що є основою економічного зростання (покривля інвестицій за рахунок власних і національних заощаджень). Протягом досліджуваного періоду сектор: 1) має від'ємні заощадження, які відповідно призводять до зменшення чистого багатства сектора та його активів; 2) є чистим позичальником (що цілком для нього природно), де обсяги запозичень мають тенденцію до зменшення; 3) має спадаючу тенденцію інвестування, що пов'язано зі спадом чистих прибутків (див. рис. 1) і відповідно чистих заощаджень. Загалом динаміка цих показників інституційного сектора негативно характеризує процеси відтворення, констатуючи поступове зменшення його потенціалу – чистого багатства, чистих інвестицій та ін.

Покращення інвестиційного клімату потребує зміни акцентів соціально-економічного розвитку – з акцентуванням на активізацію підприємництва та його правовий захист, сприяння і розвиток конкуренції, обмеження впливу державного сектора і приведення його до якісних норм та ін. Це, у свою чергу, створюватиме сприятливі умови для впровадження новітніх систем менеджменту, які дозволять якісно поліпшити планування бюджетів та

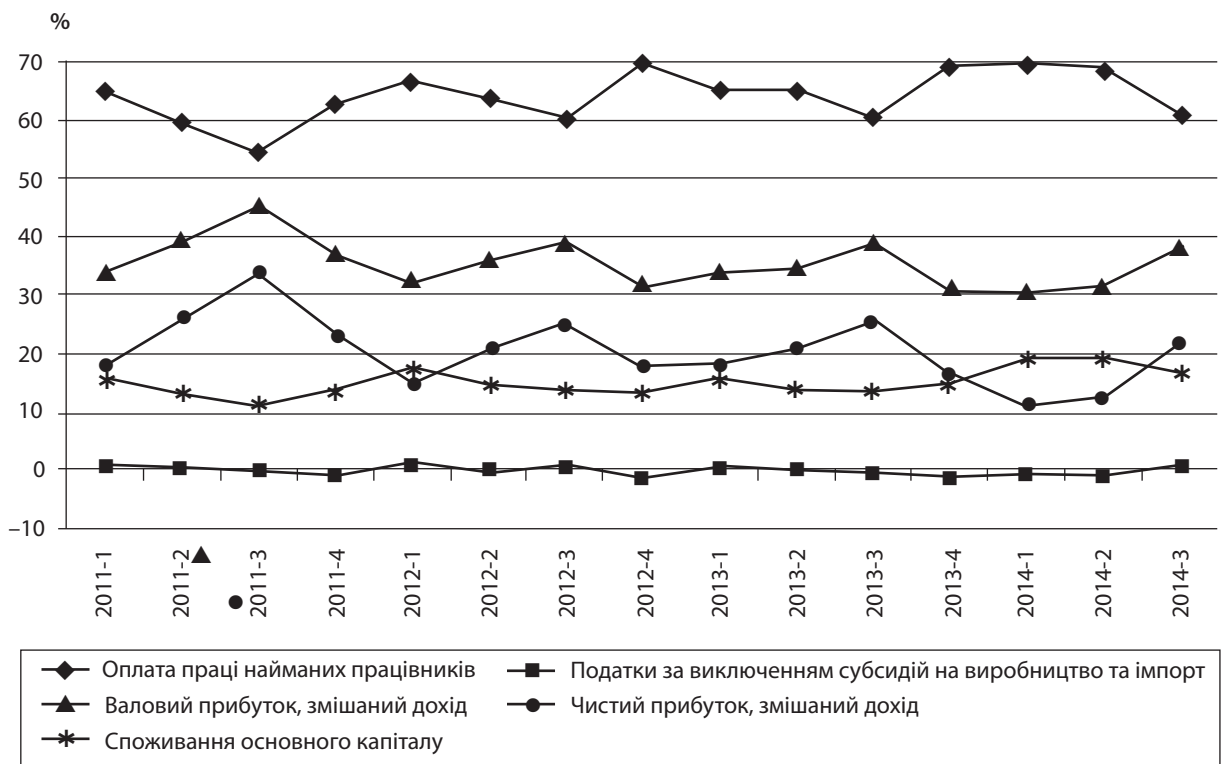


Рис. 1. Динаміка показників рахунку «Виробництво і утворення доходу» інституційного сектора НФК в 2011 – 2014 рр. (ВДВ сектора = 100%)

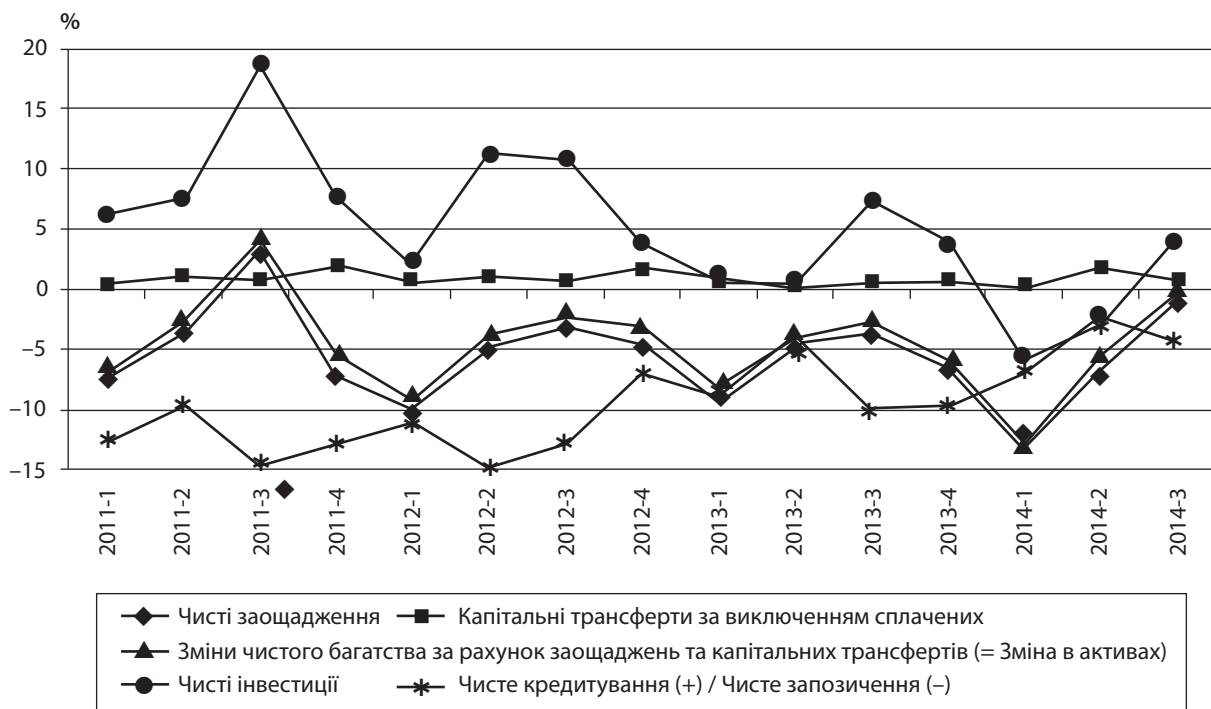


Рис. 2. Динаміка показників рахунку «Утворення капіталу» інституційного сектора НФК в 2011 – 2014 рр. (квартальні ВВП = 100%)

результатів господарської діяльності, включаючи формування чистих і валових доходів (прибутків, заощаджень, інвестицій).

Побудова аналогічних систем рахунків важлива й для інших секторів економіки, включаючи національний рівень. Це зумовлено тим, що як проведення реформ, так і дієве регулювання в децентралізованій моделі управління (у т. ч. доходами і витратами державного сектора

економіки, державними борговими зобов'язаннями та ін.) потребують фіскальної (бюджетної) консолідації, посилення дієвого зв'язку між різними рівнями управління [14]. Цілісні системи рахунків для мезорівня (інституційного сектора, виду діяльності, регіону) дозволяють відстежувати системну динаміку відтворення об'єкта дослідження, віднаходити критичні тренди та взаємозв'язок між ними, готувати відповідні рішення і механізми щодо подолання критичних пропорцій відтворення бюджетів.

Підсумовуючи вищевикладене, слід відзначити думку відомого економіста Нобелівського лауреата Р. Шиллера про те, що якщо вчені й не можуть передбачати і прогнозувати певні кризові події, то важливо критично проаналізувати зроблені в економічній політиці помилки і не допустити їх появи в майбутньому [15]. Для всебічного аналізу і обґрунтування висновків, як бачимо, слід дотримуватися відомої концепції [2] аналізу процесів відтворення і використовувати належні інструменти фіскальної консолідації.

ВИСНОВКИ

Отже, посилення державного впливу на процеси відтворення інституційного сектора НФК при одночасній децентралізації управлінських функцій потребує фіскальної консолідації – застосування міжнародних стандартів статистичного і фінансового обліку, які дозволяють будувати специфічні рахунки і моделі (галузевого, інституційного, регіонального тощо) відтворення та досліджувати системну динаміку розвитку різноманітних суб'єктів господарювання.

Створення спрощеної теоретично-практичної матричної моделі для мезорівня дало можливість досягти цільових завдань дослідження:

- ✦ забезпечити фіскальну консолідацію та відповідно системний аналіз процесів відтворення інституційного сектора, у т. ч. формування його доходів і витрат;
- ✦ дослідити динаміку розвитку сектора на основі квартальних національних рахунків;
- ✦ створити інформаційно-аналітичну основу для децентралізованого управління процесами відтворення сектора;
- ✦ забезпечити розширення і модифікації моделі в подальших дослідженнях;
- ✦ підготувати загальнометодологічні рекомендації щодо управління процесами відтворення сектора, зокрема підтримки доцільної пропорційності його відтворення, формування валових і чистих доходів та ін.

Таким чином, запропонований підхід дозволяє віднаходити довго- і короткострокові визначальні тренди розвитку об'єкта дослідження – інституційного сектора НФК – і коригувати їх заходами економічної політики на досягнення загальнонаціональних соціальних та економічних цілей і завдань. На основі запропонованої системи рахунків проаналізовано критичні процеси відтворення інституційного сектора НФК національної економіки України протягом 2011 – 2014 рр. і виявлено базові причини економічного спаду. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Добровський В. М.** Управлінський облік : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. М. Добровський, Л. В. Гнилицька, Р. С. Коршикова / За ред. В. М. Добровського. – К. : КНЕУ, 2003. – 235 с.
2. System of National Accounts 2008. United Nations. – New York : UN, 2009, 722p. (ST/ESA/STAT/SER.F/2/REV.5).
3. **Липпе П.** Экономическая статистика: Статистические очерки. – Том 1 / Петер фон дер Липпе; Европейский центр повышения квалификации. – Штуттгарт, Йена : ФСУ Германии, 1995. – 629 с.

4. **Кулик В. В.** Балансові задачі міжгалузевої та міжбюджетної кооперації в аграрному секторі / В. В. Кулик // Економіка АПК. – 2004. – № 10 (120). – С. 89 – 95.

5. **Кулик В. В.** Матрична модель процесів відтворення підприємства / В. В. Кулик // Управління розвитком. – 2010. – № 18 (94). – С. 61 – 63.

6. **Кулик В. В.** Концептуальные основы построения системы социальных счетов Республики Казахстан / В. В. Кулик, А. Д. Сапарбаев // Вестник университета Кайнар. – 2014. – № 4/1. – Алматы. – С. 84 – 90.

7. Офіційні електронні ресурси Державної служби статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. **Менкью Н. Г.** Макроэкономика / Н. Г. Менкью / Пер. с англ. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.

9. **Фукияма Ф.** Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке / Ф.Фукияма. – М. : АСТ, 2006. – 220 с.

10. Кабмін зобов'язав держкомпанії опублікувати свою фінансову звітність / 17 лютого 2015р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua>

11. Джордж Сорос и Бернар-Анри Леви: Спасите новую Украину / 27 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.liga.net>

12. G7 и МВФ допускают выделение Украине 40 млрд долл. – СМИ / 10 лютого 2015р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua>

13. National Accounts by Institutional Sectors and Sub-sectors 2009 – 2012 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stat.gov.pl>

14. Украинским реформам в первую очередь нужна фискальная консолидация / 21 января 2015 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://delo.ua>

15. **Шиллер Р.** Есть ли польза от экономистов / 21 января 2015 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://finance.liga.net>

REFERENCES

- Dobrovskyi, V. M., Hnylytska, L. V., and Korshykova, R. S. *Upravlinnyi oblik* [Management Accounting]. Kyiv: KNEU, 2003.
- "Dzhordzh Soros i Bernar-Anri Levi: Spasite novuiu Ukrainu" [George Soros and Bernard-Henri Levy: Save the new Ukraine]. <http://www.liga.net>
- Fukiiama, F. *Silnoe gosudarstvo: Upravlenie i mirovoy poriadok v KhKhl veke* [Strong state: Governance and World Order in the Twenty-first Century]. Moscow: AST, 2006.
- "G7 i MVF dopuskaiut vydelenie Ukraine 40 mlrd doll." [G7 and IMF permit allocation to Ukraine \$ 40 billion]. <http://www.rbc.ua>
- Kulyk, V. V. "Matrychna model protsesiv vidtvorennia pidpriemstva" [Matrix model reproduction processes of the company]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 18 (94) (2010): 61-63.
- Kulik, V. V., and Saparbaev, A. D. "Konseptualnye osnovy postroeniia sistemy sotsialnykh schetov Respubliki Kazakhstan" [Conceptual bases of social accounts of the Republic of Kazakhstan]. *Vestnik universiteta Kaynar*, no. 4/1 (2014): 84-90.
- "Kabmin zobov'iazav derzhkompanii opublikuvaty svoiu finansovu zvitnist" [The Cabinet of Ministers ordered the state company to publish its financial statements]. <http://www.epravda.com.ua>
- Kulyk, V. V. "Balansovi zadachi mizhhaluzevoi ta mizh biudzhethnoi kooperatsii v ahrarnomu sektori" [Balance Problem intersectoral and intergovernmental cooperation in the agricultural sector]. *Ekonomika APK*, no. 10 (120) (2004): 89-95.
- Lippe, P. *Ekonomicheskaiia statistika: Statisticheskie ocherki* [Economic statistics: Statistical essays]. Shtuttgart, Yena: FSU Germanii, 1995.
- Menkiu, N. G. *Makroekonomika* [Macroeconomics]. Moscow: MGU, 1994.
- "National Accounts by Institutional Sectors and Sub-sectors 2009 – 2012". <http://www.stat.gov.pl>
- Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- System of National Accounts 2008*. United Nations New York: UN, 2009.
- Shiller, R. "Est li polza ot ekonomistov" [Is there any benefit from economists]. <http://finance.liga.net>
- "Ukrainskim reformam v pervuiu ochered nuzhna fiskalnaia konsolidatsiia" [Ukrainian reforms primarily needed fiscal consolidation]. <http://delo.ua>

INCREASING THE ECOLOGICAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF WASTE RECYCLING: STATE INCENTIVES AND BARRIERS

© 2015 ROMANCHUK S. V.

UDC 338:45

Romanchuk S. V. Increasing the Ecological and Economic Efficiency of Waste Recycling: State Incentives and Barriers

The article is aimed to study the ecological and economic efficiency in an inextricable interconnection with the State policy of promoting alternative energy. The essential problem of unprofitableness of sugar factories poses new challenges for the industry as a whole. A large number of sugar factories are now closed, the others are in the process of liquidation. These processes are resulting from inefficient technologies, significant State regulation and lack of transparency of the market. Outdated equipment that is physically and morally worn, dramatically affects the environment. In spite of the fact that enterprises are related to the food industry, the impact of harmful waste almost completely changed the ecosystem of the area: contaminated groundwater, sustained intense smell, unusable soil. All this is a small part of the influence of the sugar factories on the environment. Energy efficiency in sugar factories, though improving, still remains many times lower than in the EU. That is why in the article the current situation of financing and State support for sugar factories to improve the ecological and economic efficiency is studied. Tax benefits that may be granted to a sugar factory, seeking to go to the system of waste recycling intended for the production of biofuels, were analyzed. The main disadvantages and barriers of legislation are indicated, the necessary changes are proposed. An analysis of «green» tariff for sugar factories, seeking to produce biofuels from the waste of production as a major source of energy, is presented.

Key words: ecological and economic efficiency, waste, biofuels, alternative energy sources, incentives, tax benefits, barriers.

Tabl.: 1. Bibl.: 19.

Romanchuk Sergii V. – Postgraduate Student, Department of Environmental Management and Entrepreneurship, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: sv.romanchuk@gmail.com

УДК 338:45

УДК 338:45

Романчук С. В. Підвищення еколого-економічної ефективності переробки відходів: державне стимулювання та бар'єри

Метою статті є дослідження еколого-економічної ефективності в нерозривному взаємозв'язку з урядовою політикою стимулювання сфери альтернативної енергетики. Суттєва проблема збитковості цукрових заводів ставить нові виклики перед галуззю в цілому. Велика кількість цукрових заводів на даний час закриті, інші знаходяться в процесі ліквідації. Дані процеси зумовлені неефективністю технологій, значним державним регулюванням і непрозорістю ринку. Застаріле обладнання, яке фізично та морально зношене, катастрофічно впливає на довкілля. Незважаючи, що підприємства належать до харчової промисловості, вплив шкідливих відходів практично повністю змінив екосистему місцевості: забруднені підземні води, стійкий насичений запах, непридатні ґрунти. Це все – мала частина впливу діяльності цукрових заводів на довкілля. Енергоефективність на цукрових заводах хоч і поліпшується, але залишається в рази нижчою за аналогічні показники в ЄС. Саме тому у статті досліджується сучасний стан фінансування та державної підтримки цукрових заводів на шляху підвищення еколого-економічної ефективності. Проаналізовано податкові пільги, які можуть надаватися цукровому заводу, який прагне перейти на системи переробки відходів з метою виробництва біопалива. Вказано основні недоліки і бар'єри законодавства та запропоновано необхідні зміни. Надано аналіз «зеленого» тарифу для цукрових заводів, що прагнуть виробляти біопаливо з відходів виробництва як основного джерела енергії.

Ключові слова: еколого-економічна ефективність, відходи, біопаливо, альтернативні джерела енергії, стимулювання, податкові пільги, бар'єри.

Tabl.: 1. Bibl.: 19.

Романчук Сергій Володимирович – аспірант, кафедра екологічного менеджменту та підприємництва, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: sv.romanchuk@gmail.com

Романчук С. В. Повышение эколого-экономической эффективности переработки отходов: государственное стимулирование и барьеры

Целью статьи является исследование эколого-экономической эффективности в неразрывной взаимосвязи с правительственной политикой стимулирования сферы альтернативной энергетики. Существенная проблема убыточности сахарных заводов ставит новые вызовы перед отраслью в целом. Большое количество сахарных заводов в настоящее время закрыты, остальные находятся в процессе ликвидации. Данные процессы обусловлены неэффективностью технологий, значительным государственным регулированием и непрозрачностью рынка. Устаревшее оборудование, которое физически и морально изношено, катастрофически воздействует на окружающую среду. Несмотря на то, что предприятия относятся к пищевой промышленности, влияние вредных отходов практически полностью изменило экосистему местности: загрязненные подземные воды, устойчивый насыщенный запах, непригодные почвы. Это все – малая часть влияния деятельности сахарных заводов на окружающую среду. Энергоэффективность на сахарных заводах хотя и улучшается, но остается в разы ниже аналогичных показателей в ЕС. Именно поэтому в статье исследовано современное состояние финансирования и государственной поддержки сахарных заводов на пути повышения эколого-экономической эффективности. Проанализированы налоговые льготы, которые могут предоставляться сахарному заводу, стремящемуся перейти на системы переработки отходов с целью производства биотоплива. Указаны основные недостатки и барьеры законодательства, предложены необходимые изменения. Представлен анализ «зеленого» тарифа для сахарных заводов, которые стремятся производить биотопливо из отходов производства как основного источника энергии.

Ключевые слова: эколого-экономическая эффективность, отходы, биотопливо, альтернативные источники энергии, стимулирование, налоговые льготы, барьеры.

Tabl.: 1. Bibl.: 19.

Романчук Сергей Владимирович – аспирант, кафедра экологического менеджмента и предпринимательства, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: sv.romanchuk@gmail.com

The deficit of the domestic energy resources and high risks of economic threats sharply raise the question of introducing new environmental projects. Among the current issues is effectiveness of the governmental re-

forms in stimulating recycling and overcoming the energy crisis. This article investigates the government stimulus of increasing the ecological and economic efficiency of the sugar plants and overcoming existing barriers of recycling

development. In addition, the author defines the ways of implementing the environment and economic projects on recycling at the sugar plants.

Despite the high topicality of these problems, they remain largely unexamined by the Ukrainian scientists. The reforms in the economy, in particular, the problem of the efficiency in economy, have been studied by many Ukrainian experts, but these studies are inappropriate in times of “energy war” and “military invasion”. A number of leading Ukrainian economists and scientists, namely V. Bazylevych, V. Heyets, A. Buhutskyy, D. Chervanyov, A. Chukhno, conducted fundamental studies of the government stimulation, including stimulation of the different branches of national economy.

Despite the wide range of research by the scientists and professionals, the current situation in Ukraine appears unique. The deficit and high demand for energy resources in the national economy are problems of high importance for Ukraine, due to the current global trends and significant dependence on the import of natural energy. The scientific approach to define government incentives and the reduction of the market barriers could open possibilities to many industries to reduce their energy consumption and become more efficient.

This paper examines ways to improve the environmental and economic efficiency of recycling through the government stimulation and reduction of the government barriers in the production of renewable (alternative) energy.

Currently the stimulating and developing mechanisms of industries, spheres of economy or private companies, which perform recycling and produce bioenergy, can be divided into three categories:

- 1) tax (fiscal) benefits;
- 2) “preferential tariff” for the electricity generated from renewable sources;
- 3) development strategies and programs.

International experience shows that the fiscal incentives are based on the basic fiscal instruments of the government policy. The stimulation of the structural models’ changes can be performed through seven fiscal instruments, namely:

- 1) an increase in governmental consumption expenditures;
- 2) an increase in governmental investment expenditures;
- 3) an increase in general lump sum transfers;
- 4) an increase in lump sum transfers targeted to hand-to-mouth households;
- 5) a decrease in labor tax rate;
- 6) a decrease in consumption tax rate;
- 7) a decrease in corporate income tax rate [16, p.11].

The fiscal stimulus of recycling in order to get fuel or electricity is present in the Tax Code of Ukraine [11]. It provides tax benefits on import of energy-efficient equipment, i.e. the equipment that works on renewable energy sources, materials for the production of alternative fuels or production of such materials, etc. Consequently, the goods mentioned earlier that are acquired for the purpose of recycling are free from VAT and customs duties, which is stimulating for the development of domestic market of renewable (alternative) energy business.

Equally important is the fact that Ukrainian recycling companies are free from paying 80% Income Tax from the sale of the next categories of products:

- 1) equipment for producing the biofuel;
- 2) materials, raw materials, equipment and components that are to be used in producing renewable energy;
- 3) equipment for the production of alternative fuels.

In order to further stimulate renewable energy business, the sugar plants are free from paying Income Tax received from recycling aimed at producing biofuel until 2020. In addition, the sugar plants do not pay Income Tax received from the production of electricity and thermal energy from biomass, bagasse, and molasses.

Due to the Law of Ukraine “On alternative fuels” [12], the producers of machinery and equipment for the manufacture and reconstruction of vehicles, which will work on biofuel and produced in Ukraine, are free of Income Tax; in addition, the supply operations for the technology and equipment, as well as the import of machinery and equipment used for the reconstruction of the existing machinery and equipment are free from VAT until 2019; creating of new companies for the production of biofuel, if such goods are not produced in Ukraine. Therefore, these rules act as the direct government incentives for the producers, as well as for the consumers of biofuel. Consequently, sugar plants that invest in recycling will receive additional economic output.

That is why electricity produced by a sugar plant through burning biofuel (biodiesel or biogas) is free from mandatory fee as a surcharge to the current tariff for electricity and thermal energy. The existing surplus is also free from Income Tax. These conditions are quite favorable for the sugar and ethanol plants, because of their high energy consumption. In terms of increasing property taxes and taxes on land, one of the fiscal stimuli is a reduction of a 25% tax on land to accommodate companies’ which produce electricity from biofuel.

“Green tariff” is a special preferential tariff, for the purchase of electricity generated from alternative sources on the Wholesale Electricity Market [18, p.521].

The definition of “green tariff” for electricity produced from renewable energy was introduced in the Ukrainian legislation in 2008 [15], while the procedure of its calculation appeared in 2009 [14]. The legislative basics of “green tariff” are defined by the Law of Ukraine “On Electricity” [13]. According to this law, the value of “green tariff” for the entities that generate electricity from biomass is set as retail tariff for consumers of 2nd class voltage on January 2009 (0,5846 UAH / KWh) multiplied by “green tariff” coefficient for the electricity produced from biomass. This law defined biomass products as such that consist wholly or partly of vegetable matter; this rule is suitable for the sugar plants’ production technology, as the main product of recycling is pulp, beet tops and molasses. These ingredients could be used to produce biofuel, which can be used as a fuel for the purpose of energy producing. In Ukraine the rate of “green tariff” is currently set at level of 2.3 for the electricity produced from biomass. The “green tariff” is approved by the National Commission for State Energy and Public Utilities

Regulation of Ukraine. Due to the energy and financial crisis the government had to reduce the rate, because of the negative reaction of economic community, as the investment projects to produce biofuel were becoming non-profitable. These projects were calculated and designed for the long-term time horizon and did not consider the political risk.

The lowest "green tariff" for the electricity produced from biomass is fixed at 0,13446 UAH / KWh (12.39 euro-cent / kWh). It cannot be reduced, but may increase if the UAH depreciates against the euro to the FX rate, which fixed on January 01, 2009 at 1085.5460 hryvnias for 100 euro. Nowadays the difference is rather high, due to the significant depreciation of the hryvnia, and needs to be reduced or eliminated. The government is ready to for such a measure, but this will probably worsen the investment climate in this sector.

Existing "green tariff" for the biomass in Ukraine is higher than in EU countries, especially in Germany, where renewable energy is well-developed. The EU countries' governments use different approaches to identify and stimulate the production of renewable energy, but the mechanism is built on the basic principles: tender schemes, quota obligations, preferential tariffs [17, p. 36 – 40]. It should also be noted that in Ukraine "green tariff" is not differentiated and is the same for all types of entities, while Germany has very detailed grading by types of biomass facilities, installations, technologies, etc. The differentiated "green tariff" is also common in other EU countries, and a higher effectiveness of such approaches in Ukraine should be expected.

The analysis of consumer tariffs dynamics in retail electricity for consumers and "green" tariff" for electricity from biomass showed that retail prices are rising almost monthly, with "green tariff" being dependent on the euro dynamics. Consequently, the general trend is a gradual leveling of the retail tariffs and "green tariff". As a result, now it is practically impossible for the sugar plants to benefit from the renewable energy because of the sharp depreciation of the hryvnia and the increased costs of importing equipment.

As is the case with the many of the European green taxes that have been both politically successful and acceptable, a key feature of the U.K. climate change levy, for example, is the rebate. To reduce impacts on competition, revenues from the levy are returned to industry in the form of funding for energy efficiency and renewable energy research programs, a three percent reduction in the rate of employee National Insurance Contributions (NICs), and enhanced capital allowances to be applied to investments in energy saving technology. However, while the reinvestment scheme is revenue-neutral for industry as a whole, it is not revenue neutral for each facility. Facilities that are able to take advantage of tax breaks provided through the enhanced capital allowances program, and those that are able to make the transition to renewable energy sources or install more efficient technology, will benefit from the CCL scheme [19, p. 20].

Ukrainian government developed a number of programs and strategies for promoting long-term development of the recycling sector in order to obtain renewable energy. Some of them are active, others are at the draft stage. Such strategies were designed and implemented in practice in

most developed countries. The important and effective measures of these strategies should be mentioned, e.g. an expansion of the energy recovery and waste recycling. This means an expansion of the facilities for the energy recovery from waste, including pre-treatment facilities, refuse-derived fuel (RDF) boilers, bio-energy gasification facilities from food waste water, which, in turn, will expand electricity generation through the heat recovery and utilization of landfill gas electricity of existing incinerator and heat supply. Disseminate related facilities on providing waste energy efficiency and secure economic feasibility. Promote installation of waste resources-energy facility and pre-treatment facilities that can recovery at least 40% of energy of combustible and organic waste through comprehensive environment and energy complex in pilot metropolitan towns. Indicator is Ratio of resources recovered to energy (%) [8, p. 124].

We propose to analyze a number of the documents, that were already adopted in Ukraine.

Firstly, we will analyze "The concept of target scientific and technical program of the production and use of biofuel" [1]. According to the concept, the program goals are:

1) to establish more than 70 thousand units of modern energy efficient boilers with a total heat output of 9180 MW to replace 5 billionm per year of natural gas;

2) increase the volume of biogas derived from manure to 130 millionm;

3) reduce the amount of carbon dioxide emissions by 9 million tons per year; and methane emissions by 3 million tons per year.

The Program was to be implemented in 2010 – 2014 and was to be financed from the expenditures of state and local budgets, investments and other sources. The approximate amount of funds needed to implement the program is 7478.19 million UAH. Unfortunately, the state budgets in 2014 and 2015 had no funds for the implementation of this concept due to the financial and further political crisis.

Another program is "State Targeted Economic Program for energy efficiency and the development of energy production from renewable energy sources and alternative fuels 2010 – 2015" (adopted by Ukrainian government in 2010) [2].

The target is to optimize the structure of energy resources and increase the share of renewable energy at least to 10% until 2015 in order to reduce the share of imported energy resources, including natural gas, and its replacement by alternative energy. Among the other measures, the program provides the implementation of projects on construction of facilities for solid biofuel (791 MW), biogas (111 MW); construction of facilities for the electricity generation using biomass (461.5 MW).

The final document that is to be analyzed is "The Concept of the State target scientific and technical program of development and use of renewable energy sources in Ukraine until 2030 (developed by the State Agency for Energy Efficiency and Energy Saving of Ukraine)", which remains only adraft.

In addition, the Ukrainian government updates the Energy Strategy of Ukraine until 2030.

Tariffs for thermal energy that is generated through recycling in sugar plants, using renewable energy sources, including biofuel, are set by the National Commission for State Energy and Public Utilities Regulation [9].

The procedure for calculating tariffs for electricity and thermal energy produced from biofuel in sugar plants is adopted by the National Commission for State Energy and Public Utilities Regulation [6]. This procedure is used to set tariffs or its revising and applies to entities engaged in business activities for the production of electricity and thermal energy, both by traditional and renewable sources. The owner of a sugar plant has to apply to the National Commission for State Energy and Public Utilities Regulation to calculate tariffs. In particular, these materials include:

- ✦ calculation of tariffs for electricity and thermal energy in sugar plants;
- ✦ calculation of costs per unit based on the total production costs of biofuel;
- ✦ an explanatory note with details about sugar plant, methodology of production and justification of tariffs;
- ✦ calculation of tariff for each month of a billing period;
- ✦ calculation of specific fuel consumption for electricity and thermal energy in accordance with the applicable regulatory and technical documents [4, 5];
- ✦ calculation of biofuel needs for the future period.

If submitted documents are correct, the sugar plant got approved tariffs for electricity and thermal energy for at least one year. In such a way the production of electricity from biomass is stimulated by the “green tariff” in Ukraine

[7]. “Green tariff” is used in Ukraine since 2009 and is set until January 1, 2030.

As it was mentioned earlier, the level of “green tariff” depends on euro FX-dynamic. The National Commission for State Energy and Public Utilities Regulation has to review it for each entity monthly, because of significant depreciation of the UAH in 2014. Moreover, currently the government prepares immediate measures of economy, which can negatively impact on the attractiveness of investments in projects of recycling at sugar plants. The government procurement of all electricity generated by renewable power facilities for the period of the “green tariff” application, but not sold to consumers through the direct contracts, is guaranteed by the state law. In addition, there are guarantees for the full payment for electricity.

There are no special “green tariffs” for the thermal energy produced from biomass in Ukraine, which negatively impacts on the investment climate in the sector.

One of the main problems of bioenergy projects implementation is the issue of attracting investments. Hence, it is necessary to use special financing instruments. These instruments can be proposed by the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), International Finance Corporation and other financial institutions, as well as the Kyoto Protocol projects.

Despite the existing governmental incentives and measures for use of biomass at sugar plants for the purpose of recycling and biogas for energy production, there are also many of barriers that significantly complicate the processes. A list of these barriers and possible ways to overcome them are presented in *Table 1*.

Table 1

The Barriers and the Methods of Regulation

Barriers	Methods
1	2
1. Gaps in existing legislation in bioenergy. No “green tariff” for electricity generated from biogas and electricity produced in co-combustion of biomass with fossil fuels. No financial incentives for the production of energy from biomass	Changes and improvement of Ukrainian laws and its harmonization with EU legislation in bioenergy
2. A significant differentiation in natural gas prices for different categories of consumers. Artificially low gas prices for households and utilities have negative impact on implementation of bioenergy technologies in different sectors of economy	Setting reasonable market prices for all consumers. Currently it is a condition of the IMF loans
3. Lack of clear and reasonable targets of the share of biomass in total energy consumption. Strategic goals for bioenergy only fixed in the Energy Strategy of Ukraine until 2030 [10] at 3% of total energy consumption in 2030	Changes to the Energy Strategy of Ukraine and put more realistic target at 10% of energy from biomass in the total energy consumption of Ukraine in 2030 and ensure its implementation by Government
4. Due the share of bioenergy already achieved in EU countries and renewable energy mandatory targets set out in the Roadmap for EU [3], targets defined in the Energy Strategy of Ukraine seem too low	Creation and agreement government programs for the implementation of EU programs in Ukraine to increase the involvement of trust funds financing
5. Lack of the practically applicable (not declarative) government program. Over the past 10 years, the state has developed and adopted number of developing programs and strategies for renewables and other types of biofuel. The objectives set by them were not agreed with each other. Most programs are practically unrealistic; some programs were not implemented or implemented with no success	Developing a realistic state program with reasonable targets for biomass share in total energy consumption, clearly defined measures to achieve the targets and financing instruments. The responsible state agency should enhance the creating and adoption this program, control and coordinate its implementation

1	2
6. Lack of financial incentives for implementation bioenergy projects. Most draft projects are supported in Ukraine only by foreign foundations and programs. Successful project should be "replicated" to demonstrate its results	Development and introduction of mechanisms for implementation of the new bioenergy projects and earlier successful projects
7. Low financial liquidity of Ukrainian companies and the high costs of bank loans. High value and tight conditions of lending	Proposing an effective mechanism to support domestic consumers
8. Weakly developed market of biomass as fuel in Ukraine. Use of the companies' residues and production waste. There are some biomass trading, yet it is not permanent. Moreover, no practice and experience of long-term biomass supply contracts	Following the example of the EU to introducing the practice of long-term contracts that will provide a reliable supply of biomass with the desired characteristics
9. Insufficient R&D financing. The current level of financing allows only short-term projects	Significant increase of the R&D level

CONCLUSIONS

The results of the research give the author a possibility to make a number of conclusions. An increase of the environmental and economic efficiency of recycling at sugar plants is almost impossible, because of the financial and structural crisis in the Ukrainian economy, legislative barriers and political obstacles for stimulation of the sugar industry. Removing barriers, strict implementation of the EU legislation and creation of the new government strategy for stimulating renewable energy business will prevent a number of practical problems.

First of all, the government needs to improve the procedure of obtaining "green tariffs". Nowadays, it is overcomplicated and bureaucratic. In addition, recent changes and government measures will probably have negative impact on foreign investments in the industry. Nowadays, the "green tariffs" concern only existing renewable energy business in Ukraine, lacking the measures to stimulate the new one. We believe that providing "green tariff" on the first stage of the project implementation should encourage and become an additional incentive for the investors. ■

LITERATURE

1. Про схвалення Концепції Державної цільової науково-технічної програми розвитку виробництва та використання біологічних видів палива: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12.02.2009 р. № 276-р // Офіційний вісник України від 30.03.2009. – 2009. – № 21. – С. 36.

2. Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010 – 2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 01.03.2010 р. № 243 // Верховна Рада України. Законодавство України [сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-p>

3. Renewable Energy Road Map // Europa. Summaries of EU legislation [Electronic resource]. – Mode of access : http://europa.eu/legislation_summaries/energy/renewable_energy/l27065_en.htm (Accessed 9 February 2007).

4. Складання енергетичних характеристик устаткування, порядок визначення нормативних питомих витрат та заощадження палива на енергопідприємствах. Методичні вказівки : Наказ Міністерства палива та енергетики України від 23.08.2005 р. №485 // Закони України: інформаційно-правовий портал [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/document/fpart40/idx40512.htm>

5. Методика розподілу витрат палива на теплових електростанціях на відпущену електричну і теплову енергію при їх комбінованому виробництві : Наказ Міністерства палива та енергетики України. – К., 2010.

6. Про затвердження Порядку розрахунку тарифів на електричну та теплову енергію, що виробляється ТЕЦ, ТЕС АЕС та на установках з використанням нетрадиційних або поновлюваних джерел енергії: Постанова Національної комісії регулювання електроенергетики України № 896 від 12.10.2005 р. (поточна редакція) // Національна комісія регулювання електроенергетики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www2.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=39689&cat_id=3446

7. Про затвердження Порядку встановлення, перегляду та припинення дії "зеленого" тарифу для суб'єктів господарської діяльності : Постанова Національної комісії регулювання електроенергетики України № 32 від 22.01.2009 р. (у редакції Постанови НКРЕ № 828 від 16.07.2009 р.) // Національна комісія регулювання електроенергетики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www2.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=76674&cat_id=3446

8. National Strategy for Sustainable Development // Ministry of Environment, Republic of Korea from 14 09. 2012. – 263 p.

9. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг : Указ, Положення Президента України від 23.11.2011 р. № 1073/2011 // Верховна Рада України. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1073/2011>

10. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р. № 145-р // Верховна Рада України. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-p>

11. Податковий кодекс України: Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України від 08.04.2011. – № 13, / № 13-14, № 15-16, № 17. – С. 556.

12. Про альтернативні види палива : Закон України від 14.01.2000 р. № 1391-XIV (№ 1391-XIV від 14.01.2000 р.) // Верховна Рада України. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1391-14>

13. Про електроенергетику : Закон України від 16 жовтня 1997 року № 74/94-ВР // Верховна Рада України. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/575/97-вр>

14. Про внесення змін до Закону України «Про електроенергетику» щодо стимулювання використання альтернатив-

них джерел енергії : Закон України від 01.04.2009 р. № 1220-VI // Верховна Рада України. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1220-17>

15. Про внесення змін до деяких законів України щодо встановлення “зеленого” тарифу : Закон України від 25.09.2008 р. № 601-VI // Офіційний вісник України від 27.10.2008. – № 79. – С. 109.

16. *Effects of Fiscal Stimulus in Structural Models* / Michael Kumhof; Dirk Muir; Carlos de Resende; Janinet Veld; René Lalonde / Washington : International Monetary Fund, 2010. – 123 p.

17. **Jacobs D.** *Renewable Energy Policy Convergence in the EU. The Evolution of Feed-in Tariffs in Germany, Spain and France* / D. Jacobs ; Freie Universität. – Berlin : Ashgate Pub Co. – 2012. – 312 p.

18. *Preben Maegaard Wind Power for the World* / Preben Maegaard. – Pan Stanford Publishing, 2013 – 634 p.

19. **Volkery A.** *National Strategies for Sustainable Development* / A.Volkery, K. Jacob ; Environmental Policy Research Centre Freie Universität of Berlin / International Institute for Sustainable Development and Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH. – 55 p.

REFERENCES

Jacobs, D. *Renewable Energy Policy Convergence in the EU. The Evolution of Feed-in Tariffs in Germany, Spain and France*. Berlin: Ashgate Pub Co, 2012.

Kumhof, M. et al. *Effects of Fiscal Stimulus in Structural Models*. Washington: International Monetary Fund, 2010.

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1391-14>

[Legal Act of Ukraine] (2008).

[Legal Act of Ukraine] (2009). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1220-17>

[Legal Act of Ukraine] (1997). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/575/97-вр>

[Legal Act of Ukraine] (2010).

[Legal Act of Ukraine] (2009).

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-п>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1073/2011>

[Legal Act of Ukraine] (2005). http://www2.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=39689&cat_id=34446

[Legal Act of Ukraine] (2010).

[Legal Act of Ukraine] (2005). <http://www.uazakon.com/document/fpart40/idx40512.htm>

[Legal Act of Ukraine] (2009). http://www2.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=76674&cat_id=34446

[Legal Act of Ukraine] (2006). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-п>

Maegaard, P. *Wind Power for the World*: Pan Stanford Publishing, 2013.

“National Strategy for Sustainable Development”. *Ministry of Environment, Republic of Korea from 14 09. 2012.*

“Renewable Energy Road Map” Europa. Summaries of EU legislation. http://europa.eu/legislation_summaries/energy/renewable_energy/l27065_en.htm

Volkery, A., and Jacob, K. *National Strategies for Sustainable Development*: Environmental Policy Research Centre Freie Universität of Berlin/International Institute for Sustainable Development and Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH.

ОСОБЛИВОСТІ БАЗОВИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ У ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ ТА ЗАВДАННЯ ЇХ ВИБОРУ

© 2015 БУБЕНКО О. П.

УДК 332.8:658.15

Бубенко О. П. Особливості базових моделей управління енергозбереженням у житлово-комунальному господарстві та завдання їх вибору

Проаналізовано та деталізовано відмінності системи енергоспоживання та енергозбереження підприємств житлово-комунального господарства та суб'єктів господарювання інших галузей економіки. Розглянуто особливості побудови сучасної системи управління процесами енергозбереження у ЖКГ, в основу якої покладено механізми самофінансування та державно-приватного партнерства, що добре зарекомендували себе у країнах Європейського Союзу. Представлені результати дослідження базових моделей управління енергозбереженням в галузі, де зменшення енергоспоживання є стратегічним завданням національного рівня. Розглянуто шість різновидів концептуального моделювання процесу енергозбереження та питання методичного забезпечення практичних заходів щодо реформування системи ЖКГ. До них включено моделі архітектурно-проектного вибору (АПВ), програмно-цільового планування (ПЦП), європейської класифікації різновидів будівель (ЕКР), взаємозв'язку підгалузевих комплексів (ВПК), оптимізованого варіанта енергозбереження (ОВЕ) та проектно-програмного управління (ППУ). Розглянуто економічні складові процесу проектування енергоефективної будівлі на основі запровадження спектра інноваційних технологій.

Ключові слова: концептуальна модель, управління розвитком, житловий комплекс, енергозбереження, енергоефективна будівля, інформаційне забезпечення, оптимізація.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Формул:** 1. **Бібл.:** 15.

Бубенко Олексій Павлович – асистент, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: office.nesc@nas.gov.ua

УДК 332.8:658.15

UDC 332.8:658.15

Бубенко А. П. Особенности базовых моделей управления энергосбережением в жилищно-коммунальном хозяйстве и задачи их выбора

Bubenko O. P. Features of Basic Models of the Energy Saving Management in Housing and Communal Services, Tasks of the Choice

Проанализированы и детализированы отличия системы энергопотребления и энергосбережения предприятий жилищно-коммунального хозяйства и субъектов хозяйствования других отраслей экономики. Рассмотрены особенности построения современной системы управления процессами энергосбережения в ЖКХ, в основу которой положены механизмы самофинансирования и государственно-частного партнерства, хорошо зарекомендовавших себя в странах Европейского Союза. Представлены результаты исследования базовых моделей управления энергосбережением в отрасли, где уменьшение энергопотребления является стратегической задачей национального уровня. Рассмотрены шесть разновидностей концептуального моделирования процесса энергосбережения и вопросы методического обеспечения практических мер по реформированию системы ЖКХ. В них включены модели архитектурно-проектного выбора (АПВ), программно-целевого планирования (ПЦП), европейской классификации разновидностей зданий (ЕКР), взаимосвязи подотраслевых комплексов (ВПК), оптимизированного варианта энергосбережения (ОВЭ) и проектно-програмного управления (ППУ). Рассмотрены экономические составляющие процесса проектирования энергоэффективного здания на основе внедрения спектра инновационных технологий.

Differences as to system of energy consumption and energy efficiency between housing enterprises, communal services enterprises and the entities in the other sectors of economy are analyzed and detailed. Features of building a modern system of processes control for energy saving in terms of housing enterprises, based on the mechanisms of self-financing and public-private partnerships, which are well-proven in the European Union, have been considered. The results of research of the basic models for management of energy saving in the industry branch, where the reduction in energy consumption is a national-level strategic objective, are presented. Six varieties of conceptual modeling of energy saving process as well as issues of methodical support of the practical measures in order to reform the housing and communal services have been considered. They include models of choice in architecture and projecting (ChAP), program-target planning (PTP), European classification of types of buildings (ECT), interrelations of the sub-industry complexes (ISC), an optimized version of energy efficiency (OVEE), as well as project and program management (PPM). Also the economic components of the process of projecting energy efficient buildings on the basis of implemented innovative technologies have been considered.

Ключевые слова: концептуальная модель, управление развитием, жилой комплекс, энергосбережение, энергоэффективное здание, информационное обеспечение, оптимизация.

Key words: conceptual model, management of development, residential complex, energy saving, energy efficient building, information support, optimization.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Формул:** 1. **Библ.:** 15.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 15.

Бубенко Алексей Павлович – асистент, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

Bubenko Oleksiy P. – Assistant, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: office.nesc@nas.gov.ua

E-mail: office.nesc@nas.gov.ua

В Україні зараз гостра ситуація з доступом до енергетичних ресурсів, наднормативні їх перевитрати спостерігаються практично в усіх галузях виробництва і в сфері послуг. У житлово-комунальному господарстві (ЖКГ) витрати енергоресурсів в 2-3 рази перевищують європейський рівень, що негативно впливає на національну економіку в цілому, оскільки ЖКГ є най-

більшим споживачем енергоресурсів серед інших галузей (30 ÷ 40 % від загального енергоспоживання в країні).

У таких умовах вкрай важливою є роль наукової підтримки заходів з енергозбереження, підсилюють своє практичне значення економічні розрахунки, а сам характер наукових досліджень ускладнюється. Економічний аспект енергозбереження домінує в управлінській

роботі, оскільки фінансові інвестиції в енергоспоживання досить обмежені, а тому збільшується ціна кожної гривні інвестицій, що дає позитивний ефект тільки в умовах ефективного управління.

Але досвід планування і виконання заходів з енергозбереження свідчить про незадовільні результати практики проведення робіт, що і потребує нових досліджень, направлених на створення в галузі ефективного механізму управління енергозбереженням. З цих позицій вибрана тема є актуальною і своєчасною.

З питань управління енергозбереженням в науковому плані є значний обсяг наукових розробок, що зараз формують національну політику в Україні щодо економії енергоресурсів і розвитку ринкових регуляторів енергозбереження. Науково-методологічною базою в управлінні енергозбереженням є праці відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких слід відмітити Г. Дітхельма, П. Стівенсона, Б. Гвісса, Дж. Тобіна, В. Авер'янова, М. Герадача, В. Жовтянського, В. Казакова, Ю. Матросова, Р. Тімченка, Ю. Табунщикова.

Більш детально проблеми тепло- та енергозбереження висвітлені в трудах Б. Лагоші, В. Монастир'я, Ю. Манцевича, І. Щокіна. Управлінський аспект розглядали В. Єфімов, О. Димченко, Г. Стаднік, Т. Качала, М. Ковалко.

Але в нестабільних умовах сьогодення виникають нові проблеми, що також потребують нових підходів до їх вирішення.

Мета статті – сформулювати обґрунтований підхід до вибору концептуальних моделей управління енергозбереженням з урахуванням структури і особливостей житлово-комунального господарства як складного системного об'єкта.

Управління енергозбереженням у ЖКГ розглядається з позицій інтеграції реально апробованих практик вирішення завдань, енергозбереження на об'єктах, які в житловій сфері ЖКГ також пов'язані з будівельними і ремонтними роботами, інженерною інфраструктурою і експлуатаційними процесами в житловому фонді. Стратегія енергозбереження має враховувати всі складові цього інтеграційного процесу та враховувати особливості галузі як соціально-економічного об'єкту регіонального закріплення [1].

У галузі ЖКГ дещо відмінні, ніж в інших галузях економіки, напрямки, ресурсні складові та заходи енергозбереження, і ця відмінність визначається різнопрофільною внутрішньою структурою ЖКГ. Тому в житлобудівництві (де галузь є замовником) і в експлуатації будівель головне завдання економії – термоізоляція для зменшення втрат при споживанні теплової енергії. У теплопостачанні – підвищення ККД енергогенерації та термомодернізація магістралей і тепломереж.

У системі водоканалізаційного забезпечення – енергоекономія на зменшенні втрат води, ефективному управлінні електроспоживанням, економії тепла у виробничих і службових приміщеннях, впровадженні нового насосного устаткування. Дорожньо-мостове господарство має значні резерви економії енергоресурсів у технології виконання робіт. У системі теплового

господарства значні резерви у використанні відходів для виробництва енергії з альтернативних джерел. Більшість цих складових потребують техніко-технологічного оновлення ЖКГ. Але є своя специфіка і в організаційно-економічному секторі, і в управлінні. Це заходи приладового обліку, моніторингу, інформаційного розвитку, стимулюючої дії щодо виробничого персоналу, культури виробництва і споживання.

У системі управління процесом енергозбереженням в ЖКГ внутрішні організаційно-економічні заходи є найбільш доступними та високоефективними, і особливе їх значення полягає в тому, що саме ці заходи запускають механізм самофінансування і розвитку. Аргументи і доводи на користь такого розуміння специфіки енергозбереження в ЖКГ апробовані і накопичені в моделях розвитку ЖКГ зарубіжних країн [2, 3], у впровадженні інноваційних пілотних проектів на вітчизняних об'єктах [4, 5], у динаміці зміни структури джерел енергоспоживання на користь зростання відновлюваних джерел енергогенерації [4, 6].

Особливості енергозбереження в ЖКГ проявляються і в базових моделях управління цим процесом. Досліджуючи найбільш поширені практики організації енергозбереження, визначимо такі базові моделі: архітектурно-проектного вибору (АПВ) об'єкта енергозбереження (I); програмно-цільового планування і управління (ПЦМ) (II); європейської класифікації різноміпів будівель (ЄКР) (III); взаємозв'язку підгалузевих комплексів (ВПК) (IV); оптимізованого варіанта енергозбереження (ОВЕ) (V); проектно-програмного управління (ППУ) (VI).

Виділені автором типи моделей пов'язані між собою і відбивають еволюційні тенденції в управлінні розвитком ЖКГ як масштабної підсистеми національної економіки (рис. 1).

Дослідження процесів споживання енергоресурсів об'єктами житлового комплексу і розробка заходів щодо впровадження енергозберігаючих технологій є одним із завдань дослідження об'єкта в цілому, що включає також управлінську, економічну та фінансову складові в рамках об'єднання енергетичного менеджменту проектно-будівельних робіт і реформаційних програм.

У першій моделі (АПВ) орієнтація робиться на врахуванні природних умов при виборі типу і конструкції будівлі. На стадії виконання проектних розробок енергоефективність житлового будинку розглядається в контексті аналізу природно-кліматичних умов, нормативів енергоспоживання, якісних характеристик будівельних і теплозахисних матеріалів, енерговитрат в інженерних системах тощо. Численними дослідженнями фахівців підтверджується, що правильний вибір об'ємно-планувальних рішень потребує першорядного врахування [7, 8]. Проте, необхідно відмітити, що у більшості міст України триває будівництво будівель-веж, хоча абсолютно очевидно, що з точки зору енергоефективності вони належать до будівель з підвищеним споживанням енергоресурсів. Загальновідомо, що якщо три будинки-вежі з'єднати разом, то тепловтрати через стіни середньої будівлі будуть більш, ніж в 2 рази нижчі.

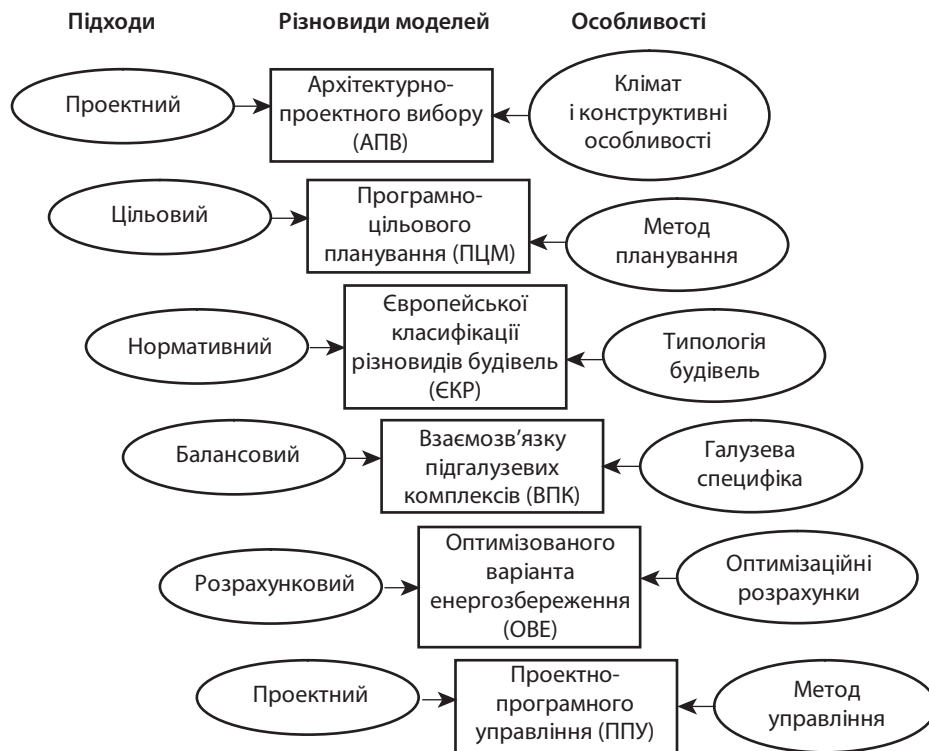


Рис. 1. Логіка зв'язку моделей управління розвитком ЖКГ

Проблема визначення розмірів будівлі з точки зору енергоефективності має наступний зміст: серед усіх будівель, вибрати таку, яка за інших рівних умов вимагає мінімальних витрат теплової енергії на його опалювання в холодний період року і охолодження в теплий період року. Оскільки витрати тепла або холоду, як енергетичні показники, мають одну і ту ж розмірність, але істотно різну вартість, то данні витрати енергії можуть бути розглянуті як варіант експлуатаційних витрат.

Тому наразі необхідно міняти принципові позиції щодо будівництва житла, а саме: подолати протиріччя, яке пов'язане з балансом між витратами енергії, що йде на будівництво оболонки будівлі та її витратами при експлуатації, сутність цього балансу полягає в тому, що зі збільшенням рівня теплозахисту огорожувальних конструкцій збільшується кошторис будівництва, натомість зменшуються витрати енергії в процесі експлуатації будівлі. У зв'язку з цим має бути узгоджені між замовником і забудовником (проектувальником) вимоги щодо допустимих витрат при будівництві за умови визначених характеристик енергоспоживання. Фахівцями проблема підвищення енергоефективності в існуючих і створюваних будівлях підрозділяється на три напрями, зокрема:

- † перший напрям відноситься до *пасивного* енергозбереження, яке передбачає рішення завдань оптимізації об'ємно-планувальної структури будівель і застосування ефективних теплоізоляційних матеріалів;
- † другий напрям відноситься до *активного* енергозбереження. У даному випадку раціональне використання енергоресурсів досягається за рахунок ефективного управління інженерним устаткуванням;

- † третій напрям відноситься до *організаційного* енергозбереження, в якому передбачається заміна одного виду енергоресурсу іншим, енергоефективнішим, установка приладів обліку та нових видів енергогенерації і енергоекономії.

В основі концепції пасивного енергоспоживання закладені наступні рішення (рис. 2).

Уточнюючи завдання вибору типу будівлі, групи комфортності та параметрів енергоспоживання, необхідно підкреслити, що при цьому проводяться заходи зовнішнього планування (форма будівлі, орієнтація на південь та відсутність затінку), внутрішнього планування теплозахисних характеристик, систем контролю і моніторингу, режимів споживання ресурсів та витрат тепла.

Друга модель (ПЦМ). Система програмно-цільового планування енергозберігаючої діяльності у будівельній галузі вимагає застосування процедури системного аналізу у виявленні центрів витрат і втрат енергоресурсів житловим комплексом, що реалізовується в замкнутому циклі моніторингу використання енергоресурсів, як головних параметрів системи, використання системних регуляторів, як механізмів одночасної дії декількох різних параметрів, що відбивають суттєві зміни в показниках розвитку системи. Метод, який пропонується, початковою точкою функціонування системи вважає прогнозовані і нормативні показники енергоемності забудов, які виявляються на основі дослідження параметрів, в статистиці, на об'єктах або в аналогах.

Основними складовими такої роботи є:

- † проектування будівлі з раціональними місто-будівними, зовнішніми огорожувальними та

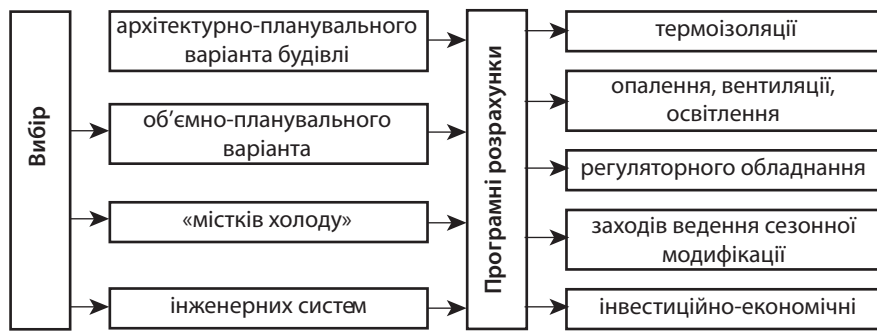


Рис. 2. Складові вибору та програмування заходів енергозбереження

фізичними характеристиками (інженерними комунікаціями), завдяки яким опалювальні, охолоджувальні та освітлювальні потреби в енергоресурсах зводяться до деякого мінімуму;

- ✦ проектування внутрішніх механічних і електричних систем, що забезпечують надійність і ефективність задоволення енергетичних потреб усередині будівлі;
- ✦ проведення економічних розрахунків і оцінка ризиків – основна вимога раціонального проектування об'єктів житлового комплексу – полягають у розробці проекту за заданим критерієм оптимальності, який би задовольняв усім вимогам чинних будівельних норм при заданих обмеженнях.

Третя модель (ЕКР). Для виявлення енерговитратних відмінностей між різнотипними будинками скористаємося європейською класифікацією будівель, складеною на основі їх енергоспоживання в процесі експлуатації (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать про те, що пасивна будівля – це будівля за стандартами, які Європа вже може собі дозволити. Вважається, що концепція пасивної архітектури пропонує забудовникові раціональне співвідношення ціни і якості в проектуванні та будівництві. При цьому мінімальне зростання капіталовкладень на проектування і будівництво таких споруджень складає 5 – 10% (за оцінками європейських фахівців, в Україні таких підра-

хунків немає), однозначно перевищується економією у розмірі 70 – 80% у період їх експлуатації [7, 8].

Найбільш досконала форма енергоефективного будинку – активна система. Концепція активного енергоспоживання передбачає досягнення раціонального енергоспоживання за рахунок ефективного управління інженерним устаткуванням будівель. Автоматичне управління системою опалювання та кондиціонування повітря в будинку здійснюється на основі технології управління режимами і пристроями при мінімальних енергетичних витратах. Активне енергоспоживання досягається за рахунок: регенерації енергії, тобто використання залишкової енергії після завершення конкретного технологічного процесу; регенерації залишкової теплоти регенерації механічної енергії – перетворення на корисну форму енергії невикористаної частини механічної енергії [9].

Стосовно об'єктів житлового комплексу, активний будинок за своєю суттю є наступним етапом розвитку пасивного будівництва. У принципі такий будинок може сам забезпечувати себе електроенергією та теплою водою. Зазвичай в цих цілях використовуються сонячні колектори, які накопичують енергію Сонця, якої вистачає для забезпечення будинку гарячою водою і теплом упродовж усього зимового періоду.

Четверта модель (ВПК). Різні наукові джерела називають оптимальним термін експлуатації будівлі, протя-

Таблиця 1

Класифікація об'єктів житлового комплексу на основі енергоспоживання у процесі експлуатації

Класифікація забудов	Характеристика будівель	Питома енергоємність будівель (європейська класифікація)	Українські будівлі
Старі будівлі	Будівлі, що побудовані до 1970-х рр.	Потребують для опалення близько 300 кВт · год/м ² · рік	200 – 400 кВт · год/м ² · рік
Нові будівлі	Будинки, що споруджувалися в Європі до 2000 р.	Не більше 150 кВт · год/м ² · рік	200 – 400 кВт · год/м ² · рік
Будівлі низького споживання енергії	Від 2002 р. в Європі можна споруджувати нові будівлі з низькою питомою енергоємністю	Не більше 60 кВт · год/м ² · рік	60 – 80 кВт · год/м ² · рік (кл. ен. еф. D, E)
Пасивні будівлі	Розрахунковий норматив енергетичних показників в будівництві, що прийнятий країнами Євросоюзу в грудні 2009 р. (Energy Performance of Buildings Directive)	Не більше 15 кВт · год/м ² · рік	Поодинокі розробки і впровадження

гом якого можна відчути економічний енергозберіжний ефект, а це від 75 до 110 років, а в ідеалі ж будівля повинна служити більше 150 років, як у багатьох містах Європи. Але сучасні житлові об'єкти в Україні, зокрема, п'яти- і дев'ятиповерхові будівлі, не розраховані на такий термін експлуатації [10, 11]. Звідси виникає необхідність вирішувати проблему при взаємодії трьох відомств – паливно-енергетичного комплексу, будівельної галузі і ЖКГ. Схему взаємозв'язку цих відомств представлено на *рис. 3*.

З представленої схеми слідує, що в енергетичному господарстві формується пропозиція енергоресурсів. Її об'єми пов'язані із добуванням, виробництвом, перетворенням і розподілом енергетичних ресурсів кінцевим споживачем. На кожній з цих стадій виникають енерговитрати і формується потенціал енергозбереження.

Наведена схема показує реальну залежність експлуатаційних характеристик житлових об'єктів від будівельної науки і практики. А оскільки в Україні рівень забезпечення житлом досить низький, а одночасно більше половини житлового фонду потребує реконструкції і модернізації, то цю проблему в науковому плані слід розглядати як єдину бінарну систему, в якій два блоки «будівництво і модернізація житла» та «експлуатація і управління енергозбереженням» є взаємопов'язаними та взаємозалежними.

П'ята модель (*OBE*). У практиці економічно розвинених країн прийнято визначати енергоємність будівельної продукції по «всеосяжній енергії». Це поняття припускає облік повних витрат паливно-енергетичних ресурсів на видобуток, виробництво і транспортування енергоресурсів, виробництво будівельних матеріалів та конструкцій, будівельні роботи і утилізацію матеріалів. Такий підхід дає можливість при проектуванні будівель вибирати дійсно менш енергоємні матеріали, конструкції та технології, що в сумі затрат на одиницю ефекту дають оптимізований варіант [11].

Вибір оптимізованого, тобто найбільш доцільного, варіанта може здійснюватися за варіантами розрахунків та шляхом ретельного економічного обґрунтування

[12]. Такий вибір є складною інженерно-економічною та управлінською технологією, для якої потрібне повне і досконале інформаційне забезпечення, здатне підтримати своєю базою даних математичне моделювання теплового режиму будівлі як єдиної теплоенергетичної системи.

Шоста модель (*ІІІУ*). У проектному підході, що формує модель проектного управління, інформаційно пов'язуються методи енергозбереження з основними положеннями по проектуванню об'єктів житлового призначення, приведеними в ДБН В.2.6-31:2006 «Конструкція будинків і споруд. Теплова ізоляція будівель». Цей документ побудований на методологічних принципах, існуючих в нормативній базі європейських країн – Директиви Європейського парламенту 2002/91/ЄС «Про енергетичну ефективність будівлі». У ДБН В. 2.6-31:2006 вводиться класифікація будівель за показником енергетичної ефективності, та встановлюються правила проектування з урахуванням сучасних вимог до комплексних характеристик житлової будівлі.

Інтегровано першим етапом створення нового будинку чи модернізації старого є «вибір типу і оцінка потенціалу». За оцінкою потенціалу слідує пошук рішення. Пошук рішення проблем мінімізації споживання енергоресурсів пов'язаний з вибором альтернативи і вимагає системного аналізу складної інформації різної фізичної природи [13, 14]. Процедурно така проектно-управлінська технологія здійснюється як дослідження операцій.

Таким чином, у процесі проектування будівлі архітектор вирішує проблему впливу зовнішнього клімату на тепловий баланс будівлі, інженер-будівельник вирішує завдання будівництва житла, економіст розраховує норми, витрати і грошові потоки, енергоменеджер забезпечує оптимізацію енергоспоживання і заходи енергозбереження, а системний керівник проекту забезпечує управління ходом процесу.

Схема процесу проектування енергоефективної будівлі, розроблена автором, представлена на *рис. 4*.

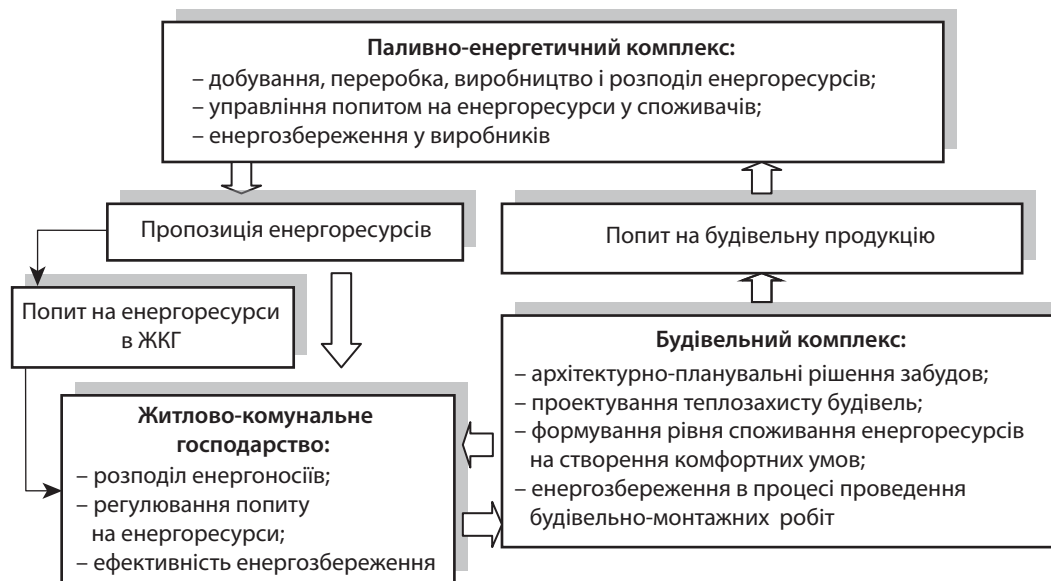


Рис. 3. Схема взаємозв'язку будівельної індустрії та підгалузей ЖКГ в забезпеченні стратегії енергозбереження

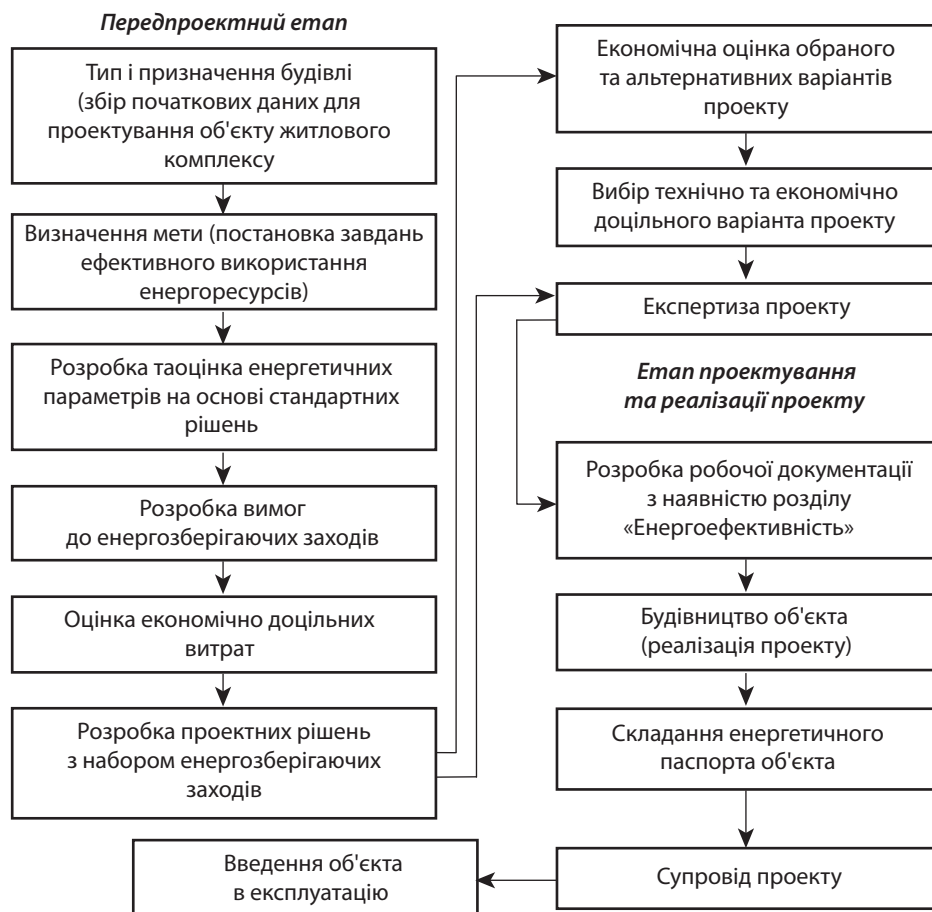


Рис. 4. Схема процесу проектування енергоефективної будівлі

У розділі проектно-кошторисної документації «Енергоефективність» мають бути відбиті енергозберігаючі заходи які використані в проекті і розрахунки, що підтверджують правильність вибраного рішення.

Таким документом є енергетичний паспорт, в якому встановлюється відповідність нормативам, закладеним у проекті. Оргтехнологія розрахунку параметрів енергоефективності та теплотехнічних параметрів будівлі має бути розроблена на оптимізаційних принципах.

Узагальнено цільову функцію для енергоефективної будівлі з урахуванням розкладання енергозберігаючих заходів на пасивні, активні та організаційні можна записати в такому вигляді:

$$Q_{min} = f(n, a, o) \cdot e, \quad (1)$$

де Q_{min} – мінімальні витрати енергії на створення мікроклімату в приміщеннях будівлі;

n – показники архітектурних і теплоізоляційних рішень будівлі, що забезпечують мінімізацію витрат енергії (пасивні заходи);

a – впровадження нового або модернізація існуючого теплотехнічного устаткування (активні заходи);

o – установка приладів обліку або використання нетрадиційних джерел в системах опалювання (організаційні заходи);

e – економічні нормативи, вимоги, обмеження.

З детальних уточнень підходів і моделей на окремих первинних об'єктах енергозбереження в житловому секторі ЖКГ визначаються важливі базові положення

загальнонаціонального механізму управління енергозбереженням в галузі ЖКГ.

ВИСНОВКИ

У житловому секторі України нове будівництво та введення житла в експлуатацію відбуваються невисокими темпами, але якраз вони визначають майбутній прогресивний стан підгалузі, тому необхідно використовувати весь арсенал інновацій для того, щоб житло відповідало сучасним стандартам енергоефективності.

В управлінні житловим фондом у цілому (новобудовами, реконструкцією, термомодернізацією) позитивні елементи слід відбирати з різних базових моделей: з АВП – вимоги до планувальних рішень, з ПЦМ – поєднання функцій планування і управління, з ЕКР – типізацію будівельних об'єктів, з ВПК – урахування підгалузевих зв'язків, з ОВЄ – оптимізаційний підхід.

У національній системі енергозбереження важливо забезпечити підтримку місцевих ініціатив, активізацію проведення реформи ЖКГ, пошук інвестиційних ресурсів, задіяння регуляторних механізмів, укріплення ринкових відношень в галузі.

Підсумовуючи теоретико-методичні положення щодо управління енергозбереженням в ЖКГ, сформулюємо висновок про те, що в практичній площині більшу увагу треба сконцентрувати на вдосконаленні організаційно-економічного механізму в стратегії енергозбереження і застосуванні проектного інструментарію ведення робіт. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року // Інформаційно-аналітичний бюлетень «Відомості міністерства палива та енергетики України». Спеціальний випуск. – К., 2006. – 113 с.
2. Зарубежный опыт внедрения и использования энергосберегающих технологий / Отчет по маркетинговым исследованиям. – Москва, 2012. – 143 с.
3. **Данилова Л. А.** Проект ТАСИС СВС «Энергосбережение в жилых зданиях Ужгород, Михаловце и Дармштадт» / Л. А. Данилова // Реконструкція житла. – К. : Нора-прінт, 2003. – С. 54 – 65.
4. Стратегія енергозбереження в Україні : аналіт.-довід. матеріали в 2-х т. Т. 2: Механізми реалізації політики енергозбереження / За ред. В. А. Жовтянського, М. М. Кулика, Б. С. Стогнія. – К. : Академперіодика, 2006. – 600 с.
5. **Ковалко М. П.** Енергозбереження – пріоритетний напрямок державної політики України / М. П. Ковалко, С. П. Денисюк. – Київ : УЕЗ, 1998. – 506 с.
6. Перспективи енергозабезпечення України в контексті світових тенденцій / За заг. наук. ред. А. Шевцова. – Д. : РФ НІСД, 2008. – 208 с.
7. **Мхитарян Н. М.** Энергосберегающие технологии в жилищном и гражданском строительстве / Н. М. Мхитарян. – К. : Наукова думка, 2000. – 420 с.
8. **Рач В. А.** Принципы системного подхода в проектном менеджменте / В. А. Рач // Управління проектами та розвиток виробництва : збірник наукових праць. – Луганськ : СНУ ім. В. І. Даля, 2003. – № 1 (6). – С. 7 – 10.
9. **Онищук Г. І.** Енергозбереження у житловій сфері як об'єкт науково-технічного супроводу: десятирічний досвід роботи / Г. І. Онищук, Г. М. Агєєва // Реконструкція житла. – 2008. – Вип. 9. – С. 217 – 228.
10. Про енергозбереження : [Закон України: офіц. текст ; станом на 12.03.2011 р.] // Урядовий кур'єр. – 2011. – 21 березня – С. 3 – 5.
11. DSTU-N B A. 2.2-5:2007. Настанова з розроблення та складання енергетичного паспорта будинків при новому будівництві та реконструкції. – Чинний від 2008-07-01. – К. : Мінрегіонбуд Україна, 2008. – 47 с.
12. **Ефимов В. П.** Методологические проблемы экономики ресурсов / В. П. Ефимов. – М. : Мысль, 1977. – 286 с.
13. Оптимизация управления процессом деятельности строительного предприятия : монография / В. И. Торкатюк, И. А. Дмитрук, Г. В. Стадник и др. ; под общ. ред. В. И. Торкатюка. – Х. : ХГАГХ, 2004. – 552 с.
14. **Поспелов Г. С.** Программно-целевое планирование и управление / Г. С. Поспелов, В. А. Ириков. – М. : Советское радио, 1976. – 344 с.
15. **Близинок А.** На главных направлениях созидания / Стаття Міністра регіонального розвитку, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины Анатолия Близиюка російському изданию «Строительная газета» (№1, 1 января 2012 г.) // Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua> – 03.02.2012.

REFERENCES

Blizniuk, A. "Na glavnykh napravleniakh sozidaniia" [The main sectors of creation]. <http://www.kmu.gov.ua>

Danilova, L. A. "Proekt TESIS SVS «Energoberezhnie v zhilykh zdaniakh Uzhgorod, Mikhalovtse i Darmshtadt»" [TACIS CBC project "Energy efficiency in residential buildings Uzhhorod, Michalovce and Darmstadt"]. In *Rekonstruktsiia zhitla*, 54-65. Kyiv: Nora-print, 2003.

DSTU-N B A. 2.2-5:2007. *Naстанова z rozroblennia ta skladania enerhetychnoho pasporta budynkiv pry novomu budivnytstvi ta rekonstruktsii* [ISO-H B A. 2. 2-5: 2007. Guidelines for the development and preparation of energy passport under the new buildings and renovation building]. K: Minrehionbyd Ukraina, 2008.

Efimov, V. P. *Metodologicheskie problemy ekonomii resursov* [Methodological problems of saving resources]. Moscow: Mysl, 1977.

"Enerhetychna stratehiia Ukrainy na period do 2030 roku" [Energy Strategy of Ukraine until 2030]. *Informatsiino-analitychnyi biuletен Vidomosti ministerstva palyva ta enerhetyky Ukrainy. Spetsialnyi vypusk* (2006).

Kovalko, M. P., and Denysiuk, S. P. *Enerhozberezhennia – priorytetnyi napriamok derzhavnoi polityky Ukrainy* [Energy saving – priority of public policy Ukraine]. Kyiv: UEZ, 1998. [Legal Act of Ukraine] (2011).

Mkhitarian, N. M. *Energoberegaiushchie tekhnologi v zhilishchnom i grazhdanskom stroitelstve* [Energy saving technologies in housing and construction]. Kyiv: Naukova dumka, 2000.

Onyshchuk, H. I., and Ahieieva, H. M. "Enerhozberezhennia u zhytlovii sferi iak ob'iekt naukovo-tekhnichnoho suprovodu: desiatyrichnyi dosvid roboty" [Energy Savings zhytlovii field as an object of scientific and technical support: desyatyrichnyy work experience]. *Rekonstruktsiia zhytla*, no. 9 (2008): 217-228.

Pospelov, G. S., and Irikov, V. A. *Programmno-tselevoe planirovanie i upravlenie* [Programme-oriented planning and management]. Moscow: Sovetskoe radio, 1976.

Perspektyvy enerhozabezpechennia Ukrainy v konteksti svitovykh tendentsii [Prospects energy Ukraine in the context of global trends]. Donetsk: RF NISD, 2008.

Rach, V. A. "Printsipy sistemnogo podkhoda v proektnom menezhmente" [The principles of a systematic approach to project management]. *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnyutva*, no. 1 (6) (2003): 7-10.

"Stratehiia enerhozberezhennia v Ukraini" [Energy Conservation Strategy in Ukraine]. In *Analitychno-dovidkovi materialy v 2-kh t. T. 2: Mekhanizmy realizatsii polityky enerhozberezhennia*. Kyiv: Akadempriodyka, 2006.

Torkatiuk, V. I. et al. *Optimizatsiia upravleniia protsessom deiatelnosti stroitel'nogo predpriatiia* [Optimization of process control activities of the construction company]. Kharkiv: KhGAGKh, 2004.

"Zarubezhnyy opyt vnedreniia i ispolzovaniia energoberegaiushchikh tekhnologi" [Foreign experience in the implementation and use of energy-saving technologies]. *Otchet po marketingovym issledovaniiam*, 2012.

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕПРЕСИВНИХ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

© 2015 ПЕТРЕНКО К. В.

УДК 332.122 332.145

Петренко К. В. Проблеми підвищення конкурентоспроможності депресивних регіонів в умовах глобалізації економіки

Мета статті полягає в оцінці конкурентоспроможності регіонів України та виявленні характеру впливу основних економічних сил, які визначають рівень конкуренції та привабливості ведення бізнесу в конкретній галузі загалом і регіону зокрема. При аналізі та узагальненні праць багатьох вчених було розкрито та обґрунтовано сутність конкурентоспроможності та депресивності територій в умовах глобалізації економіки. Розглянуто показники конкурентоспроможності регіонів, що виявляють проблеми депресивних територій. Проаналізовано конкурентоспроможність регіонів України та виявлено основні проблемні фактори, що призводять до депресивності та впливають на конкурентоспроможність регіонів – аутсайдерів України та тих, що значно погіршили свої позиції у рейтингу конкурентоспроможності. За результатами зазначеного дослідження було запропоновано напрями реформування системи державного управління та шляхи подолання виявлених проблем. Основну увагу звернено на необхідність посилення ролі соціальної відповідальності та її популяризації з боку суспільства та держави щодо вирішення територіальних проблем, особливо в депресивних регіонах.

Ключові слова: конкурентоспроможність регіону, депресивна територія, глобалізація економіки.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Петренко Катерина Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: pkatya@bigmir.net

УДК 332.122 332.145

Петренко Е. В. Проблемы повышения конкурентоспособности депрессивных регионов в условиях глобализации экономики

Цель статьи заключается в оценке конкурентоспособности регионов Украины и выявлении характера влияния основных экономических сил, определяющих уровень конкуренции и привлекательности ведения бизнеса в конкретной отрасли в целом и региона в частности. При анализе и обобщении трудов многих ученых была раскрыта и обоснована сущность конкурентоспособности и депрессивности территорий в условиях глобализации экономики. Рассмотрены показатели конкурентоспособности регионов, которые выявляют проблемы депрессивных территорий. Проанализирована конкурентоспособность регионов Украины и выявлены основные проблемные факторы, приводящие к депрессивности и влияющие на конкурентоспособность регионов – аутсайдеров Украины и тех, что значительно ухудшили свои позиции в рейтинге конкурентоспособности. По результатам указанного исследования было предложено направления реформирования системы государственного управления и пути преодоления выявленных проблем. Основное внимание обращено на необходимость усиления роли социальной ответственности и ее популяризации со стороны общества и государства по решению территориальных проблем, особенно в депрессивных регионах.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, депрессивная территория, глобализация экономики.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Петренко Катерина Валериевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: pkatya@bigmir.net

UDC 332.122 332.145

Petrenko K. V. Issues of Increasing the Competitiveness of Depressive Regions in the Context of Economic Globalization

The article is aimed at estimating the competitiveness of Ukrainian regions and identifying the fundamental economic forces that determine the level of competition and attractiveness of doing business in a particular industry branch in general and the region in particular. In the analysis and synthesis of numerous works of scientists, essence of competitiveness and depression of territories in the context of economic globalization has been disclosed and substantiated. The indicators of competitiveness that reveal problems of the depressive territories are considered. Competitiveness of Ukrainian regions has been analyzed and the basic problematic factors have been identified, which cause depression and affect the competitiveness of the outsider regions of Ukraine as well as the regions that have worsened their positions in the rating of competitiveness. Taking account of the study results, directions of reforming the system of public administration and ways to overcome the identified problems are proposed. The main attention is focused on the need to strengthen the role of social responsibility and its popularization by society and the State to address territorial issues, especially in the depressive regions.

Key words: competitiveness of region, depressive territory, economic globalization.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Petrenko Kateryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economy, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: pkatya@bigmir.net

Інтеграційні процеси України у світову економічну систему ставить перед українським бізнесом, компаніями, підприємствами та регіонами нові завдання, одне з яких пов'язане з підвищенням конкурентоспроможності регіонів України та надання можливості депресивним територіям стабілізувати свій стан, викликаний різними соціально-економічними, екологічними та політичними факторами. Розвиток ринкових відносин приводить до розуміння, що від бізнесу зараз очікують не тільки якісних послуг, чесної сплати податків, але й участі у вирішенні соціальних проблем.

На сьогодні для українського бізнесу це нова проблема, оскільки в умовах кризового стану економіки велика увага приділялась стабілізації економіки, а під час реформування економіки та децентралізації влади необхідно приділити особливу увагу питанням конкурентоспроможності регіонів, побудовану на соціальній відповідальності підприємств у різних секторах економіки, і територіальних органів влади. Проблеми соціального розвитку та відповідальності загострюються настільки швидко, що можуть ставити під загрозу темпи економічного зростання не лише окремого регіону а й

країни в цілому. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з питань конкурентоспроможності регіонів та стабілізації депресивних територій свідчить, що важливу роль у вирішенні цих проблем відіграли такі вітчизняні та зарубіжні фахівці, як З. С. Варналій, І. О. Дегтярьова, Е. Лібанова, М. В. Макаренко, О. Малиновська, В. Ю. Медвідь, Д. М. Стеченко, В. В. Сергеева, І. С. Чернодід та інших.

Крім того, питанням соціального та економічного розвитку присвячувались праці С. Вовканич, В. Говорухи, В. Куценко, В. Меленюк, М. Хвесик та інших.

Однак в Україні цій проблемі, особливо в сучасних умовах, з боку науковців ще не приділяється достатня увага.

Метою статті є оцінка конкурентоспроможності регіонів України та виявлення характеру впливу основних економічних сил, які визначають рівень конкуренції та привабливості ведення бізнесу в конкретній галузі загалом і регіону зокрема; визначення впливу соціальної відповідальності на конкурентоспроможність в умовах депресивності розвитку регіонів країни.

У процесі глобалізації надзвичайно загострилася конкуренція між підприємствами за ринки збуту своїх товарів, іноземні інвестиції, інновації та нові технології. Глобалізація являє собою незворотний процес, істотним чином змінює умови господарювання підприємств. Процеси глобалізації також не сприяють зменшенню регіональних проблем, оскільки зростає тенденція до посилення світових зв'язків і взаємозалежностей. З одного боку, глобалізація все більше проникає в усі куточки планети, а з іншого – проблеми регіонів стають відомими на загальнопланетарному рівні. Результатом дії механізму конкуренції є селекція товаровиробників, заснована на їх конкурентоспроможності, володінні ключовими ресурсам, компетенціями. У зв'язку з цим виникає проблема забезпечення конкурентоспроможності регіонів в нових умовах, що визначаються процесом глобалізації: чи здатні певні регіони конкурувати не лише всередині країни, а й за її межами, і що робити з депресивними територіями.

Конкуренція між регіонами може здійснюватися за різними видами фінансових, матеріальних, інтелектуальних, трудових і природних ресурсів, що знаходяться «в руках» суб'єктів господарювання та територіальних громад. Саме ця ситуація «монополістичної конкуренції з позицій регіону-продавця для регіональної економіки найбільш характерна. Це пов'язано з іммобілізацією природних та фінансових ресурсів та інших компонентів регіонального відтворювального потенціалу, а також з якісними відмінностями складу регіональних господарських комплексів, і в кожному з них своє унікальне середовище для ведення виробництва» [7, с. 39].

За визначенням, яким користується ОЕСР (організація економічного співробітництва та розвитку), конкурентоспроможність – це спроможність країни в умовах вільного та чесного ринку продукувати товари та послуги, що відповідають вимогам міжнародних ринків і водночас – забезпечувати та збільшувати реальні до-

ходи власного населення протягом тривалого часу [12]. Отже, конкурентоспроможність регіону можна визначити як його здатність протягом певного тривалого часу за рахунок власних, а також залучених коштів виготовляти товари та послуги для внутрішнього (регіонального та національного) і зовнішнього ринків, забезпечуючи зростання реальних доходів населення регіону.

У теоретичному плані про конкурентоспроможність регіонів можна казати як про потенційні можливості суперництва, а про конкурентну перевагу – як про наявність певних лідируючих характеристик регіону в порівнянні з іншими. Конкурентоспроможність регіонів характеризується відмінностями за рівнем розвитку соціальної інфраструктури, малого та середнього бізнесу, інноваційного розвитку, надходженням прямих іноземних інвестицій, наявністю кваліфікованих кадрів, рівнем зайнятості та умовами і продуктивністю праці [2, 4, 5]. Зрозуміло, що сьогодні, в умовах «високотехнологічних виробництв наявність таких факторів, як земля, капітал, трудові та природні ресурси вже не означає автоматичного отримання конкурентної переваги» [8, с. 248 – 249].

На практиці конкурентоспроможність регіону розглядають як набір інституцій, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності країни. Рівень продуктивності, у свою чергу, впливає на рівень добробуту, який може забезпечити економіка. Крім того, рівень продуктивності також визначає дохідність інвестицій в економіку, котрі є фундаментальним стимулом економічного зростання. Інакше кажучи, конкурентоспроможні економіки – це такі економіки, які здатні зберегти зростання. Для визначення глобального рейтингу конкурентоспроможності території визначають 12 складових, до яких відносять: інституції; інфраструктуру; макроекономічне середовище; охорону здоров'я та початкову освіту; вищу освіту та професійну підготовку; ефективність ринку товарів; ефективність ринку праці; рівень розвитку фінансового ринку; технологічну готовність; розмір ринку; рівень розвитку бізнесу; інновації.

Концептуально питання підвищення конкурентоспроможності регіонів можна вирішити так: держава надає всі повноваження регіонам для формування та використання ними своїх конкурентних переваг і створює відповідні умови для ведення вільного та чесного ринку, а також допомагає вирішувати проблеми депресивним регіонам, які самостійно не можуть їх вирішити.

Оскільки рівень конкурентоспроможності регіону буде показувати та виявляти проблеми певних регіонів, які можуть призвести до депресивності території, необхідно виявити основні критерії визначення депресивного стану регіону чи території. Деякі вчені, такі як Лексін В., Швецов А., Новікова А., вважають депресивними територіями переважно промислові регіони [9, 10]. Так, Новікова А. М. зазначає, що депресивним регіоном є промислово розвинута територія, кризовий стан якої є виявом структурної кризи економіки та нерівномірності розвитку промислового виробництва за галузями та регіонами України [9, с. 115]. На думку Шевчука Я., Заставного Ф., Барановського М., Куценко В., депресивни-

ми можуть бути будь-які території, а не лише промислові. Так, Куценко В. вважає депресивними такі території, які характеризуються більш низьким, ніж у середньому по країні, рівнем соціального та економічного розвитку, але в минулому вони характеризувались стабільним розвитком [11, с. 2 – 5].

Комплексно оцінити депресивність території можна за декількома підсистемами: економічною; соціальною; демографічною; екологічною; фінансовою, які безпосередньо впливають на рівень та якість життя населення регіону, стан ринку праці та виробництва на певній території, стан соціокультурної інфраструктури та екологічну ситуацію в регіоні.

Отже, більшість чинників, які впливають на конкурентоспроможність регіонів, і визначають депресивний стан того чи іншого регіону. Теоретично перелік показників, що характеризують проблеми депресивності території, повинен бути якомога більш широким, оскільки депресія є системним явищем, і чим більше позицій спаду буде виявлено, тим краще для прийняття відповідного рішення щодо зменшення показників погіршення, таких як рівень та якість життя людей, надання соціальних послуг, регіонального економічного розвитку, та стану навколишнього середовища. Можливо також використовувати й інші критерії, проте суть не зміниться, оскільки необхідно підібрати такі індикатори, які б найкраще характеризували соціально-економічне положення території, після чого визначити стан її депресивності та необхідні розміри підтримки.

Враховуючи зарубіжний досвід та наукові дослідження з проблематики регіонального розвитку та утворення депресивних територій, можна визначити такі фактори, що призводять до депресивності територій: 1) зовнішні (циклічність розвитку економіки, глобалізація, тощо); 2) внутрішні (соціальні, економічні, демографічні, природно-географічні, екологічні, політико-правові, психологічні та інші), які не лише впливають на рівень конкурентоспроможності регіону, а й характеризують проблеми територіальних громад.

Аналіз соціально-економічного розвитку регіонів України, починаючи з 2006 р., свідчить про те, що на фоні економічного зростання, що відбувалося до 2012 р., сталося поглиблення міжрегіональних диспропорцій фактично за всіма показниками – від валового регіонального продукту до заробітної плати, від обсягів прямих іноземних інвестицій до частки експорту у структурі економіки регіону.

В Україні, згідно з методологією розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, Фондом «Ефективне управління» було проаналізовано динаміку зміни показників за останні три роки (2011 – 2013 рр.) та виявлено тенденції в розвитку регіонів. Індекс конкурентоспроможності регіонів України за 2011 – 2013 рр. представлено на рис. 1.

Згідно з рейтингом з 2011 по 2013 рр. індекс у середньому по регіонах виріс на 0,14 бала – з 3,87 до 4,01 бала. У 2011 р. середнє значення відповідало 96 місцю зі 142 країн, у 2013 р. середня оцінка регіонів відповідала 88 місцю зі 148 країн у глобальному рейтингу, що

відповідає позитивній тенденції, але не достатньо для суттєвого покращення життя в регіонах країни. За цей час деякі регіони значно просунулися вперед у рейтингу конкурентоспроможності регіонів України. Серед них АР Крим, позиції якої покращилися на 11 місць, Хмельницька область – підвищення на 7 місць, Одеська і Рівненська області, які піднялись на 5 місць. Разом з тим, позиції декількох областей значно погіршилися: Луганська та Миколаївська області втратили по 8 місць, а Волинська – 5 місць у національному рейтингу (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг конкурентоспроможності регіонів України за 2011 – 2013 рр.

Регіон України	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Кіровоградська	3,68	3,84	3,83
Херсонська	3,58	3,82	3,87
Житомирська	3,76	3,87	3,88
Тернопільська	3,74	3,88	3,88
Чернігівська	3,68	3,87	3,93
Чернівецька	3,77	3,95	3,95
Закарпатська	3,8	3,95	3,96
Луганська	3,87	3,93	3,96
Миколаївська	3,87	3,97	3,96
Черкаська	3,81	3,94	3,96
Вінницька	3,86	3,97	3,97
Волинська	3,87	3,99	3,97
Івано-Франківська	3,78	3,93	3,98
Сумська	3,84	3,98	3,98
Хмельницька	3,77	3,92	3,98
АРК	3,77	3,94	4,00
Рівненська	3,81	3,98	4,00
Україна	3,87	4,00	4,01
м. Севастополь	3,96	4,02	4,01
Полтавська	3,94	4,02	4,02
Запорізька	3,98	4,07	4,03
Київська	4,04	4,12	4,06
Львівська	3,88	4,00	4,07
Дніпропетровська	4,10	4,16	4,15
Донецька	4,03	4,14	4,17
Одеська	3,95	4,10	4,18
Харківська	4,05	4,19	4,25
м. Київ	4,26	4,37	4,40

Джерело: Звіти про конкурентоспроможність регіонів України за 2011 – 2013 рр. / Фонд «Ефективне управління» за підтримки Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www. http://competitiveukraine.org.ua/](http://competitiveukraine.org.ua/)

На кінець 2013 р. також змінились лідери національного рейтингу конкурентоспроможності: Одеська область потрапила до першої п'ятірки і посіла 3-є місце, обігнавши Донецьку та Дніпропетровську області й витіснивши з першої п'ятірки Київську область.

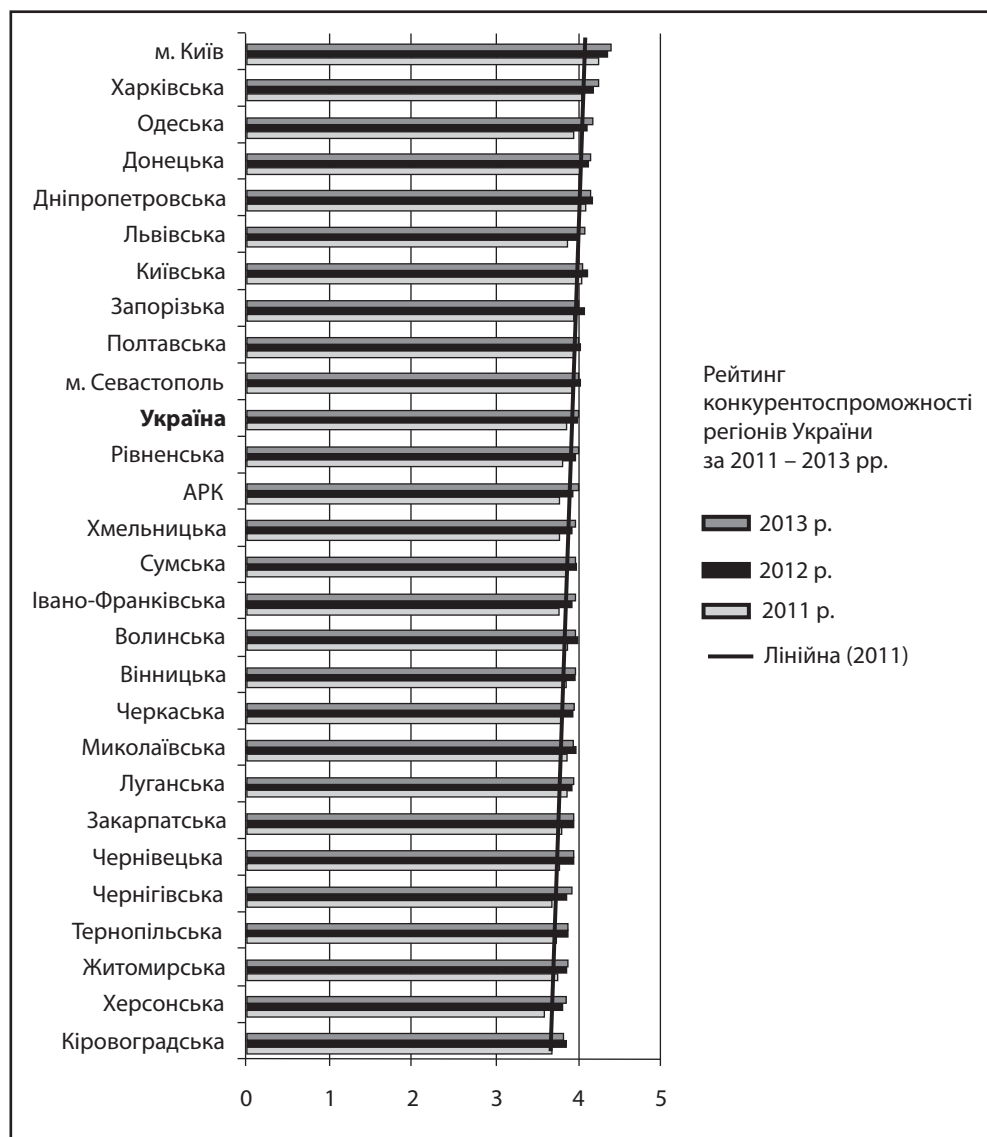


Рис. 1. Рейтинг конкурентоспроможності регіонів України

У результаті, у 2013 р. п'ятірка лідерів виглядає таким чином: місто Київ, Харківська область, Одеська, Донецька і Дніпропетровська області. За три роки позиції АР Крим покращились на 11 місць, Хмельницької області – на 7 місць, Одеської і Рівненської – на 5. П'ятірка регіонів аутсайдерів також зазнала неістотних змін. У 2013 р. Херсонська область покращила свої позиції та обігнала Кіровоградську, яка в результаті посіла останнє місце серед 27 регіонів України. П'ятірка ж регіонів, які замикають рейтинг, у цілому залишилась не зміненою: Чернігівська, Тернопільська, Житомирська, Херсонська і Кіровоградська області. За 2011 – 2013 рр. Луганська та Миколаївська області втратили по 8 місць у рейтингу, Волинська – 5. Звичайно, що в умовах, в яких опинилась Україна в 2014 р., серед п'ятірки лідерів ми вже не побачимо Донецьку область та АР Крим, і ще більше погіршить свій рейтинг Луганська область, особливо по показниках інфраструктури та технологічної готовності.

Між регіонами України зберігається суттєва різниця в оцінках інфраструктури (майже 2 бала), технологічної готовності (1,6 бала), вищої освіти та профпідготовки (1,2 бала) та інновацій (1,2 бала). Традиційно

регіони значно відрізняються за розміром ринку через об'єктивні причини. З іншого боку, скорочується розрив в оцінках регіонів за охороною здоров'я та початковою освітою, ефективністю ринків товарів і праці, рівнем розвитку фінансового ринку та рівнем розвитку бізнесу. Рівень розвитку інституцій у регіонах України традиційно є стримуючим фактором для зростання конкурентоспроможності. Середня оцінка регіонів України за складовою інституції (3,83 бала) нижча, ніж середня оцінка у світі (3,98 бала). При цьому вона вища, ніж оцінка інституцій у країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЕ; 3,75 бала) та СНД (3,59 бала). Інституції традиційно є проблемою для лідерів рейтингу. Оцінка Києва, який третій рік поспіль посідає останнє місце за цією складовою, відповідає 104 місцю в глобальному світовому рейтингу серед 148 країн. Кращу оцінку за інституціями за 2013 р. отримала Хмельницька область. Вона відповідає оцінці Грузії і 68 місцю у глобальному рейтингу, що також не є конкурентною перевагою.

Розглянемо ситуацію в регіонах-аутсайдерах і тих, що суттєво погіршили свої показники, оскільки саме в цих регіонах накопичилися відповідні проблеми, що мо-

жуть призвести до тривалої депресії (Чернігівська, Тернопільська, Житомирська, Херсонська і Кіровоградська, Луганська та Миколаївська області).

Отже, за результатами дослідження, Житомирська область за 2011 – 2013 рр. найбільше відстає від інших регіонів України та країн світу за інфраструктурою, технологічною готовністю, розміром ринку, інноваціями. Хоча в національному рейтингу вона замикає п'ятірку кращих регіонів за складовою ефективністю ринку праці. Ефективність ринку праці – єдина відносна конкурентна перевага Житомирської області як у національному рейтингу, так і в порівнянні з країнами світу. Крім цього, порівняно непоганий результат за складовою інституції – 11-е місце. Найкращі позиції в Житомирській області за показниками бюджетного управління та прозорості політики органів влади (41 місце у світі).

Що стосується Кіровоградської області, то слід зазначити, що єдиною успішною складовою є інституції, ще одна складова – інновації – має середні значення. Область на останніх місцях за складовими охорони здоров'я та початкової освіти, вищої освіти та профпідготовки та на передостанніх – за фінансовим ринком та технологічною готовністю. Крім цього, у Кіровоградській області погіршилися показники з охорони здоров'я та початкової освіти (мінус 0,02), вищої освіти та профпідготовки (мінус 0,02 бала), рівня розвитку бізнесу (мінус 0,05 бала) та ефективності ринку праці (мінус 0,26 бала). Також основними проблемами, які не дають можливості регіону розвиватися, залишається нестабільність місцевої та державної влади і нестабільність державної політики.

Луганська область за 2013 р. втратила 8 позицій в рейтингу конкурентоспроможності регіонів України, вона програє іншим регіонам за технологічною готовністю (27 місце), ефективністю ринку праці (25 місце) та рівнем розвитку фінансового ринку. Найбільш проблемними чинниками для ведення бізнесу в області є нестабільність державної політики, податкова політика і корупція. Найбільше позицій втратила область за складовими рівня розвитку бізнесу (мінус 11 місць) та інновацій (мінус 5 місць). Крім цього, погіршилися показники з оцінки якості місцевих постачальників на 14 позицій і по 9 позицій – за природою конкурентної переваги і рівнем маркетингу. За 2013 р. керівники бізнесу також нижче оцінили витрати бізнесу на НДДКР (мінус 8 місць), якість залізничної інфраструктури (мінус 7 місць) і бізнес-шкіл (мінус 8 місць).

Показники Миколаївської області залишаються відносно високими, порівняно з іншими регіонами, за оцінкою складових інновації (9-е) та інфраструктура (10-е місце). Попри незначне покращення в бальних оцінках, в області залишаються вкрай низькі позиції з охорони здоров'я та початкової освіти (23-е місце) і рівня розвитку бізнесу (23-е місце), а також розвитку фінансового ринку (27-е місце). До найбільш проблемних факторів ведення бізнесу в області відносять податкову політику, нестабільність державної політики, а також податкові ставки та корупцію. У Миколаївській області,

між іншим, є окремі показники, які відповідають досить високим позиціям у світовому рейтингу. Серед них можна виділити показники складової «інституції» – такі, як незалежність судової системи (2,79 бала, які відповідають 114 місцю, як у Румунії) та показники інфраструктури, такі як якість залізничної інфраструктури (4,63 бала, трохи нижче за рівень Чехії, яка посіла 22 місце) і якість портової інфраструктури (5,02 бала, рівень Марокко з 41 місцем, дещо нижче від рівня Латвії (37 місце) і Словенії (38 місце)), а також число абонентів мобільного зв'язку (аналог 33 місця, як у Швейцарії, і вище від позиції Польщі з 36 місцем).

У цілому, Тернопільська область за 2013 р. отримала найвищі оцінки за охорону здоров'я і початкову освіту (4 місце, 5 місце у 2012 р.), інституції, ефективність ринку праці. Як і в минулому році, область програє більшості регіонів за інфраструктурою, ефективністю ринку товарів (27 місце в Україні, рівень 104 місця у світі), технологічною готовністю (25 місце у національному рейтингу) та розміром ринку. Негативна динаміка також спостерігалась за складовою інновацій (23 місце, мінус 7 позицій порівняно з результатами минулого року). Найбільш проблемними факторами даної складової для регіону залишаються: якість науково-дослідних закладів (25 місце, рівень 119 місця у світі), співпраця університетів та бізнесу в НДДКР (20 місце, рівень 129 місця у світі), наявність наукових та інженерних кадрів (23 місце, рівень 130 місця у світі). Найбільшими проблемами в Тернопільській області для ведення бізнесу є нестабільність державної політики, корупція і податкова політика.

Херсонська область має відносні переваги за рівнем розвитку бізнесу, інфраструктурою, інституціями, вищою освітою та професійною підготовкою. Але область відстає за ефективністю ринку праці та товарів, рівнем розвитку фінансового ринку, розміром ринку. Найпроблемніші факторами для ведення бізнесу в області є нестабільність державної політики, неефективність роботи чиновників і податкова політика. За 2013 р. бізнес на Херсонщині був стурбований нерозвинутою інфраструктурою і обмежувальним трудовим законодавством.

Відносно показників Чернігівської області можна сказати, що вони відставали по показниках з інновацій (26 місце в Україні, 126 у світі), вищої освіти та профпідготовки (25 місце в Україні, 77 у світі), ефективності ринку товарів. Найвищі значення область отримала за складовими «ефективність ринку праці», «рівень розвитку фінансового ринку», «інституції».

Помітне зниження відбулося за ефективністю ринку праці (мінус 0,16 бала), тим не менше, вона залишилася в числі відносних конкурентних переваг у порівнянні зі 148 країнами світу. Не сприяють підвищенню конкурентоспроможності області низькі результати з інновацій, вищої освіти та профпідготовки, ефективності ринку товарів – по всіх перерахованих складових регіон знаходиться «у хвості» другої десятки національного рейтингу.

Отже, проаналізувавши ситуацію, що склалася в Україні з регіонами, які отримали найнижчі значення у рейтингу конкурентоспроможності та які істотно погір-

шили свої позиції в порівнянні з попередніми роками, слід зазначити, що практично у всіх регіонів найбільш проблемним фактором для ведення бізнесу є нестабільність державної політики, податкової політики та корупція. Крім того, накопичилися проблеми в соціокультурній та гуманітарній сферах, а також з розвитком інфраструктури, що більшою мірою пов'язано з неефективною роботою держaparату, у тому числі й на місцевому рівні. Тому для того, щоб створити умови для підвищення конкурентоспроможності регіонів, необхідно в першу чергу створити відповідальну соціально-правову державу, демократичне суспільство, а також сформувати у громадянського суспільства, представників державного управління, суб'єктів господарювання та соціальних інститутів, соціальні настанови працювати соціально відповідально [1].

ВИСНОВКИ

Досвід європейських країн вказує на те, що конкурентоспроможність регіону можна підвищити за умови побудови дієвої структури місцевого самоврядування, яка в Україні й досі не побудована та залишається першочерговою, і реформування системи державного управління.

Основною умовою для зміцнення конкурентних позицій регіонів повинно стати соціально відповідальне виконання регіональними системами управління таких функцій:

- ✦ забезпечення використання максимального потенціалу та захист інтересів територіального суб'єкта як усередині держави, так і за її межами, за умови децентралізації влади в країні;
- ✦ посилення конкурентних позицій територіальних громад завдяки вдосконаленню не лише економічної, а й соціокультурної інфраструктури, що приведе до поліпшення якості життя в регіоні;
- ✦ залучення інвестицій та сприяння розвитку в регіонах малого і середнього бізнесу на основі побудови систем регіональних пільг і гарантій для діяльності підприємницьких, комерційних структур та інвесторів;
- ✦ нарощування інноваційного потенціалу і розширення торговельних зв'язків між регіонами. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Петренко К. В.** Соціальна відповідальність в умовах депресивності території в соціогуманітарній сфері / К. В. Петренко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 48 – 52.
2. **Макаренко М. В.** Визначення головних чинників конкурентоспроможного розвитку регіону / М. В. Макаренко // Економіка та держава. – 2014. – № 5. – С. 6 – 9.
3. **Чорнодід І. С.** Можливості та переваги впровадження досвіду країн з ринковою економікою щодо соціальної спрямованості економіки / І. С. Чорнодід // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 21. – С. 13 – 15.
4. **Сергєєва В. В.** Шляхи вирішення проблеми низької конкурентоспроможності депресивних регіонів України / В. Сергєєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 11. – С. 59 – 62.
5. **Варналій З. С.** Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення : монографія / З. С. Варналій, О. П. Гармашова. – К. : Знання України, 2013. – 387 с.

6. **Алейнікова О. В.** Стратегія макроекономічного регулювання конкурентоспроможності національної економіки / О. В. Алейнікова // Економіка та держава. – 2014. – № 7. – С. 32 – 36.

7. **Ковальська Л. Л.** Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення : монографія / Л. Л. Ковальська. – Луцьк : Надстиря, 2007. – 420 с.

8. **Наврузов Ю. В.** Детермінанти конкурентоспроможності регіонів / Ю. В. Наврузов // Актуальні проблеми державного управління : збірник наук. праць. – Х. : Видавництво ХарPI УАДУ «Магістр», 2003. – № 2 (16) : у 2-х ч. – Ч. 1. – С. 246 – 253.

9. **Новикова А. М.** Депресивні території: європейський досвід та проблеми України / А. М. Новикова // Стратегічна панорама. – 2000. – № 3-4. – С. 115.

10. **Лексин В.** Общероссийские реформы и территориальное развитие / В. Лексин, А. Швецов // Российский экономический журнал. – 2004. – № 8. – С. 13 – 32.

11. **Куценко В. І.** Депресивність сільської території: шляхи подолання / В. І. Куценко // Агросвіт. – 2010. – № 5. – С. 2 – 5.

12. Звіти про конкурентоспроможність регіонів України за 2011, 2012, 2013 рр. Фонд «Ефективне управління» за підтримки Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www. http://competitiveukraine.org.ua/](http://competitiveukraine.org.ua/)

REFERENCES

Aleinikova, O. V. "Stratehiia makroekonomichnoho rehulivannia konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky" [The strategy of macroeconomic regulation competitiveness of the national economy]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7 (2014): 32-36.

Chornodid, I. S. "Mozhlyvosti ta perevahy vprovadzhennia dosvidu krain z rynkovoiu ekonomikoiu shchodo sotsialnoi spriamovanosti ekonomiky" [Features and advantages of experience in market economies on the social orientation of the economy]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 21 (2012): 13-15.

Kovalska, L. L. *Otsinka konkurentospromozhnosti rehionu ta mekhanizmy ii pidvyshchennia* [Evaluation of the competitiveness of the region and mechanisms to improve it]. Lutsk: Nadstyria, 2007.

Kutsenko, V. I. "Depresyvnist silskoiu terytorii: shliakhy podolannia" [Depression in rural areas: ways to overcome]. *Ahrosvit*, no. 5 (2010): 2-5.

Leksin, V., and Shvetsov, A. "Obshcherossiyskie reformy i territorialnoe razvitiie" [All-Russian reforms and territorial development]. *Rossiyskiy ekonomicheskii zhurnal* (2001): 35-63.

Makarenko, M. V. "Vyznachennia holovnykh chynnykiv konkurentospromozhnoho rozvytku rehionu" [Identification of the major factors of competitive development]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 5 (2014): 6-9.

Navruzov, Yu. V. "Determinanty konkurentospromozhnosti rehioniv" [Determinants of regional competitiveness]. *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia*, vol. 1, no. 2 (16) (2003): 246-253.

Novykova, A. M. "Depresyvnii terytorii: ievropeyskiy dosvid ta problemy Ukrainy" [Depressed areas: European experience and problems of Ukraine]. *Stratehichna panorama*, no. 3-4 (2000): 115-.

Petrenko, K. V. "Sotsialna vidpovidalnist v umovakh depresyvnosti terytorii v sotsiohumanitarnii sferi" [Social responsibility in terms of depressed areas in socio-humanitarian sphere]. *Biznes Inform*, no. 6 (2014): 48-52.

Serhieieva, V. V. "Shliakhy vyryshennia problemy nyzkoi konkurentospromozhnosti depresyvnnykh rehioniv Ukrainy" [Solutions to the problem of low competitiveness depressed regions of Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 11 (2014): 59-62.

Varnalii, Z. S., and Harmashova, O. P. *Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky: problemy ta priorytety innovatsiinoho zabezpechennia* [The competitiveness of the national economy: problems and priorities of innovative software]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2013.

"Zvity pro konkurentospromozhnist rehioniv Ukrainy za 2011, 2012, 2013rr." [Reports on Competitiveness of Regions of Ukraine for 2011, 2012, 2013]. Fond «Efektivne upravlinnia» za pidtrymky Vsesvitnyoho ekonomichnoho forumu. <http://competitiveukraine.org.ua/>

АНАЛІЗ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ В ДОКРИЗОВИЙ ТА ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОДИ

© 2015 ПРУШКІВСЬКА Е. В., КУЦЕНКО В. І.

УДК 338.33:332.1

Прушківська Е. В., Куценко В. І. Аналіз диверсифікації галузевої структури економіки регіону в докризовий та посткризовий періоди

У статті виокремлюються особливості диверсифікації галузевої структури економіки регіонів України. Проаналізовано галузеву структуру економіки регіонів України в докризовий і посткризовий періоди та обґрунтовано, що відбулися незначні зміни у структурі економіки регіонів. На основі індексу галузевої концентрації визначено коефіцієнт диверсифікації галузевої структури економіки регіонів України. Проведено порівняльний аналіз зміни рівня диверсифікації галузевої структури за регіонами і з'ясовано, що вона майже не змінилася в посткризовий період, а в деяких регіонах навіть погіршилася. Доведено необхідність формування галузевої структури економіки, яка здатна забезпечити сталий розвиток регіонів зокрема та національної економіки в цілому, раціональне використання природно-ресурсного потенціалу, максимальне впровадження досягнень науково-технічного прогресу із урахуванням традицій і ціннісних орієнтацій на регіональному рівні.

Ключові слова: диверсифікація, зайнятість, концентрація, моноструктурність, оптимальна структура, галузева структура економіки, регіон, поліструктурність.

Табл.: 2. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 16.

Прушківська Емілія Василівна – кандидат економічних наук, професор, кафедра міжнародних економічних відносин, Запорізький національний технічний університет (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)

E-mail: em_prushkovskaya@mail.ru

Куценко Владислав Ігоревич – аспірант, Запорізький національний технічний університет (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)

E-mail: kutsenko_v1983@ukr.net

УДК 338.33:332.1

Прушковская Э. В., Куценко В. И. Анализ диверсификации отраслевой структуры экономики региона в докризисный и посткризисный периоды
В статье исследуются особенности диверсификации отраслевой структуры экономики регионов Украины. Проанализирована отраслевая структура экономики регионов Украины в докризисный и посткризисный периоды и определено, что произошли незначительные изменения в структуре экономики регионов. На основе индекса отраслевой концентрации определен коэффициент диверсификации отраслевой структуры экономики регионов Украины. Проведен сравнительный анализ изменения уровня диверсификации отраслевой структуры по регионам, и доказано, что она почти не изменилась в посткризисный период, а в некоторых регионах даже ухудшилась. Обоснована необходимость формирования отраслевой структуры экономики, которая способна обеспечить устойчивое развитие регионов в частности и национальной экономики в целом, рациональное использование природно-ресурсного потенциала, максимальное внедрение достижений научно-технического прогресса с учетом традиций и ценностных ориентаций на региональном уровне.

Ключевые слова: диверсификация, занятость, концентрация, моноструктурность, оптимальная структура, отраслевая структура экономики, регион, полиструктурность.

Табл.: 2. **Формул.:** 3. **Библ.:** 16.

Прушковская Эмилия Васильевна – кандидат экономических наук, профессор, кафедра международных экономических отношений, Запорожский национальный технический университет (ул. Жуковського, 64, Запорожье, 69063, Украина)

E-mail: em_prushkovskaya@mail.ru

Куценко Владислав Игоревич – аспирант, Запорожский национальный технический университет (ул. Жуковського, 64, Запорожье, 69063, Украина)

E-mail: kutsenko_v1983@ukr.net

UDC 338.33:332.1

Prushkovskaya E. V., Kutsenko V. I. Analysis of the Diversification of Branch Structure of Region Economy in the Pre-Crisis and Post-Crisis Periods

In the article features of the diversification of branch structure of economy in the regions of Ukraine are explored. Branch structure of the economy in the regions of Ukraine in the pre- and post-crisis periods was analyzed to determine that there has been little change in the structure of the regions' economy. Based on an index of industry branches concentration, a ratio of diversification for the branch structure of economy in the regions of Ukraine has been determined. A comparative analysis of changes in the diversification level of the branch structure by region has proven that this structure has barely changed in the post-crisis period, and in some regions has even worsened. Necessity of forming the industrial branch structure of economy has been substantiated, which will be able to ensure the sustainable development of regions in particular and the national economy in a whole, rational use of natural resources potential, the maximum implementation of advances in scientific and technical progress, taking into account traditions and value orientations at the regional level.

Key words: diversification, employment, concentration, mono-structure, optimum structure, branch structure of economy, region, poly-structure.

Tabl.: 2. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 16.

Prushkovskaya Emiliya V. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of International Economic Relations, Zaporizhzhya National Technical University (vul. Zhukovskogo, 64, Zaporizhzhya, 69063, Ukraine)

E-mail: em_prushkovskaya@mail.ru

Kutsenko Vladyslav I. – Postgraduate Student, Zaporizhzhya National Technical University (vul. Zhukovskogo, 64, Zaporizhzhya, 69063, Ukraine)

E-mail: kutsenko_v1983@ukr.net

Успадкована від попередньої економічної системи галузева структура економіки України, експортна орієнтованість найважливіших сировинних галузей промисловості в докризовий період, посилення глобальної конкуренції та інтеграції національної економіки у світове господарство на сучасному етапі вимагають науково-методичного обґрунтування стратегій розвитку.

Історично сформований високий рівень спеціалізації базисних галузей і регіонів у національній економіці в даний час стає серйозним стримуючим фактором економічного зростання. Тим не менш, середньо- та довгострокові цілі структурування національної та регіональних економік, очевидно, повинні бути орієнтовані на інноваційні виклики світової економіки, розвиток ефективних і стійких

ринкових виробничих структур, здатних забезпечити поступове зростання добробуту суспільства в умовах глобального перерозподілу продуктивних сил.

У зв'язку з цим стратегія диверсифікації галузевої структури повинна стати одним із головних кроків у реформуванні економіки як України загалом, так і регіонів зокрема. Для сучасної економіки вона набуває особливого значення, оскільки історично в Україні сформувалася значна диференціація регіонів і галузей за інвестиційною привабливістю, інноваційною сприйнятливістю, потенціалом розвитку в глобальному середовищі, що вимагає адекватних державних регулятивних заходів щодо забезпечення стійкості економічного зростання на всіх рівнях функціонування. Безумовно, таке масштабне завдання вимагає значних наукових і практичних досліджень щодо оптимальності та збалансованості галузевої структури економіки та процесів диверсифікації.

Дослідження процесів диверсифікації галузевої структури економіки знайшло своє відображення у працях таких українських вчених-економістів, як: В. Андрийчук, О. Білоус, О. Гаврилюк, У. Головешко, Т. Зінчук, В. Ковальчук, М. Корінько, Р. Леман, Є. Новицький, Е. Пікалов, О. Хомін [1 – 3]. Переваги і недоліки галузевої диверсифікації досліджували представники наукової думки країн пострадянського простору: П. Великий, Є. Голіцинський, О. Кожевїна, С. Міхневич, Я. Мондена, А. Назаренко, А. Петриков, А. Тамов, А. Юданов [4 – 6]. Західні науковці – І. Ансофф, А. Аронов, Ж. Вілкін, Ф. Котлер, Т. Лонч, М. Портер, С. Таніч, А. Томпсон, А. Стрикленд та інші [7 – 9] на базі системного аналізу та економічного моделювання аналізували процеси диверсифікації та розкривали сутність цього явища на мікро- та мезорівнях.

Проте питання щодо диверсифікації галузевої структури економіки регіону в докризовий та посткризовий періоди в країнах із трансформаційною економікою потребує більш ґрунтовного вивчення та комплексного аналізу. Отже, проблема структурування економіки на основі галузевої диверсифікації для сучасної України є однією з найважливіших і потребує ґрунтовного дослідження.

Метою статті є аналіз диверсифікації галузевої структури економіки регіону в докризовий та посткризовий період на базі індексу Херфіндала – Хіршмана.

Успадкована від попередньої економічної системи галузева структура економіки регіонів виявилася дуже стійкою і характеризується значною сировинною спрямованістю, низькою часткою високотехнологічних і наукоємних галузей, які продукують нові знання та технології. Це можна пояснити перш за все «успадкованими особливостями» розвитку регіонів, а також кризовими явищами в економіці, несприятливим інвестиційним кліматом і недоліками інституційних реформ в Україні, що значно вплинуло на формування регресивної галузевої структури економіки регіонів.

Тому на сучасному етапі ключовим пріоритетом розвитку національної економіки в цілому та її регіонів, зокрема, є вдосконалення галузевої структури економіки з метою зменшення сировинної залежності та, від-

повідно, збільшення частки галузей із високою доданою вартістю, створення високотехнологічних виробництв.

У науковій літературі поняття диверсифікації трактується як «розширення активності великих фірм, підприємств і цілих галузей за межами основного бізнесу, під яким розуміється виробництво товарів і послуг, що мають максимальну частку в чистому обсязі продажів у порівнянні з іншими видами продукції, що випускається» [10]. У широкому розумінні «диверсифікація» являє собою випереджаючий розвиток на інноваційній основі наукомістких виробництв, сфери послуг, інфраструктурних галузей за умов підвищення ефективності економіки [11].

Посилення диференціації регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, домінування галузевого підходу в управлінні на сучасному етапі обумовлює необхідність дослідження диверсифікації галузевої структури на регіональному рівні. Саме поняття диверсифікації в економіці регіонів набуває все більшої актуальності та трансформується в якісно нову, більш досконалу категорію, представлену комплексом багатofункціональних механізмів, що забезпечують реальний мультиплікативний ефект від їх реалізації. Дані механізми орієнтовані на більш повне використання економічних резервів і організаційних ресурсів території, місцевих конкурентних переваг, забезпечення стабільного поліпшення рівня життя населення в реальності та на перспективу.

Під диверсифікацією регіональної економіки пропонують розуміти дисперсію ризиків циклічності розвитку регіональної економічної системи, пов'язаних з кон'юктурою, специфічними ресурсами, геополітичними, інфраструктурними умовами функціонування соціально-економічної системи регіону [12].

Тривалий час вважалося, що формування в Україні регіонів – лідерів промислового розвитку, що одночасно виконували й функцію валютних донорів країни (м. Київ, Дніпропетровська, Харківська, Донецька, Запорізька, Луганська області), є позитивним явищем. Традиційно високі темпи зростання валового регіонального продукту цих областей, стрімка інтеграція регіонального промислово-виробничого та ресурсного потенціалу до системи міжнародного поділу праці за часів економічного зростання традиційно розглядалися як запорука їх стабільного розвитку (хоча таке зростання й відбувалося на підґрунті домінування екстенсивних чинників та сировинної спеціалізації експорту) та як потенціал для подальшого нарощування індустріальних потужностей країни. Поряд із цим у більшості регіонів України природні ресурси за інерцією попереднього розвитку продовжують використовуватись екстенсивними методами [13]. Традиційна спеціалізація таких індустріальних лідерів, як Донецька, Луганська, Дніпропетровська області, базується переважно на експлуатації мінеральних ресурсів місцевого походження [14]. Проте така зорієнтованість промислового комплексу регіональної економіки не має перспектив на довгостроковий період з огляду на поступове вичерпання мінеральних ресурсів та вразливість ресурсо- та енергоємних галузей внаслідок хаотич-

них коливань світових цін на сировину та енергоносії. Глобальна фінансова криза стала детонатором цих процесів не тільки на світовому рівні, а й на національному.

Як стверджує Жаліло Я. А., найбільше постраждали від кризових явищ в українській економіці ті регіони, які мають потужний промислово розвинений комплекс: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Львівська, Харківська області [15], але не мають розгалуженої галузевої структури.

З огляду на ці процеси, необхідною є диверсифікація галузевої структури економіки та збільшення виробництва продукції з високою доданою вартістю в найбільш перспективних галузях. Вона може досягатися за рахунок урізноманітнення галузевої структури, розвитку несировинних галузей, включаючи переробні галузі промисловості, агропромислового комплексу, будівництва, транспорту, а також за рахунок розвитку малого та середнього бізнесу та сфери послуг в цілому.

У науковій літературі розповсюдженим кількісним індикатором для визначення рівня диверсифікованості галузевої структури є індекс концентрації Херфіндаля – Хіршмана та його різні модифікації. Цей індекс розраховується як сума квадратів часток зайнятих (часток створеної ВДВ) у різних галузях.

Таким чином, коефіцієнт галузевої концентрації (індекс Херфіндаля – Хіршмана) можна розрахувати за такою формулою [16]:

$$KD = \sum_{i=1}^n d_i^2, \quad (1)$$

де d_i^2 – частка i -го виду діяльності ($i = 1, \dots, n$) у загальному обсязі.

Індекс диверсифікації та індекс концентрації мають протилежну спрямованість, тобто чим вище концентрація в галузевій структурі, тим менше рівень її диверсифікації. Значення коефіцієнта галузевої диверсифікації коливається в межах від 0 до 1. Чим більше його значення, тим більш урізноманітненою є галузева структура економіки, і тим рівномірніше розвинуті в регіоні різні галузі. Наближення значення цього коефіцієнта до 0 свідчить про галузеву моноструктурність у регіоні.

Розглянемо два способи визначення рівня галузевої диверсифікації на основі індексу концентрації: перший характеризує рівень диверсифікації галузевої структури економіки в загальному вигляді та визначається за формулою:

$$KD_1 = 1 - \sum_{i=1}^n d_i^2, \quad (2)$$

де d_i – частка i -ї галузі в галузевій структурі регіону, коефіцієнт.

Другий підхід враховує питому вагу галузі у структурі економіки, тобто доповнюється ранжуванням галузей за їх внеском у галузеву структуру. Коефіцієнт диверсифікації за цим підходом розраховується за формулою:

$$KD_2 = 1 - \frac{1}{\sum_{i=1}^n d_i (2N_i - 1)}, \quad (3)$$

де N_i – порядковий номер галузі в ранжованому ряді, побудованому за спадним принципом: галузі, яка займає найбільшу питому вагу в структурі, присвоюється перший номер, а найменшу – останній.

Використання цих двох підходів дозволяє проаналізувати зміну рівня диверсифікації галузевої структури економіки загалом і з урахуванням значимості та внеску кожної галузі зокрема. Це може бути основою для визначення «галузевого ядра», тобто сукупності галузей, на яких повинен базуватися розвиток того чи іншого регіону.

На основі вищезазначених підходів розрахуємо індекс галузевої диверсифікації за двома показниками: ВДВ (табл. 1) і зайнятість (табл. 2).

Аналіз даних табл. 1 дозволяє проаналізувати зміну галузевої структури регіонів України у докризовий та посткризовий періоди на основі показника ВДВ. Враховуючи значення коефіцієнта галузевої диверсифікації за часткою ВДВ, слід зауважити, що майже всі регіони мають достатній рівень диверсифікації. Але, якщо порівняти зміну рівня диверсифікації галузевої структури за регіонами, то слід зауважити, що галузева структура регіонів майже не змінилася в посткризовий період, а в деяких регіонах навіть погіршилася. Найбільші зміни відбулися в Закарпатській області, де рівень диверсифікації збільшився на 33%, в інших областях ця зміна не перевищує 10%. Наприклад, у таких областях, як Київська та Херсонська відбулося навіть зниження рівня диверсифікації.

Незначний рівень диверсифікації галузевої структури за зайнятістю демонструють дані табл. 2.

Максимальне зростання рівня диверсифікації за зайнятістю складає лише 3% (Волинська область). У більшості інших областей рівень диверсифікації зменшується або взагалі не змінився в порівнянні із докризовим періодом.

ВИСНОВКИ

Спираючись на вищенаведене, можна зазначити, що в посткризовий період для економіки регіонів – лідерів промислового розвитку здебільшого залишалася притаманна орієнтація на використання традиційних природних ресурсів та екстенсивних чинників конкурентних переваг. Зокрема, ресурси, пов'язані з інноваційною та інституційною складовими економічного зростання, були задіяні недостатньо, що й обумовило подальшу диференціацію соціально-економічних показників розвитку регіонів.

Тобто, головний аргумент на користь диверсифікації галузевої структури економіки України та її регіонів полягає в тому, що надмірна залежність від сировинних галузей є для подальшого постіндустріального розвитку небажаним. Таким чином, диверсифікація виявляється необхідною проміжною стадією, що дозволяє розвинути новий виробничий потенціал і закласти базу для майбутньої спеціалізації України в галузях, які базуються на факторах постіндустріалізації, тобто інформації, технології та знань. Ці галузі повинні спочатку доповнювати, а з часом і замінити сировинні ресурси як головне джерело зростання економіки України в цілому та регіонів зокрема.

Індекс галузевої диверсифікації за ВДВ на основі формул (2) – (3)

Соціально-економічні райони (та їх області)	Індекс диверсифікації (модифікація 1 – без урахування рейтингу галузі – KD_1)			Індекс диверсифікації (модифікація 2 – із урахуванням рейтингу галузі – KD_2)		
	2005 р.	2012 р.	Зміна (2012/2007 рр.)	2005 р.	2012 р.	Зміна (2012/2007 рр.)
Україна	0,886	0,898	1,01	0,882	0,888	1,01
Центральний район	0,867	0,887	1,02	0,866	0,877	1,01
Київська	0,877	0,871	0,99	0,870	0,859	0,99
Хмельницька	0,844	0,887	1,05	0,857	0,878	1,02
Черкаська	0,838	0,863	1,03	0,849	0,857	1,01
Чернігівська	0,868	0,892	1,03	0,868	0,884	1,02
Вінницька	0,863	0,879	1,02	0,860	0,874	1,02
Житомирська	0,876	0,893	1,02	0,869	0,883	1,02
Донеччина	0,819	0,865	1,06	0,855	0,867	1,01
Донецька	0,806	0,865	1,07	0,847	0,865	1,02
Луганська	0,848	0,860	1,01	0,867	0,865	1,00
Західний район	0,871	0,901	1,03	0,869	0,891	1,03
Івано-Франківська	0,891	0,907	1,02	0,884	0,896	1,01
Рівненська	0,856	0,894	1,04	0,857	0,883	1,03
Львівська	0,894	0,903	1,01	0,884	0,893	1,01
Тернопільська	0,868	0,873	1,01	0,861	0,866	1,01
Чернівецька	0,874	0,884	1,01	0,866	0,876	1,01
Волинська	0,861	0,887	1,03	0,857	0,877	1,02
Закарпатська	0,665	0,886	1,33	0,781	0,875	1,12
Придніпров'я	0,848	0,865	1,02	0,871	0,898	1,03
Дніпропетровська	0,844	0,893	1,06	0,864	0,889	1,03
Запорізька	0,812	0,875	1,08	0,857	0,877	1,02
Кіровоградська	0,862	0,869	1,01	0,860	0,866	1,01
Причорномор'я	0,888	0,893	1,01	0,880	0,882	1,00
Миколаївська	0,882	0,882	1,00	0,873	0,873	1,00
Одеська	0,859	0,870	1,01	0,863	0,867	1,00
Херсонська	0,867	0,862	0,99	0,860	0,862	1,00
Автономна Республіка Крим	0,906	0,907	1,00	0,895	0,898	1,00
Харківщина	0,882	0,899	1,02	0,881	0,888	1,01
Полтавська	0,838	0,869	1,04	0,855	0,863	1,01
Сумська	0,867	0,893	1,03	0,865	0,882	1,02
Харківська	0,894	0,896	1,00	0,884	0,886	1,00

Джерело: розраховано авторами самостійно.

Тобто диверсифікація галузевої структури економіки регіонів має бути відображена в національній стратегії розвитку на коротко- та довгострокову перспективу. Необхідним є також розробка ефективного організаційно-економічного механізму, спрямованого на зміну структури економіки в бік її поліструктурності, шляхом розвитку найбільш перспективних галузей з високою доданою вартістю. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view>

2. Білоус Г. І. Розвиток малого підприємництва в Україні / Г. І. Білоус // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 34 – 36.

3. Корінько М. Д. Диверсифікація як економічний процес / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4. – С. 48 – 53.

4. Кожевина О. В. Диверсифікація і устойчивое развитие сельской экономики агропромышленных регионов / О. О. Кожевина // Международный журнал экспериментального образования. – 2010. – № 2. – С. 47 – 49.

5. Михневич С. Многофункциональность сельского хозяйства и ее влияние на процесс мировой торговли / С. Михневич // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С.117 – 127.

6. Тамов А. Роль агропромышленных комплексов в реализации региональных интересов / А. Тамов // Экономист. – 2002. – № 4. – С. 84 – 89.

Індекс галузевої диверсифікації за зайнятістю на основі формул (2) – (3)

Соціально-економічні райони (та їх області)	Індекс диверсифікації (модифікація 1 – без урахування рейтингу галузі – KD_1)			Індекс диверсифікації (модифікація 2 – із урахуванням рейтингу галузі – KD_2)		
	2007 р.	2012 р.	Зміна (2012/2007 рр.)	2007 р.	2012 р.	Зміна (2012/2007 рр.)
Україна	0,863	0,861	1,00	0,853	0,851	1,00
Центральний район	0,858	0,857	1,00	0,849	0,849	1,00
Київська	0,874	0,874	1,00	0,865	0,866	1,00
Хмельницька	0,838	0,830	0,99	0,832	0,828	1,00
Черкаська	0,839	0,844	1,01	0,838	0,840	1,00
Чернігівська	0,848	0,842	0,99	0,841	0,838	1,00
Вінницька	0,840	0,824	0,98	0,835	0,827	0,99
Житомирська	0,861	0,861	1,00	0,852	0,853	1,00
Донеччина	0,826	0,838	1,01	0,843	0,841	1,00
Донецька	0,822	0,839	1,02	0,846	0,843	1,00
Луганська	0,830	0,833	1,00	0,833	0,833	1,00
Західний район	0,860	0,845	0,98	0,852	0,856	1,00
Івано-Франківська	0,855	0,850	0,99	0,847	0,839	0,99
Рівненська	0,858	0,846	0,99	0,849	0,842	0,99
Львівська	0,873	0,834	0,96	0,862	0,864	1,00
Тернопільська	0,848	0,824	0,97	0,844	0,831	0,98
Чернівецька	0,844	0,841	1,00	0,841	0,840	1,00
Волинська	0,840	0,813	0,97	0,836	0,860	1,03
Закарпатська	0,851	0,853	1,00	0,844	0,847	1,00
Придніпров'я	0,841	0,846	1,01	0,840	0,843	1,00
Дніпропетровська	0,826	0,831	1,01	0,837	0,842	1,01
Запорізька	0,838	0,844	1,01	0,837	0,841	1,00
Кіровоградська	0,831	0,834	1,00	0,833	0,834	1,00
Причорномор'я	0,860	0,847	0,98	0,854	0,832	0,97
Миколаївська	0,848	0,840	0,99	0,843	0,837	0,99
Одеська	0,872	0,862	0,99	0,862	0,857	0,99
Херсонська	0,823	0,824	1,00	0,831	0,830	1,00
Автономна Республіка Крим	0,858	0,791	0,92	0,853	0,776	0,91
Харківщина	0,857	0,869	1,01	0,850	0,845	0,99
Полтавська	0,854	0,851	1,00	0,847	0,843	1,00
Сумська	0,857	0,904	1,05	0,850	0,813	0,96
Харківська	0,854	0,855	1,00	0,849	0,849	1,00

Джерело: розраховано авторами самостійно.

7. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Бизнес Букс, 2006. – 454 с.

8. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер / Пер. с англ., под. общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.

9. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд / Пер. с англ. под ред. А. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

10. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Институт экон. РАН; Глав. ред. Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 1999. – 1055 с.

11. Снеговая Е. Ю. Формирование стратегии диверсификации экономики старопромышленных регионов: пробле-

мы и направления / Е. Ю. Снеговая // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3, т. 2. – С. 141 – 144.

12. Кофанов А. А. Диверсификация региональной экономики как доминирующая стратегия структурного развития в условиях глобализации экономических отношений : автореф. дисс. ... д-ра экон. наук: специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: региональная экономика / А. А. Кофанов. – Краснодар, 2011.

13. Дубовиков М. М. Проблеми формування науково-технологічного та інноваційного потенціалу України / М. М. Дубовиков, О. В. Величко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – С. 158 – 163.

14. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / [Жаліло А. Я., Архієреєв С. І., Базилюк Я. Б. та ін.] ; НІСД – К. : НІСД, 2006. – 120 с.

15. Державне управління регіональним розвитком України / [Воротін В. Є., Жаліло Я. А., Біла С. О. та ін.]; під заг. ред. В. Є. Воротіна. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.

16. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств. Переваги і загрози диверсифікації виробництва та методика визначення її рівня / В. Г. Андрійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: studentbooks.com.ua/content/view/765/39/1/1/

REFERENCES

Andriiichuk, V. H. "Ekonomika ahrarnykh pidpriemstv" [Economy farms]. <http://studentbooks.com.ua/content/view>

Andriiichuk, V. H. "Ekonomika ahrarnykh pidpriemstv. Perevahy i zahrozy dyversyfikatsii vyrobnytstva ta metodyka vyznachennia ii rivnia" [Economy farms. Benefits and threats diversification and method of determining its level]. studentbooks.com.ua/content/view/765/39/1/1/

Bilous, H. I. "Rozvytok maloho pidpriemnytstva v Ukraini" [Small business development in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 2 (2008): 34-36.

Ekonomicheskaiia entsiklopediia [Economic Encyclopedia]. Moscow: Ekonomika, 1999.

Kotler, F. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. Moscow: Progress, 1990.

Kozhevina, O. V. "Diversifikatsiia i ustoychivoe razvitie selskoy ekonomiki agropromyshlennykh regionov" [Diversification and sustainable development of the rural economy agro-regions]. *Mezhdunarodnyy zhurnal eksperimentalnogo obrazovaniia*, no. 2 (2010): 47-49.

Kofanov, A. A. "Diversifikatsiia regionalnoy ekonomiki kak dominiruiushchaia strategiiia strukturnogo razvitiia v usloviakh globalizatsii ekonomicheskikh otnosheniy" [Diversification of the regional economy as the dominant strategy for structural development in the context of globalization of economic relations]. *Avtoref. dis. ... dokt. ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

Korinko, M. D. "Dyversyfikatsiia iak ekonomichnyi protses" [Diversification as an economic process]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 4 (2007): 48-53.

M, M. Dubovykov, and Velychko, O. V. "Problemy formuvannia naukovo-tehnolohichnoho ta innovatsiinoho potentsialu Ukrainy" [Problems of formation of scientific, technological and innovative potential of Ukraine]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 3 (25) (2011): 158-163.

Mikhnevich, S. "Mnogofunktionalnost selskogo khoziaystva i ee vliianie na protsess mirovoy torgovli" [Multifunctionality of agriculture and its impact on world trade]. *Voprosy ekonomiki*, no. 1 (2003): 117-127.

Porter, M. *Konkurentnaia strategiiia: metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive strategy: a methodology for analyzing industries and competitors]. Moscow: Biznes Buks, 2006.

Snegovaya, E. Yu. "Formirovaniye strategii diversifikatsii ekonomiki staropromyshlennykh regionov: problemy i napravleniya" [Formation of strategy to diversify the economy of old industrial regions: challenges and directions]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 3 (2010): 141-144.

Tompson, A. A., and Striklend, A. Dzh. *Strategicheskiiy menedzhment. Iskustvo razrabotki i realizatsii strategii* [Strategic Management. Art of strategy development and implementation]. Moscow: Banki i birzhi; YuNITI, 1998.

Tamov, A. "Rol agropromyshlennykh kompleksov v realizatsii regionalnykh interesov" [The role of agriculture in the implementation of regional interests]. *Ekonomist*, no. 4 (2002): 84-89.

Vorotin, V. Ye. et al. *Derzhavne upravlinnia rehionalnym rozvytkom Ukrainy* [State of regional development in Ukraine]. Kyiv: NISD, 2010.

Zhalilo, A. Ya. et al. *Problemy ta priorytety formuvannia innovatsiinoy modeli rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Problems and Priorities forming innovative economic development of Ukraine]. Kyiv: NISD, 2006.

НЕРІВНОМІРНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ

© 2015 ЕРМАЧЕНКО В. Є.

УДК 338.48: 332.143

Ермаченко В. Є. Нерівномірність регіонального розвитку як чинник формування туристичних потоків в Україні

Метою статті є визначення ступеня залежності туристичної діяльності від територіальних і структурних відмінностей у регіональних економічних системах і загальних тенденцій розвитку національного господарства України. На основі офіційної інформації Державної служби статистики України проаналізовано основні кількісні та якісні показники функціонування економіки туризму, проведено порівняння їх структури та динаміки з аналогічними показниками інших галузей; досліджено передумови існуючих на даний час регіональних диспропорцій у туристичній галузі України. У результаті дослідження роз'яснено особливості розрахунку результативних показників діяльності туристичних підприємств; визначено загальні тенденції розвитку національного туристичного ринку та основні проблеми його функціонування; досліджено структуру національної економіки за секторами у розрізі видів підприємств та регіонів України; виявлено наявність структурних і регіональних диспропорцій у діяльності підприємств сфери туризму. Перспективами подальших досліджень є моделювання впливу чинників формування поточного соціально-економічного стану регіону на розвиток туристичної галузі та встановлення напрямів туристичних потоків.

Ключові слова: регіональні диспропорції, аналіз економіки туризму, сукупний дохід, структура галузі за видами підприємств.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 13.

Ермаченко Володимир Єгорович – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри туризму, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: vvy@hneu.edu.ua

УДК 338.48: 332.143

UDC 338.48: 332.143

Ермаченко В. Е. Неравномерность регионального развития как фактор формирования туристических потоков в Украине

Целью статьи является определение степени зависимости туристической деятельности от территориальных и структурных различий в региональных экономических системах и общих тенденций развития национального хозяйства Украины. На основе официальной информации Государственной службы статистики Украины проанализированы основные количественные и качественные показатели функционирования экономики туризма, проведено сравнение их структуры и динамики с аналогичными показателями других отраслей; исследованы предпосылки существующих в настоящее время региональных диспропорций в туристической отрасли Украины. В результате исследования разъяснены особенности расчета результативных показателей деятельности туристических предприятий; определены общие тенденции развития национального туристического рынка и основные проблемы его функционирования; исследована структура национальной экономики по секторам в разрезе видов предприятий и регионов Украины; выявлено наличие структурных и региональных диспропорций в деятельности предприятий сферы туризма. Перспективами дальнейших исследований являются моделирование влияния факторов формирования текущего социально-экономического состояния региона на развитие туристической отрасли и установление направлений туристических потоков.

Ключевые слова: региональные диспропорции, анализ деятельности предприятий сферы туризма, совокупный доход, структура отрасли по видам предприятий

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

Ермаченко Владимир Егорович – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры туризма, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: vvy@hneu.edu.ua

Yermachenko V. Ye. Inequality of Regional Development as a Factor of Formation of the Tourist Flows in Ukraine

The article is aimed to determine the degree of dependence of tourism activities upon the territorial and structural differences in the regional economic systems as well as general trends in development of the national economy of Ukraine. On the basis of the official information from the State statistics service of Ukraine the main quantitative and qualitative indicators of functioning of the tourism economy have been analyzed, a comparison of the structure and dynamics of the similar indicators in other sectors has been carried out; backgrounds of the currently existing regional disparities in the tourism industry in Ukraine have been studied. As result of the study, the specifics of calculation of the performance indicators of the tourism enterprises' activities are explained; general trends in the development of the national tourism market and the main problems of its functioning are defined; structure of the national economy by sectors was explored in terms of types of enterprises and regions of Ukraine; existence of structural and regional imbalances in the activities of enterprises in the tourism sphere has been disclosed. Prospects of the further researches are modeling the influence of factors of the formation of the current socio-economic situation in region on development of the tourist industry and the establishing of tourist flows.

Key words: regional disparities, analysis of enterprises' activities in the tourism sphere, total revenue, industry structure by types of enterprises.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 13.

Yermachenko Volodymyr Ye. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Tourism, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: vvy@hneu.edu.ua

Удосконалення теоретичних засад і методологічного забезпечення формування регіональних програм розвитку туризму на рівні державного управління є одним із пріоритетних напрямів наукових досліджень у галузі національної економіки, адже на сьогодні постає цілий комплекс питань зі зняття руйнівних диспропорцій регіонального розвитку. У більшості галузевих досліджень використовуються стандартні методики, у тому числі й у процесі аналізу туристичного сектора,

хоча сфера нематеріального виробництва (послуг) часто вимагає специфічних підходів і знання особливостей роботи підприємств, що займаються такою діяльністю, без чого неможлива правильна інтерпретація результатів розрахунків. Часто показники туристичної галузі розглядаються відокремлено від показників інших галузей, тому буває важко визначити, коли виявлені тенденції спричинені процесами, що характеризують стан національної економіки, а коли вони є притаманними лише сфері ту-

ризму. На попередньому етапі дослідження діяльності суб'єктів туристичного ринку в розрізі регіонів варто починати з визначення місця кожної адміністративної одиниці в країні відповідно до основних соціально-економічних індикаторів розвитку, і лише після цього будувати обґрунтування тому чи іншому явищу чи процесу, виявленому в туристичній галузі певного регіону. З огляду на зазначене вище, тема статті є актуальною.

Об'єктом дослідження виступає діяльність суб'єктів туристичної галузі України, предметом – особливості виникнення регіональних диспропорцій у функціонуванні галузі туризму. Мета роботи – визначити ступінь залежності туристичної діяльності від територіальних і структурних відмінностей у регіональних економічних системах і загальних тенденцій розвитку національного господарства України. Потрібно вирішити такі завдання:

- ✦ надати характеристику особливостям розрахунку результативних показників діяльності туристичних підприємств;
- ✦ визначити загальні тенденції розвитку національного туристичного ринку та основні проблеми його функціонування;
- ✦ дослідити структуру національної економіки за секторами в розрізі видів підприємств і регіонів України;
- ✦ виявити наявність структурних і регіональних диспропорцій у діяльності підприємств сфери туризму.

Дослідженнями регіональних диспропорцій національної економіки займалися багато вчених: П. Т. Бубенко, В. М. Геєць, Я. А. Жаліло, Ф. Д. Заставний, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. В. Раєвнева, Н. О. Рязанцева, В. Ф. Семенов та ін. У рамках даної статті найбільш актуальними можна назвати роботи [1 – 9]; демографічні й соціальні диспропорції вивчала Е. М. Лібанова [10], проблеми аналізу туристичного ринку України також висвітлені у численних наукових публікаціях, але питання виявлення взаємозв'язку між розбіжностями розвитку туристичної та інших галузей залишаються недостатньо вивченими.

Діяльність туристичної галузі в Україні упродовж останніх років характеризувалася значними регіональними диспропорціями як за фізичними показниками обсягів туристичних потоків, так і за обсягами доходів та витрат. Співставлення показників за роками ускладнюється змінами щодо методології статистичних спостережень, які було започатковано у 2009 р. із введенням нових форм звітності для туристичних підприємств і передачею частини повноважень від регіональних підрозділів, якими на той час були управління культури та туризму при обласних та міських адміністраціях, до підрозділів служби статистики. Різке падіння кількості іноземних туристів, що відвідали Україну у 2011 р. у порівнянні з попередніми роками (від'ємний ланцюговий темп приросту склав 30%) пояснюється у т. ч. і змінами процедури обліку організованих туристів. Якщо це не дуже помітно в масштабах країни, то показники декількох областей явно не вкладаються у загальний тренд. Так, у Вінницькій області у 2010 р. було обслуговано 2193 іноземних туриста, тоді як у 2011 р. –

лише 17, у Дніпропетровській області відповідно 1122 та 16, Рівненській – 1341 та 65, Тернопільській – 521 та 0, Харківській – 12951 та 550, Черкаській – 712 та 13. Інколи дані за регіонами, представлені в річних статистичних бюлетенях, відрізняються від тих, які подаються на сайтах обласних підрозділів [92].

Ми не наводимо приклади за всіма регіонами України, проте вже зрозуміло, що при дослідженні структури туристичних потоків варто виокремлювати періоди до та після 2011 р., у протилежному випадку побудовані прогностичні моделі виявляться занадто ненадійними. У той самий період майже на 58% скоротилася і кількість екскурсантів (відповідно до офіційних даних Державної служби статистики України), хоча загальні обсяги міжнародних відвідувань не зазнали суттєвих коливань, навпаки, кількість іноземних громадян, що перетинали кордон України, продовжує збільшуватись [11].

Під час проведення ретроспективного аналізу з метою уникнення неточностей у розрахунках рекомендовано використовувати в основному показники 2011 – 2013 рр., хоча такий вимушений підхід суттєво звужує потенціал побудови економетричних моделей, особливо прогностичних.

Методологія обліку галузі готельного та санаторно-курортного господарства також зазнала змін. Якщо категорію спеціалізованих засобів розміщування згідно з формою 1-КЗР ще можна прирівняти до санаторно-курортних та оздоровчих закладів (форма 1-курорт, на сьогодні скасована) із відносно невеликою похибкою (втім, нагальної потреби до цього немає, оскільки їх облік продовжується окремо), то категорія готелів та аналогічних засобів розміщування (1-КЗР) за формою повністю співпадає з категорією підприємств готельного типу (форма 1-Готель, скасована), проте кількісні показники порівнювати не варто: таких підприємств у 2010 р. налічувалося 1731, а у 2011 р., уже за новою методологією, 3162. Можна припустити, що різке зростання кількості закладів розміщення у 2011 р. пояснюється підготовкою до проведення Євро-2012, адже 1-КЗР включає ті ж самі типи підприємств, що і 1-Готель, але більш вірогідно, що перехід до нових форм звітності та перереєстрація суб'єктів господарської діяльності згідно з новим КВЕД, яка відбувалася приблизно у той самий період, «зміншала» підприємства готельного типу та спеціалізовані заклади. Беззаперечною є лише тенденція до скорочення кількості оздоровчих закладів та одночасне збільшення кількості закладів, які не пропонують послуг медичного туризму, що свідчить про втрату Україною конкурентних переваг на ринку лікувальних послуг (табл. 1) [11].

Із скороченням кількості санаторіїв та їх загальної місткості зростає питома місткість (ліжок на заклад) тих об'єктів, що залишилися. Отже, закриваються перш за все малі одиниці, відбувається укрупнення, концентрація ресурсного потенціалу. З точки зору підвищення якості обслуговування це тенденція позитивна, однак виникатимуть проблеми із наданням соціальних послуг у невеликих населених пунктах. Розгалужена мережа оздоровчих закладів, яка б охоплювала усі регіони краї-

Наявність закладів розміщення за видами

Рік	Санаторії та пансіонати з лікуванням, санаторій-профілакторії			Будинки і пансіонати відпочинку, бази та інші заклади відпочинку*			Готелі та інші місця для тимчасового проживання		
	Усього	Ліжок, тис.	Місць на заклад	Усього	Ліжок, тис.	Місць на заклад	Усього	Ліжок, тис.	Місць на заклад
2000	926	182	196,5	2276	301	132,2	1308	100,9	77
2001	912	180	197,4	2288	297	129,8	1258	100,6	80
2002	878	179	203,9	2272	299	131,6	1254	103,8	83
2003	861	174	202,1	2297	298	129,7	1218	104,4	86
2004	842	172	204,3	2335	293	125,5	1192	104,0	87
2005	815	168	206,1	2337	298	127,5	1232	106,0	86
2006	797	171	214,6	2277	295	129,6	1269	110,7	87,2
2007	792	164	207,1	2236	288	128,8	1420	135,2	95,2
2008	780	163	209,0	2218	285	128,5	1595	162,0	101,5
2009	765	162	211,8	2203	278	126,2	1684	174,4	103,6
2010	744	160	215,1	2210	277	125,3	1731	186,6	107,8
2011	732	160	218,6	1988	253,1	127,3	3162	154,2	48,8
2012	669	151	225,7	2228	269,6	121,0	3144	162,8	51,8
2013	642	147	229,0	2187	260,5	119,1	3582	179,1	50,0

Примітка: з 2011 р. – на основі даних згідно з КЗР-1 як різниця між загальною кількістю спеціалізованих засобів розміщення та числом санаторіїв і пансіонатів.

ни, будувалася і з урахуванням транспортабельності пацієнтів, протипоказань щодо зміни кліматичної зони та деяких інших чинників, притаманних саме організації медичного туризму. Оскільки фактично для України цей напрям не є прибутковим (за виключенням найвідоміших курортів) і, відповідно, не є пріоритетним, державі не вигідно підтримувати заклади, які залишаються відверто збитковими протягом декількох років. Із закриттям або реорганізацією державних промислових підприємств санаторно-курортні заклади, які знаходилися на їх балансі, також часто ліквідуються.

Особливістю приморських курортів є те, що збереженню номерного фонду оздоровчих закладів сприяв попит відпочиваючих на послуги з розміщення у високий сезон. Критеріями вибору санаторію чи пансіонату були в більшості випадків не лікувальні ресурси, а близькість до рекреаційних центрів та наявність стандартного набору послуг – тобто вимоги, що висуваються до звичайних готелів та аналогічних закладів. З одного боку, це дозволило санаторіям отримувати стабільний прибуток, з іншого – постійно провокувало представників ділових кіл порушувати питання про відмову від медичного профілю найпопулярніших закладів та переведення їх у режим роботи приморських готелів. Як потім виявилося, даний крок був хибним, оскільки коротка тривалість високого сезону на південному узбережжі, зумовлена особливостями клімату, не дозволяє за три-чотири місяці отримати дохід, якого б вистачило на утримання закладу упродовж довшого періоду у вісімдев'ять місяців, коли завантаження наднизьке. Диверсифікація послуг необхідна і для закладів розміщення, які

знаходяться в межах гірськолижних курортів на Заході України, де сезон активного катання ще коротший, а у деяких з них повне завантаження забезпечується лише у новорічно-різдвяний період. Саме тому актуальними в даному регіоні виявилися програми розвитку етнографічного, сільського, зеленого, спортивного та пізнавального туризму. Повертаючись до офіційної інформації Держслужби статистики, відмітимо тенденцію до зменшення середньої питомої місткості неспеціалізованих закладів розміщення. Власники готельних підприємств останніми роками віддають перевагу закладам середньої місткості приблизно у 50 осіб, поступово скорочується і місткість будинків і пансіонатів відпочинку, інших аналогічних закладів. Це пояснюється як бажанням спростити процес управління, так і побоюваннями щодо гарантій максимального завантаження, особливо в низький сезон. На розукрупнення підприємств впливає і податкова політика – переважання малих суб'єктів господарювання у сфері послуг у цілому, як і в туристичній галузі зокрема, зумовлюється вигідністю сплати єдиного податку в порівнянні з іншими системами.

Господарський кодекс України [12] визначає типи підприємств за масштабами діяльності, вказані на рис. 1.

Без урахування банків та бюджетних установ майже 77% усіх підприємств України у 2013 р. склали фізичні особи – підприємці, які виробили 6,6% від усього обсягу реалізованої продукції та працевлаштували 23,9% від усіх зайнятих. Середній дохід на підприємство складав 122 380 грн на рік.

Усього на кінець 2013 р. в Україні було зареєстровано більше 1,7 млн підприємств із сукупними обсягами реалізованої продукції на суму 4,3 трлн грн, на яких офі-

	Мікро- підприємства	Малі підприємства	Середні підприємства	Великі підприємства
Середня кількість працівників	≤ 10 осіб	≤ 50 осіб	51 – 249 осіб та / або	≥ 250 осіб
Річний дохід	≤ 2 млн євро в екв.	≤ 10 млн євро в екв.	від 10 до 50 млн євро в екв.	≥ 50 млн євро в екв.

Рис. 1. Розподіл підприємств за масштабами діяльності

ційно працювало близько 9,7 млн осіб (з них 85% найманих робітників). У середньому одне підприємство реалізовувало продукції на 2,5 млн грн і надавало 5 оплачуваних робочих місць. Втім, питомі показники суттєво розрізняються залежно від розміру підприємства. Наприклад, на середніх та великих підприємствах не було зареєстровано неоплачуваних працівників, і якщо в середньому 1 велике підприємство працевлаштувало у середньому більше 3,6 тис. осіб, середнє – 160 осіб, то штатний склад на малих підприємствах налічував у середньому 22 особи, а на мікропідприємствах та ФОП – лише 2 особи, до того ж власники ФОП не виступають у ролі найманих працівників, тому їх середня кількість взагалі дорівнювала 1 особі.

Частка великих та середніх підприємств у загальному обсягу реалізованої продукції дорівнювала 78% (приблизно по 39% кожна група), внесок малих підприємств налічував 10,5%, на мікропідприємства та ФОП приходилося до 11,6%. Середньорічний питомий дохід на 1 працівника складав 720,5 тис. грн. на великих підприємствах, 552 тис. – на середніх, 373,7 тис. – на малих, 271,7 тис. – на мікропідприємствах та найменше – 122,4 тис. грн. – у ФОП.

Найбільша кількість підприємств в Україні належить до галузі оптової та роздрібно́ї торгівлі і ремонту автотранспортних засобів – 52% (з яких 87,6% – ФОП, мікропідприємства – 10,5%, малі підприємства – 1,5%, а частка великих та середніх не перевищує 0,5%) на кінець 2013 р., далі із значним відставанням іде промисловість – 7% (ФОП та мікропідприємства складають 86%), частку у 5 – 6% за кількістю підприємств мають такі галузі: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; інформація та телекомунікації, операції з нерухомим майном; професійна, наукова та технічна діяльність. Підприємства галузі тимчасового розміщування й організації харчування складають 3% від загальної кількості (з них 96% – ФОП та мікропідприємства), діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування налічує 2,3% (з яких 89% припадає на мікропідприємства та ФОП). Жодного великого підприємства не зареєстровано в галузі освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги та надання інших видів послуг.

За обсягами реалізованої продукції лідирують підприємства оптової та роздрібно́ї торгівлі (41%) та промисловості (34,5%), частка галузі тимчасового розміщування й організації харчування складає 0,7%, або 30,3 млрд грн за 2013 р. (з яких до 45% припадає на ФОП, 34% – на се-

редні підприємства та 12% – на малі), діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування не перевищує 1%, або 41,5 млрд грн (відповідно 48% – внесок середніх за розмірами підприємств, по 22%, 13% і 10,6% припадає на малі, мікропідприємства та ФОП).

За кількістю зайнятих лідирують промисловість (32%), оптова та роздрібно́я торгівля (26%) і транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (11%), сумарна частка галузей тимчасового розміщування й організації харчування і діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування складає трохи більше за 6%, або 600 тис. осіб.

Найвищі питомі обсяги реалізованої продукції у підприємств промисловості – 12,3 млн грн, підприємства тимчасового розміщування й організації харчування є одними з найнеприбутковішими – усього 582 тис. грн на рік, причому дохід мікропідприємств є навіть нижчим за обсяги продажів ФОП.

За середньою кількістю зайнятих малі, мікропідприємства та ФОП суттєво не відрізняються за галузями – відповідно 22, 3 та 2 особи, на середніх підприємствах промисловості задіяно найбільше працівників – 218 осіб, найменше – близько 90 осіб – у галузях фінансової та страхової діяльності та операцій з нерухомим майном. Найвища середня кількість зайнятих на підприємствах галузі інформації та телекомунікації – 6,4 тис. осіб, найнижча – близько 800 – на підприємствах галузей будівництва та операцій з нерухомим майном.

За середньорічним доходом на 1 зайнятого лідирує галузь фінансової та страхової діяльності – 1,35 млн грн, найнижчий дохід – у секторів надання інших видів послуг – 65,7 тис. грн та освіти – 73,5 тис. грн. Підприємства тимчасового розміщування й організації харчування мали в середньому дохід у 113 тис. грн (у ФОП і на малих підприємствах дохід на 1 зайнятого досягав 100 тис. грн, мікропідприємства були найменш ефективними – лише 68 тис. грн); загальний показник галузі діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування дорівнював 125 тис. грн на рік (середні за розмірами підприємства мали найнижчу віддачу – лише 113 тис. грн на 1 зайнятого, тоді як дохід малих підприємств та ФОП дорівнював приблизно 120 тис. грн, мікропідприємств – майже 170 тис. грн і великих підприємств – 281,5 тис. грн на 1 зайнятого).

У 2010 – 2013 рр. сукупний фінансовий результат після оподаткування для малих та мікропідприємств був від'ємним, а у 2013 р. чистий збиток отримали й підприємства середньої групи, тож сумарне сальдо по всіх

групах також було від'ємним. Прибуток отримали лише великі підприємства, але майже у два рази менший, ніж у 2012 р. Частка збиткових підприємств коливається на рівні 35 – 40%, спостерігається тенденція до її зростання зі зменшенням розміру підприємства. Сукупний чистий збиток галузі тимчасового розміщування і організації харчування в останні роки постійно зростав і склав у 2013 р. більше 1,4 млрд грн, причому упродовж досліджуваного періоду збитковими були, за рідким виключенням, як готелі й аналогічні заклади, так і підприємства ресторанного господарства. Діяльність туристичних операторів та агентств, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність також була збитковою упродовж 2010 – 2013 рр., розмір чистого збитку для туроператорів та агентств у 2013 р. перевищував аналогічний показник попередніх років приблизно у 3 рази, досягнувши максимуму у 432 млн грн (що склало 27,8% від сукупного від'ємного сальдо фінансового результату діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування. Прибутковим виявилось тільки організування конгресів і торгівельних виставок – чистий прибуток від приблизно 4,3 млн грн у 2010 – 2011 рр. виріс до 47 млн грн у 2012 – 2013 рр.

Станом на кінець 2013 р. в Україні налічувалося майже 670 тис. активних підприємств (близько 40% від їх загальної кількості). Найбільшу їх частку було зареєстровано у м. Києві (16%), Донецькій (7,25%), Дніпропетровській (6,7%), Харківській (5,8%) та Львівській (5,2%) областях. Найбільша питома вага підприємств галузі тимчасового розміщування й організації харчування у 2013 р. спостерігалася в АР Крим, м. Севастополь, Львівській, Одеській та Закарпатській областях, найбільша частка за абсолютними показниками – у м. Київ, АР Крим, Одеській, Львівській та Донецькій областях. У галузі діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування найбільшу питому вагу мали м. Севастополь, АР Крим, Донецька, Запорізька та Дніпропетровська області, найвищу частку за абсолютними показниками – м. Київ, Донецька, Дніпропетровська області, АР Крим та Харківська область.

Така відмінність у розміщенні підприємств туристичної сфери пояснюється тим, що заклади тимчасового розміщування й організації харчування (сектор І за КВЕД [13]) розташовуються у місцях безпосереднього споживання послуг, тоді як підприємства, що виступають посередниками в реалізації кінцевої туристичної продукції (туроператори та турагенти, організатори масових заходів та інші об'єкти господарської діяльності сектора N) тяжіють до великих міст та регіонів із високими доходами населення і ємним споживчим ринком. Таким чином, забезпечується переведення коштів між регіонами як на стадії проміжного, так і кінцевого споживання, проте, на жаль, офіційна статистика не надає даних про міжрегіональні міжгалузеві трансферти за підприємствами однієї групи.

На кінець 2013 р. в Україні було зареєстровано близько 5,7 тис. суб'єктів туристичної діяльності (частка туроператорів становила 16,6%, турагентів – 75% та підприємств, що здійснювали екскурсійну діяльність –

8,4%) – майже на 7% більше, ніж у минулому році. У порівнянні з 2012 р. дещо змінилася структура підприємств – частка юридичних осіб скоротилася від 54% до 50%, відповідно зменшилася їх абсолютна кількість (на 0,7%), а от кількість ФОП зросла на 15,7%. У структурі турагентів і суб'єктів екскурсійної діяльності переважали ФОП – відповідно їх частка становила 58% та 76% від загальної кількості підприємств даних груп.

Усього на туристичних підприємствах працювало у 2013 р. більше 15,3 тис. осіб (на 1,3% менше, ніж у минулому році), 81,5% зайнятих приходилося на юридичних осіб. Сукупний середньорічний штатний склад туристичних операторів налічував 6,7 тис. осіб (43%), турагентств – 7,7 тис. (50%), з яких 5,3 тис. осіб, або 30,8%, працювало у ФОП. Суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність, працевлаштували у 2013 р. 968 осіб – на 12% менше, ніж за попередній період, і частка зайнятих у ФОП становила 47%. Середня кількість штатних працівників зменшилася на 7,6% у 2013 р. і становила 2,7 осіб на підприємство, відповідно 4,4 та 1 особа налічувалася в юридичних осіб та ФОП. У структурі туристичних операторів працювало близько 7 осіб, турагентів та суб'єктів екскурсійної діяльності – у середньому по 2 особи, причому для юридичних осіб ці показники склали 3 та 4,5 осіб, а для ФОП – 1 та 1,3 особи відповідно.

Сукупний чистий дохід суб'єктів туристичної діяльності у 2013 р. становив 6,5 млрд грн – на 158 млн грн менше, ніж за аналогічний період минулого року. Внесок туроператорів дорівнював 89,5%, турагентів – 9,2% і суб'єктів, що здійснювали екскурсійну діяльність – 1,3%. На ФОП приходилося лише 5% сукупного доходу, тоді як доходи турагентів та суб'єктів екскурсійної діяльності розподілялися приблизно порівну – відповідно 58% та 42% і 47% та 53% у структурі доходів юридичних та фізичних осіб за окремими групами підприємств. Чистий дохід турагентів – юридичних осіб склав 344 тис. грн, тоді як ФОП отримали 251,5 тис. грн; навпаки, серед суб'єктів, що здійснювали екскурсійну діяльність, більше отримали ФОП – 45,4 тис. грн, а юридичні особи – 39,7 тис. грн. Таке співвідношення було справедливим і у 2012 р.

Середньорічний дохід на 1 штатного працівника дорівнював приблизно 423,3 тис. грн у 2013 р. (проти 427,8 тис. грн у 2012 р.). Найефектнішою виявилася діяльність туристичних операторів – 872,2 тис. грн чистого доходу на 1 зайнятого, найменш ефективною – турагентів – лише 77,2 тис. грн (64,5 тис. грн у юридичних та 105,9 тис. грн у фізичних осіб – підприємців).

Питомий середньорічний дохід у 2013 р. становив 1,1 млн грн на підприємство, відповідно 6,2 млн грн у туроператорів (скоротився на 9% у порівнянні з 2012 р.), 139 тис. у турагентів (збільшення на 2%) та 178,5 тис. у суб'єктів екскурсійної діяльності (зростання на 8,6%). Дохідність юридичних осіб була майже в 2 рази вищою за аналогічний показник ФОП.

Питома вага основних показників за групами підприємств наведена на рис. 2 (розраховано на основі даних 2013 р. [11]).

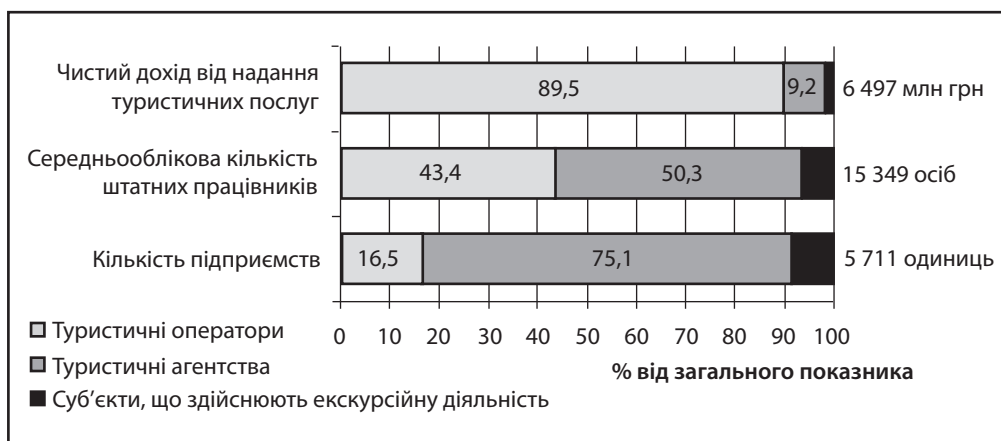


Рис. 2. Частка підприємств у основних показниках, 2013 р.

Найбільша кількість суб'єктів туристичної діяльності у 2013 р. була зареєстрована у м. Києві (1345 одиниць, або 23,6%) та АР Крим (9,3%, 11,2% разом із м. Севастополь – усього 640 одиниць), у Дніпропетровській (8,5%), Донецькій (6,2%), Харківській (6,3%), Одеській (5,3%) областях. Частка інших регіонів складала менше 5% від загальної кількості підприємств в Україні. У Луганській області упродовж 2013 р. з'явилося 138 нових підприємств (із них 132 турагенти і 1 туроператор), у Запорізькій – 90 (з них 90 турагентів і 1 екскурсійне бюро, 1 туроператор припинив діяльність) і у Дніпропетровській областях – 83 (4 туроператори, 77 агентств і 3 суб'єкти екскурсійної діяльності). Суттєве скорочення кількості підприємств відбувалося в Закарпатській (48 одиниць, з них 34 туристичних агентства та 12 екскурсійних бюро), Одеській (33 туроператори), Чернівецькій (1 туроператор, 19 турагентів), Вінницькій (11 туроператорів, 1 турагент), Харківській (11 туроператорів, 1 екскурсійне бюро), Херсонській областях (8 агентств і 2 суб'єкти екскурсійної діяльності) та АР Крим (разом 11 підприємств з усіх груп).

У відносній структурі підприємств регіону частка туроператорів була найвищою (близько 20%) у Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській, Чернівецькій областях та АР Крим, у м. Києві вона становила 34%. У 15 областях частка туристичних агентств перевищувала 80% від загальної кількості суб'єктів туристичної діяльності регіону, а у Дніпропетровській, Донецькій, Закарпатській, Київській, Сумській, Харківській, Чернігівській областях більше 90% усіх підприємств займалися турагентською діяльністю. Найвищий цей показник у Луганській (97%) та Полтавській (96%) областях. Найменшу частку мали АР Крим (без м. Севастополь) – 35,5% та Львівська область – 54,8%. Відрізнялися за відносною кількістю суб'єктів екскурсійної діяльності АР Крим (47,3%), Львівська (22,4%) область та м. Севастополь (17,1%).

За обсягами чистого доходу від надання туристичних послуг безперечним лідером є м. Київ – 4 698 млн грн (72,3% від загальноукраїнського показника), у АР Крим та м. Севастополя – 820,5 млн грн (12,6%), ще можна відмітити Івано-Франківську (243,9 млн грн, або 3,8%), Львівську (228,7 млн грн, або 3,5%) та Одеську області (126,8 млн грн, або 2%), внесок інших регіонів надто

незначний (частка нижче за 1%). Таке становище не дивує, оскільки лівова частка великих підприємств, у тому числі центральних підрозділів туристичних операторів, зареєстрована у м. Києві. Столиця відволікає і туристичні потоки із регіонів, пропонуючи конкурентоздатніший за ціною та якістю і більш диверсифікований продукт. Для закордонних подорожей часто визначальною є інфраструктура повітряних сполучень, а аеропорт «Бориспіль» здійснює найбільшу кількість рейсів в Україні. Регіони ж із середніми та низькими доходами розвиваються в основному за рахунок внутрішнього туризму.

За питомим середньорічним доходом у 2013 р. виділялися м. Київ – 3,5 млн грн на підприємство, м. Севастополь – 2,1 млн грн, АР Крим – 1,1 млн грн та Івано-Франківська область – 2,2 млн грн, відносно високими були показники Львівської – 840,8 тис. грн, Миколаївської – 451,9 тис. грн та Одеської областей – 419,8 тис. грн, менше 100 тис. грн заробили підприємства Дніпропетровської (94,6), Житомирської (74), Полтавської (76,6), Рівненської (79,4), Сумської (83,8), Тернопільської (68,4), Черкаської (59,1), Чернівецької (44,3) та Чернігівської областей (41,3 тис. грн). Чистий дохід підприємств інших областей знаходився у межах 100 – 200 тис. грн.

Середньорічний дохід на 1 штатного працівника був найвищим у м. Києві – 762,1 тис. грн і м. Севастополі – 637,5 тис. грн, Івано-Франківській області (425,6) та АР Крим (403,6); у 1,5 – 2 рази менше – на 1 зайнятого Львівської (270,3 тис. грн) та Луганської (200 тис. грн) областей, від 100 до 150 тис. грн – Волинської, Кіровоградської, Миколаївської та Одеської областей, у інших регіонах не перевищуючи 90 тис. грн на рік.

Таким чином, у межах України протягом останніх років сформувалася чітко визначена структура внутрішнього ринку туристичних послуг, тоді як розподіл туристичних потоків між регіонами залежить не тільки від наявності та ступеня освоєння туристичних ресурсів на його території, а і соціально-економічного стану. Порушення даних зв'язків, наприклад виключення продукуючого масовий туристичний попит регіону із системи національного господарства, здатне, з одного боку, призвести до стагнації залежного сектора економіки туризму, з іншого – перерозподілити туристичні потоки на користь менш розвинених областей.

ВИСНОВКИ

Виявлений й нерівномірний розподіл результатів діяльності туристичних підприємств за областями свідчить про незбалансований розвиток галузі та в більшості випадків – про односторонню спрямованість туристичних потоків і, як наслідок, – суттєві регіональні диспропорції. Якщо дотепер причинно-наслідкові зв'язки між станом соціально-економічного розвитку регіону та інтенсивністю роботи туристичних компаній та засобів розміщування носила в основному односторонній характер, то у майбутньому існує вірогідність встановлення зворотного і, ймовірно, циклічного впливу, тому під час планування поточних заходів з регулювання ринку та цільових програм різного спрямування необхідно враховувати потреби та потенціал як туристичної галузі регіону, так і територіальної виробничої системи у цілому. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бубенко П. Т.** Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку : монографія / П. Т. Бубенко. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 295 с.
- 2. Державне управління регіональним розвитком України :** монографія / [За ред. В. Є. Вороніна, Я. А. Жаліла]. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
- 3. Жаліло Я. А.** Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
- 4. Заставний Ф. Д.** Проблеми депресивності в Україні (соціально-економічної, екологічної, демографічної) : монографія / Ф. Д. Заставний. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2006. – 348 с.
- 5. Кизим Н. А.** Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны : монографія / Н. А. Кизим, В. В. Узунов – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2008. – 204 с.
- 6. Моделирование экономической безопасности : держава, регион, предприятие :** монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін. ; за ред. В. М. Гейця. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2006. – 240 с.
- 7. Раєвнева О. В.** Диспропорційність соціально-економічного розвитку регіонів України: інструментарій оцінювання та регулювання : монографія / О. В. Раєвнева, О. Ю. Бобкова. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2014. – 264 с.
- 8. Рязанцева Н. О.** Формування регіональної політики в контексті забезпечення економічної безпеки / Н. О. Рязанцева, Г. Г. Воронова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 3. – С. 103 – 106.
- 9. Семенов В. Ф.** Міжрегіональні диспропорції та регіональне зростання : монографія / В. Ф. Семенов, О. Л. Михайлюк, В. Д. Олійник. – Одеса : Атлант, 2011. – 150 с.
- 10. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції :** монографія / [за ред. Е. М. Лібанової]. – У 2-х томах. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2012. – 872 с.
- 11. Офіційний сайт Державної служби статистики України** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
- 12. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV** (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/gospodarskiy%20kodeks%20ukraini>
- 13. Класифікація видів економічної діяльності ДК009:2010.** Національний класифікатор України : наказ Держспоживстандарту України від 11.10.2010 р. № 457 – К. : Держспоживстандарт України, 2010. – 49 с.

REFERENCES

- Bubenko, P. T. *Institutsiina dinamika prostorovoï orhanizatsii ekonomichnogo rozvytku* [The institutional dynamics of the spatial organization of economic development]. Kharkiv: KhNAMH, 2008.
- Derzhavne upravlinnia rehionalnym rozvytkom Ukrainy* [State of regional development in Ukraine]. Kyiv: NISD, 2010.
- Heiets, V. M. et al. *Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [Simulation economic security: state, region, enterprise]. Kharkiv: INZhEK, 2006.
- Kizim, N. A. *Programmno-tselevoï podkhod k gosudarstvennomu upravleniyu sotsialnoï napriazhennosti v regionakh strany* [Target-oriented approach to the governance of social tension in the country]. Kharkiv: INZhEK, 2008.
- Liudskiy rozvytok v Ukraini: transformatsiia rivnia zhyttia ta rehionalni dysproportsii* [Human development in Ukraine: the transformation of living standards and regional disparities]. Kyiv: In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2012.
- [Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/gospodarskiy%20kodeks%20ukraini>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua>
- Riazantseva, N. O., and Voronova, H. H. "Formuvannia rehionalnoi polityky v konteksti zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky" [Formation of regional policy in the context of economic security]. *Biznes Inform*, no. 3 (2012): 103-106.
- Raievnieva, O. V., and Bobkova, O. Yu. *Dysproportsiiniist sotsialno-ekonomichnogo rozvytku rehioniv Ukrainy: instrumentarii otsiniuvannia ta rehuliuivannia* [Disparity of socio-economic development of Ukraine: evaluation instruments and regulation]. Kharkiv: INZhEK, 2014.
- Semenov, V. F., Mykhailiuk, O. L., and Oliinyk, V. D. *Mizhrehionalni dysproportsii ta rehionalne zrostannia* [Inter-regional disparities and regional growth]. Odesa: Atlant, 2011.
- Zhalilo, Ya. A. *Teoriia ta praktyka formuvannia efektyvnoi ekonomichnoi stratehii derzhavy* [Theory and practice of forming an effective economic strategy of the state]. Kyiv: NISD, 2009.
- Zastavnyi, F. D. *Problemy depresyvnosti v Ukraini (sotsialno-ekonomichnoi, ekolohichnoi, demohrafichnoi)* [Problems depression in Ukraine (socio-economic, environmental, demographic)]. Lviv: VTs LNU im. I. Franka, 2006.

ВАЛОРИЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИСТИЧНОГО ПРОСТОРУ

© 2015 БЛАГУН І. С., ГОНАК І. М.

УДК 338.486

Благу́н І. С., Гонак І. М. Валоризація регіонального туристичного простору

Запропоновано метод валоризації туристичного простору (ВТП). Визначені ознаки оцінки туристичного простору відповідно до критеріїв. На статистичних матеріалах Івано-Франківської області проведено його апробацію. За допомогою коефіцієнта кореляції Пірсона визначена залежність між туристичною функцією та кількістю відповідних ознак ВТП і їх значеннями. Визначено загальний показник потенційної привабливості району для розвитку туристичної функції, який є середнім значенням двох основних сфер: туристичної та інвестиційної привабливості. Визначено простір загальної привабливості районів з високим і низьким рівнем розвитку туристичної функції.

Ключові слова: валоризація, регіон, туристичний простір, туристична функція, туристична привабливість, інвестиційна привабливість.

Рис.: 2. **Табл.:** 7. **Бібл.:** 6.

Благу́н Іван Семенович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: blagun@email.ua

Гонак Іванна Михайлівна – старший викладач кафедри менеджменту організації, Прикарпатський інститут ім. М. Грушевського Міжрегіональної академії управління персоналом (вул. Винниченка, 30, Львів, 79008, Україна)

УДК 338.486

UDC 338.486

Благу́н І. С., Гонак І. М. Валоризация регионального туристического пространства

Предложен метод валоризации туристического пространства (ВТП). Определены признаки оценки туристического пространства в соответствии с критериями. На статистических материалах Ивано-Франковской области проведена его апробация. С помощью коэффициента корреляции Пирсона определена зависимость между туристической функцией, количеством соответствующих признаков ВТП и их значениями. Определен общий показатель потенциальной привлекательности района для развития туристической функции, являющийся средним значением двух основных сфер: туристической и инвестиционной привлекательности. Определено пространство общей привлекательности районов с высоким и низким уровнем развития туристической функции.

Ключевые слова: валоризация, регион, туристическое пространство, туристическая функция, туристическая привлекательность, инвестиционная привлекательность.

Рис.: 2. **Табл.:** 7. **Библ.:** 6.

Благу́н Іван Семенович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: blagun@email.ua

Гонак Іванна Михайлівна – старший преподаватель кафедры менеджмента организации, Прикарпатский институт им. М. Грушевского Межрегиональной академии управления персоналом (ул. Винниченко, 30, Львов, 79008, Украина)

Blagun I. S., Honak I. M. Valorization of the Regional Tourism Area

A method of valorization of tourism area (VTA) is proposed. Estimation attributes of tourism area have been defined in accordance with the criteria. On the basis of statistical materials of the Ivano-Frankivsk region an approbation of the method has been held. With assistance of the Pearson correlation coefficient the dependence between the tourism function, the number of the relevant attributes of VTA and their values has been determined. The common indicator of the potential attractiveness of the locality for development of tourism function has been determined, which is an average of the two main fields: tourism and investment attractiveness. The area with general attractiveness of the localities with both high and low level of development of tourism function has been determined.

Key words: valorization, region, tourism area, travel feature, tourism attractiveness, investment attractiveness.

Pic.: 2. **Tabl.:** 7. **Bibl.:** 6.

Blagun Ivan S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: blagun@email.ua

Honak Ivanna M. – Senior Lecturer of the Department of Management Organization, Carpathian Institute. named after M. Grushevskiy of the Inter-regional Academy of Personnel Management (vul. Vynnychenka, 30, Lviv, 79008, Ukraine)

Інтенсивність туристичного руху нерозривно пов'язана з процесом адаптації географічного простору до все більш затребуваної продукції туристичних послуг. На певному етапі їх розвитку, у даному регіоні, під впливом різномірних чинників, значущих щодо розвитку туристичного руху, формується характерний для нього тип під назвою *туристичний простір*. Це структурована територіально-функціональна система, що складається з природних компонентів, які сприяють процесам і явищам, пов'язаних з туризмом. Окремі компоненти відзначаються конкретними ознаками, які сприяють економічній діяльності, причому по відношенню до оточення характеризуються передовсім вищим рівнем привабливості та концентрації природничо-антропогенних переваг. На цих просторах розвиваються потенційні осередки економічного зростання, в яких подальший процес

концентрації туристичних і паратуристичних суб'єктів сприяє формуванню різномірних з огляду на функціонування, туристичних агломерацій. Просторові одиниці, в яких туризм становить домінуючу форму економічної діяльності, можна окреслити як суб'єкти із туристичними функціями, під якою ми будемо розуміти задоволення потреб окресленої популяції туристів даною територією, регіоном або іншою просторовою одиницею.

Щоб оцінити можливості регіону для розвитку туризму запропоновано метод валоризації туристичного простору (ВТП), в якому враховано критерії: предиспозиція регіону до розвитку туризму, а також наявність в регіоні туристичної бази, досягнення яких обумовлено такими ознаками:

1. Густота населення на 1 кв. км території.
2. Частка посівних площ від загальної площі території – понад 26%.

3. Частка лук і пасовищ від загальної площі території – понад 13%.

4. Частка лісів від загальної площі території – від 30%.

5. Частка водойм від загальної площі території – понад 5%.

6. Обсяг реалізованих послуг на одну особу – понад 2 тис. грн.

Для апробації результатів нами була вибрана Івано-Франківська область. Райони, що перевищують граничний рівень, щонайменше за трьома ознаками, ми будемо вважати успішними. У Івано-Франківській області це 13 серед 19 районів і міст обласного підпорядкування, що становить 58% (табл. 1).

Таблиця 1

Райони Івано-Франківської області, що відповідають критеріям ВТП

	Загалом
Райони які відповідають критеріям ВТП (не менше 3 ознакам)	58%
Зміст ознак	
Ознака 1	5%
Ознака 2	26%
Ознака 3	42%
Ознака 4	26%
Ознака 5	0%
Ознака 6	0%

Джерело: власні розрахунки на основі статистичних даних.

Майже половина районів відповідає щонайменше трьом ознакам ВТП, що означає, що вони мають потенційні умови для розвитку туризму, а також близько 26% відповідають чотирьом ознакам. Варто зауважити, що жодна з проаналізованих територіальних одиниць не задовольняє одночасно 5 чи 6 ознакам.

Для оцінки рівня насиченості даного району туристичними базами використано показник Шарвата (*Charvata*). Цей показник дозволяє оцінити насиченість даного району туристичними базами, оскільки в науковій літературі зазначається, що найважливішим критерієм туристичного розвитку даного простору є наявність нічліжних місць (у кількості нічліжних місць враховано як місця в об'єктах колективних засобах розміщення як юридичних осіб, так і фізичних осіб – підприємців, зокрема, нічліжні місця в готелях та аналогічних засобах розміщення, а також у спеціалізованих засобах розміщення). Середнє значення показника для районів складає 0,85. У середньому кожний четвертий проаналізований район (5 серед 19) має показник близький до нуля, що свідчить про абсолютну відсутність умов для розвитку туризму.

Для визначення кількості ознак та їх значень, які відповідають критеріям ВТП, що корелюють із рівнем розвитку туристичної функції, визначеної показником Шарвата (*Charvata*), знайдено коефіцієнт лінійної кореляції Пірсона (табл. 2).

Коефіцієнт кореляції вказує на слабку, але статистично значиму залежність між кількістю наявних ознак

ВТП та рівнем насиченості конкретних районів туристичною базою. Варто підкреслити, що у 2013 р. дуже низьке значення коефіцієнта кореляції вказувало на відсутність лінійного зв'язку між досліджуваними ознаками. Значення коефіцієнта кореляції між розвитком туризму та конкретними чинниками, що окреслюють привабливість туристичного простору, вказують що найвища статистично значима залежність виступає по відношенню до обсягу реалізованих послуг на одну особу.

Таблиця 2

Значення коефіцієнта кореляції Пірсона, що визначає залежність між туристичною функцією та кількістю відповідних ознак ВТП і їх значеннями

Показник	Співфактор кореляції Пірсона відносно даних за рік
	2013
Кількість ознак ВТП більше 3	0,30
Вартості для окремих рис	
Густота населення на 1 кв. км території	-0,10
Частка посівних площ від загальної площі території	-0,34
Частка лук і пасовищ від загальної площі території	0,038
Частка лісів від загальної площі території	0,42
Частка водойм від загальної площі території	-0,30
Обсяг реалізованих послуг на одну особу	0,96

* Статистично суттєве при рівні суттєвості $\alpha \leq 0,05$.

Джерело: власні розрахунки.

На наступному етапі нами запропоновано розглянути два кластери, у перший із яких входять райони, які мають найбільш розвинену туристичну функцію, що вимірюється рівнем насичення даного району туристичними базами (незалежно від кількості виконаних рис ВТП) більше 0,83. Згідно зі значенням показника Шарвата (*Charvata*) цей кластер формують: м. Яремче – 29,44, Долинський район – 1,14, Верховинський район – 0,99, м. Косівський район – 0,88.

Для відбору проблемних районів спочатку із групи 15 районів виокремлено одиниці, які в результаті валоризації рекреаційного простору мають найбільші можливості розвитку туризму, тобто володіють принаймні чотирма ознакам (4 райони) або трьома ознаками (5 районів), що відповідають критеріям ВТП. Відповідно до середнього значення показника Шарвата (*Charvata*) (після попереднього виключення з популяції, згідно з методом нормального розкладу, м. Яремче), ураховано ті, для яких вартість показника формується на рівні, нижчому від середньої для усього населення, тобто 0,36. Завдяки цьому із 9 районів залишилося тільки 8, з яких 3 відповідають чотирьом ознакам ВТП, а наступні 5 – трьома ознакам. У результаті, згідно з прийнятими положеннями,

до групи, окресленої назвою «проблемна», зараховано 8 районів: Галицький – 0,26; м. Болехів – 0,2; Тисменицький – 0,19; Снятинський – 0,11; Городенківський – 0,05; Коломийський – 0,05; Калуський – 0,04; Тлумацький – 0,0 зі значенням показника Шарвата (*Charvata*) від 0 до 0,36. Ця група проблемних районів охоплює нові, потенційні простори туристичної рецепції, де туристична функція має теоретично найбільші шанси на розвиток у наступних роках.

Середнє значення показника рівня розвитку туризму в районах із високим розвитком складає 8,11, у той час, як в іншій групі районів близько 0,11. Така різниця є статистично значимою ($p = 0,05$), тестова статистика має значення $|t| = 1,94$ при кількості ступені свободи $df = 10$.

Просторове розміщення вибраних для дослідження районів на фоні Івано-Франківської області представлено на *рис. 1*.



Рис. 1. Просторова локалізація районів Івано-Франківської області

Джерело: власне опрацювання.

Як видно з рис. 1, райони з найвищим показником туристичного розвитку скупчені у південній та західній частині Івано-Франківської області, які характеризуються привабливою структурою рельєфу, також тут знаходяться найбільші водосховища та мінеральні води, а лісистість районів належить до найбільших в Україні.

Нічліжну пропозицію у двох кластерах аналізованих районів представлено в *табл. 3*.

Числові значення вказують на те, що досліджувана область є одним із лідерів у сфері туристичної пропозиції на фоні держави. Більше того, чутливими є розбіжності в кількісному стані туристичних об'єктів між виокремленими двома категоріями районів. За допомогою показників, вказаних в *табл. 4*, визначимо рівень розвитку та інтенсивність туристичного руху,

Серед запропонованих показників тільки значення показника Деферта (*Deferta*) вказує на те, що Івано-Франківська область є лідером в розвитку туризму, тоді як значення інших показників знаходяться нижче середнього значення в межах держави. Така ситуація спричинена відсутністю реєстру кількості користувачів, а також наданих нічлігів у туристичних господарствах і гостьових кімнатах. Варто підкреслити, що їхня участь в структурі усіх туристичних суб'єктів по відношенню до інших регіонів є однією з найвищих в шкалі держави, а звідси виключення цих значень при розрахунку показників Шнайдера (*Schneidera*), Деферта (*Deferta*) та показника наданих нічлігів не відображає реального стану розвитку туристичної функції в даній області.

Використаний метод валоризації туристичного простору має певні недоліки, оскільки, незважаючи на врахування певних специфічних ознак розвитку туризму, він не дає повного відображення щодо придатності території до розвитку цієї форми підприємництва., Зокрема, він не враховує стан довкілля, антропогенних надбань, традицій чи культури даного простору, які суттєвим способом впливають на розвиток туристичної функції окресленого простору.

З метою проведення поглибленої оцінки туристичної привабливості вибраних для дослідження районів використано метод синтетичного показника, запропонованого Г. Голембським [1], із внесенням певних модифікацій, необхідних для потреб поставленої мети дослідження.

Значення загального показника потенційної привабливості району для розвитку туристичної функції є середнім значенням двох основних сфер: туристичної та інвестиційної привабливості:

- 1) вимірник туристичної привабливості (сфера 1) – вага 0,6;
- 2) вимірник привабливості для інвесторів (сфера 2) – вага 0,4.

Для характеристики туристичної привабливості використано чотири показники: природні та культурні надбання, стан і охорона природного середовища, а також туристичні суб'єкти та установи. Показники, що характеризують сферу привабливості для інвесторів, – це інфраструктура послуг, технічна інфраструктура, людські ресурси та фінанси району. Детальну характеристику модифікованих показників, використаних для окрес-

Таблиця 3

Кількість нічліжних пропозицій у Івано-Франківській області

Показник	Івано-Франківська область		У т. ч. у районах, визнаних як:	
	Кількість	«зразкові»	«проблемні»	
Об'єкти колективного проживання, у т. ч. нічліжні місця	225 11761	142 8742	19 540	
Об'єкти індивідуального проживання, у т. ч.:				
– юридичні особи;	80	45	8	
– фізичні особи – підприємці	145	97	11	
Нічліжні місця в об'єктах індивідуального проживання:				
– готелі та аналогічні засоби розміщування;	8063	5603	410	
– спеціалізовані засоби розміщування	3698	2997	130	

Джерело: власне опрацювання на основі статистичних даних.

Таблиця 4

Показники, що характеризують розвиток туристичної функції у вибраних районах на фоні Івано-Франківської області

Показник	Івано-Франківська область		У т. ч. у районах, визнаних як:	
	Вартість	Позиція на фоні держави	«зразкові»	«проблемні»
Показник Шарвата (<i>Charvata</i>)	0,83	12	8,11	0,11
Показник Шнайдера (<i>Schneidera</i>)	177,98	7	1457,64	17,13
Показник Деферта (<i>Deferta</i>)	17,7	6	52,7	1,68
Показник наданих нічлігів	0,82	11	255,65	12,45
Вартість обрахованого синтетичного показника по відношенню до середньої для держави/області = 1	1,001	7	5,96	0,12

Джерело: власні розрахунки на основі статистичних даних за 2013 р.

лення умов розвитку туризму в даних районах разом із їхньою вагою, представлено в *табл. 5*.

Загальне значення синтетичного показника є середнім значенням синтетичних показників для двох виокремлених сфер: туристичної привабливості та інвестиційної привабливості. Значення синтетичних показників із урахуванням категорій досліджуваних районів представлено в *табл. 6*.

Проведений аналіз показав диференціацію районів високого і низького рівнів розвитку туристичної функції. Різниця між двома кінцевими середніми значеннями

показників, що окреслюють умови для розвитку туризму, виявилися статистично значимим на рівні $p = 0,05$, ($|t| = 2,17$ при кількості ступеня свободи $df = 10$). Значення показники свідчить про суттєво вищу (на близько 0,17 бала) туристичну привабливість районів, які входять в кластер «зразковий», по відношенню до районів, окреслених назвою «проблемні». Значення коефіцієнта кореляції Пірсона вказує на високу залежність між змінними, що характеризують чинники «туристичні суб'єкти та установи» ($r = 0,7849$), «фінанси району» ($r = 0,6236$), а також «природні переваги» ($r = 0,4169$) (*табл. 7*).

Таблиця 5

Модифіковані показники, використані для окреслення умов розвитку туризму

Показник	Вага		
СФЕРА I. ТУРИСТИЧНА ПРИВАБЛИВІСТЬ			0,6
Розділ 1. Природні переваги		0,5	
а) частка лісів від площі району	0,45		
б) частка вод від площі району	0,1		
в) частка лук і пасовищ від площі району	0,1		
г) частка території під охоронною зоною	0,35		
Розділ 2. Культурні переваги		0,15	
а) пам'ятки архітектури	0,5		
б) туристичні переваги (музеї)	0,5		
Розділ 3. Стан і охорона природного середовища		0,1	
а) емісія пилових і газових забруднень в тис. тонн на км ²	0,50		
б) стоки, м ³ /км ²	0,25		
в) стоки, що вимагають очищення, м ³ /км ²	0,25		
Розділ 4. Туристичні суб'єкти і установи		0,25	
а) туристичні маршрути	0,35		
б) лижні підйомники	0,35		
в) суб'єкти, що надають гастрономічні послуги на км ²	0,15		
г) суб'єкти, що надають послуги у сфері туристичного посередництва	0,15		
СФЕРА II. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ			0,4
Розділ 5. Інфраструктура послуг		0,25	
а) кількість пунктів роздрібної торгівлі на 1000 жителів	0,35		
б) кількість бензозаправок на 1000 жителів	0,25		
в) аптеки на 1000 жителів	0,25		
г) суб'єкти, що надають послуги у сфері охорони здоров'я	0,15		
Розділ 6. Технічна інфраструктура		0,15	
а) довжина водопровідної мережі, км/1000 жителів	0,3		
б) довжина водопровідної мережі, км/км ²	0,2		
в) довжина каналізаційної мережі, км/1000 жителів	0,3		
г) довжина каналізаційної мережі, км/км ²	0,2		
Розділ 7. Людські ресурси		0,3	
а) частка людей, що досягли продуктивного віку	0,5		
б) густота населення	0,3		
в) рівень безробіття	0,2		
Розділ 8. Фінанси району		0,3	
а) загальні доходи на 1000 жителів	0,3		
б) капітальні інвестиції	0,7		

Значення синтетичних показників, що окреслюють умови розвитку туризму у даних районах

№	Назва	Загальне значення показника	У т. ч. райони з рівнем розвитку туристичної функції	
			низьким	високим
1	Туристична привабливість	0,4696	0,3300	0,6093
	природні переваги	0,4902	0,2964	0,6840
	культурні переваги	0,4534	0,4222	0,4845
	стан і охорона природного середовища	0,8442	0,8459	0,8424
	туристичні суб'єкти та установи	0,2884	0,1356	0,4413
2	Інвестиційна привабливість	0,5413	0,5332	0,5495
	інфраструктура послуг	0,5263	0,5004	0,5523
	технічна інфраструктура	0,3773	0,3433	0,4112
	людські ресурси	0,7541	0,8168	0,6915
	фінанси району	0,4230	0,3718	0,4743
3	ЗАГАЛЬНА ПРИВАБЛИВІСТЬ	0,4983	0,4113	0,5854

Джерело: власне дослідження.

Таблиця 7

Кореляція між значеннями синтетичних показників, що окреслюють загальну привабливість даних районів та рівнем розвитку туризму, що вимірюється значенням показника Шарвата (Charvata)

№	Назва	Значення показника кореляції
1	Туристична привабливість	0,4872
	природні переваги	0,4169
	культурні переваги	0,1069
	стан і охорона природного середовища	0,0130
	туристичні суб'єкти та установи	0,7849
2	Інвестиційна привабливість	0,1115
	інфраструктура послуг	0,0006
	технічна інфраструктура	0,0002
	людські ресурси	0,2212
	фінанси району	0,6236
3	ЗАГАЛЬНА ПРИВАБЛИВІСТЬ	0,5579

* Статистично суттєве при рівні суттєвості $\alpha \leq 0,05$.

Джерело: власне дослідження.

Значення коефіцієнта кореляції Пірсона вказує на статистично значиму залежність між туристичною привабливістю та розвитком туризму, що характеризуються чинником «туристичні суб'єкти та установи».

Графічну інтерпретація часткових показників для двох виокремлених сфер (простір загальної туристичної та інвестиційної привабливості) досліджуваних районів представлено на рис. 2.

У графічному трактуванні мірою валоризації є геометрична евклідова відстань, вирахована у двовимірному просторі, де вимірами простору є значення показників туристичної та інвестиційної привабливості. Пряма,

що виходить із початку системи координат і проходить через точку S , координатами якої є значення середніх арифметичних показників туристичної та інвестиційної привабливості усіх районів, визначає дві основні площини. У площині, що знаходиться нижче прямої, розміщені райони, які характеризуються релятивною перевагою туристичної привабливості над інвестиційною. Серед 12 вибраних для досліджень районів у цій категорії є 4 одиниці, що репрезентують райони з високим рівнем розвитку туристичної функції. Інші 8, у тому числі майже всі райони з низьким рівнем розвитку туристичної функції, знаходяться вище прямої, що означає релятивну перевагу інвестиційної привабливості по відношенню до туристичною.

Залежно від відстані від точки S координатами якої є значення показників туристичної та інвестиційної привабливості районів, виділено три дуги з радіусами рівними відповідно $(0,5S; S$ і $1,5S)$, що визначають чотири класи привабливості простору **A** – низьку, **B** – середню, **C** – високу, **D** – дуже високу. Як впливає з графічної презентації, жодний із досліджуваних районів не був віднесений до класу **A** та **D**, а тільки 5 (райони м. Яремче, Долинський, Косівський, Галицький та Тисменицький) належить до категорії з високою потенційною привабливістю простору до виконання туристичної функції. Переважна більшість одиниць із низьким рівнем розвитку туристичної функції (75%) відображає загально середню привабливість у контексті розвитку туризму, натомість два райони з низьким рівнем розвитку туристичної функції зараховано до групи **C**, визнаної за простір із високою привабливістю умов, що впливають на розвиток туризму, а один район з високим рівнем (Верховинський) – до групи **B**.

ВИСНОВКИ

З погляду на велику участь у структурі чинників, що детермінують туристичну та інвестиційну привабливість рис антропогенного характеру, приналежність до груп нижчого рівня загальної привабливості не обмеж-

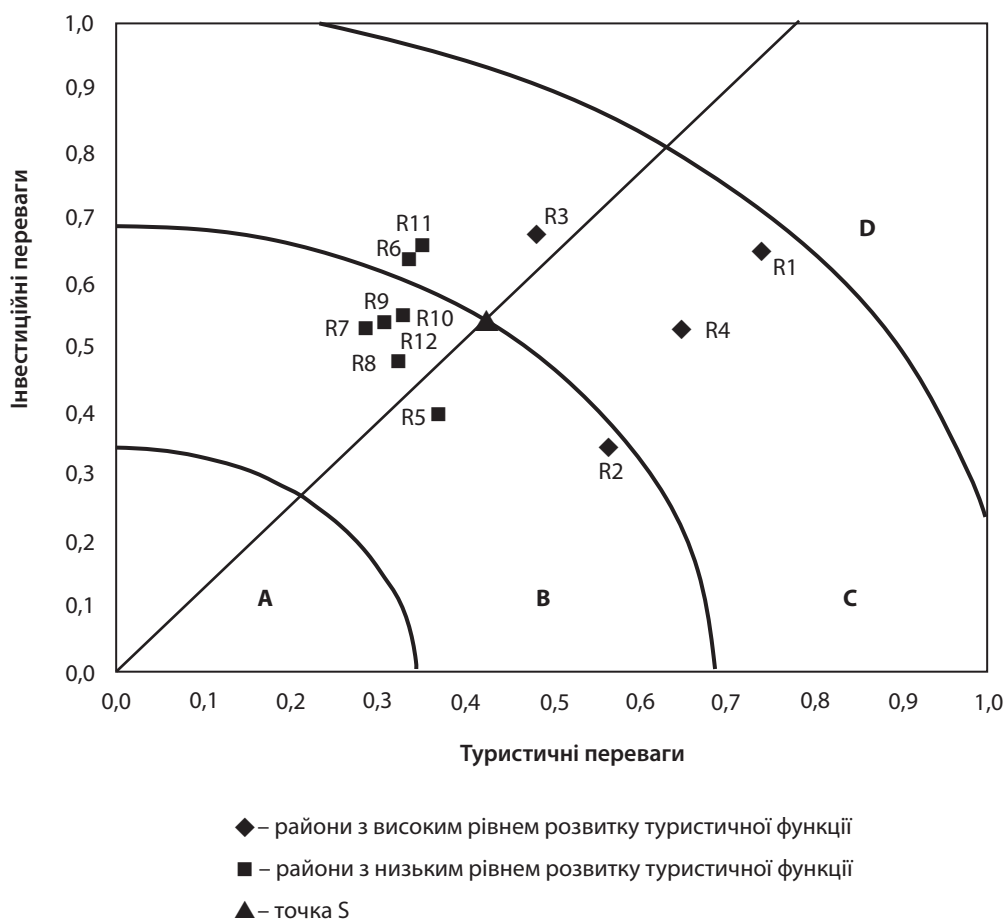


Рис. 2. Простір загальної привабливості районів з високим і низьким рівнем розвитку туристичної функції

ує можливості розвитку туристичної функції у майбутньому, а тільки становить ілюстрацію наявного стану. Це створює можливості подальшого розвитку туризму в досліджуваних одиницях, спрямованого у випадку районів із низьким рівнем розвитку туризму в першу чергу на піднесення туристичної привабливості (зокрема розвиток культурних переваг, туристичних суб'єктів та установ). У районах із високим рівнем розвитку туристичної функції вказано передусім на дії, що відносяться до якісного виміру, зокрема у сфері перспективного піднесення інвестиційної привабливості. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Golebski G.** Investment decision in the early stages of the tourism area life cycle / G. Golebski, L. Nawrot, M. Olszewski, P. Zmyslony // *Tourism : Original Scientific Paper.* – 2010. – Vol. 58, № 4. – P. 361 – 377.
- Гурова Д. Д.** Проблеми розвитку туризму в Україні: шляхи їх вирішення / Д. Д. Гурова // *Географія і сучасність.* – 2010. – Вип. 24. – С. 209 – 215.
- Смаль І. В.** Глобальний і регіональний вектори розвитку туризму / І. В. Смаль // *Географія в інформаційному суспільстві : збірник наукових праць,* 2008. – Т. IV. – С. 139 – 141.
- Смолій В. А.** Енциклопедичний словник-довідник з туризму / В. А. Смолій, В. К. Федорченко, В. І. Цибух ; [передмова В. М. Литвина]. – К. : Видавничий Дім «Слово», 2006. – 372 с.
- Ткаченко Т. І.** Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.

- Школа І. М.** Розвиток туристичного бізнесу регіону : монографія / І. М. Школа, Т. М. Ореховська, О. П. Корольчук, В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги – XXI, 2007. – 291 с.

REFERENCES

Golebski, G. et al. "Investment decision in the early stages of the tourism area life cycle". *Tourism : Original Scientific Paper*, vol. 58, no. 4 (2010): 361-377.

Hurova, D. D. "Problemy rozvytku turyzmu v Ukraini: shliakhy ikh vyryshennia" [Problems of development of tourism in Ukraine: solutions]. *Heohrafiia i suchasnist*, no. 24 (2010): 209-215.

Smal, I. V. "Hlobalnyi i rehionalnyi vektory rozvytku turyzmu" [Global and regional tourism development vectors]. *Heohrafiia i informatsiinomu suspilstvi*, vol. IV (2008): 139-141.

Smolii, V. A., Fedorchenko, V. K., and Tsybukh, V. I. *Entsyklopedychnyi slovnyk-dovidnyk z turyzmu* [Encyclopedic Dictionary Directory of tourism]. Kyiv: Slovo, 2006.

Shkola, I. M. *Rozvytok turystychnoho biznesu rehionu* [Development of Business tourism region]. Chernivtsi: Knyhy – XXI, 2007.

Tkachenko, T. I. *Stalyi rozvytok turyzmu: teoriia, metodolohiia, realii biznesu* [Sustainable Tourism Development: Theory, Methodology, business realities]. Kyiv: KNTEU, 2009.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАНОЭКОНОМИКИ

© 2015 ПАВЛОВ К. В.

УДК 330.352

Павлов К. В. Статистическое измерение развития наноекономики

Современное социально-экономическое развитие передовых государств во многом определяется эффективным использованием факторов и ресурсов НТП. Причем огромное значение в последнее время придается развитию нанотехнологий – научно-технологическому направлению, сформировавшемуся на стыке физики, химии, биологии, медицины и материаловедения. По оценкам, в обозримом будущем нанотехнологии способны будут совершить в обществе переворот, по своим масштабам превышающий даже последствия широкого распространения компьютеров. Наноиндустрия занимается производством материалов и изделий сверхмалых размеров на основе изучения свойств различных веществ на молекулярном и атомарном уровнях. Таким образом, статья посвящена весьма актуальной теме, имеющей большое значение для ускоренного функционирования и развития наноекономики. Для эффективного развития наноекономики большое значение имеет разработка и создание системы показателей, в различных аспектах характеризующих современное состояние и динамические параметры развития наноиндустрии. Причем речь идет о создании именно системы показателей, когда используется комплексный подход и учитываются, по крайней мере, все основные аспекты и элементы формирования и развития наноекономики. Данная система показателей может стать элементом формирующихся в настоящее время в России национальной и региональных инновационных систем. В статье обосновывается целесообразность формирования системы показателей, характеризующих развитие наноекономики, а также рассматриваются конкретные показатели, входящие в эту систему и в различных аспектах отображающие процесс создания современной наноиндустрии.

Ключевые слова: развитие наноекономики, система показателей, наноиндустрия, наноуровень.

Библ.: 6.

Павлов Константин Викторович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления, Камский институт гуманитарных и инженерных технологий (ул. им. Вадима Сивкова, 12а, Ижевск, 426003, Россия)

E-mail: kvp_ruk@mail.ru

УДК 330.352

UDC 330.352

Павлов К. В. Статистичний вимір розвитку наноекономіки

Сучасний соціально-економічний розвиток передових держав багатو в чому визначається ефективним використанням факторів і ресурсів НТП. Причому величезне значення останнім часом надається розвитку нанотехнологій – науково-технологічному напрямку, що сформувався на стику фізики, хімії, біології, медицини й матеріалознавства. По оцінках, у недалекому майбутньому нанотехнології здатні будуть зробити в суспільстві переворот, що по своїх масштабах перевищить навіть наслідки поширення комп'ютерів. Наноіндустрія займається виробництвом матеріалів і виробів понадмалих розмірів на основі вивчення властивостей різних речовин на молекулярному й атомарному рівнях. Таким чином, стаття присвячена досить актуальній темі, що має велике значення для прискореного функціонування й розвитку наноекономіки. Для ефективного розвитку наноекономіки велике значення має розробка й створення системи показників, які в різних аспектах характеризують сучасний стан і динамічні параметри розвитку наноіндустрії. Причому мова йде про створення саме системи показників, коли використовується комплексний підхід і враховуються, принаймні, всі основні аспекти й елементи формування й розвитку наноекономіки. Дана система показників може стати елементом національної та регіональних інноваційних систем, що формуються в цей час у Росії. У статті обґрунтовується доцільність формування системи показників, що характеризують розвиток наноекономіки, а також розглядаються конкретні показники, що входять у цю систему й у різних аспектах відображають процес сучасної наноіндустрії.

Ключові слова: розвиток наноекономіки, система показників, наноіндустрія, нанорівень.

Бібл.: 6.

Павлов Костянтин Вікторович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління, Камський інститут гуманітарних та інженерних технологій (вул. ім. Вадима Сівкова, 12а, Іжевськ, 426003, Росія)

E-mail: kvp_ruk@mail.ru

Pavlov K. V. Statistical Measuring of the Nanoeconomics Development

Contemporary socio-economic development of advanced countries is largely determined by effective use of the technology-oriented factors and resources. Therefore nowadays the great importance is attached to the development of nanotechnology – the science and technology direction at the interface between physics, chemistry, biology, medicine and materials science. It is estimated that in the foreseeable future, nanotechnology will be able to make a coup in society, by its scale exceeding even the consequences of the global spread of computers. Nanoindustry is engaged in the production of materials and products of ultra-small sizes based on studying the properties of various substances at the molecular and atomic levels. The article deals with a very relevant topic, which is of considerable importance for accelerating the functioning and development of nanoeconomics. For the effective development of nanoeconomics, very important is to elaborate and establish a system of indicators, characterizing in various aspects the current state and dynamic parameters of the nanotechnology development. The point at issue is about creating a system of indicators, where comprehensive approach is used and at least all of the major aspects and elements as to formation and development of nanoeconomics are considered. This system of indicators can become part of the national and regional innovation systems, emerging in Russia at the present time. In the article, expedience of forming a system of indicators that characterize the development of nanoeconomics is substantiated, as well as specific indicators, allocated in this system and reflecting various aspects of the process of creating a modern nanoindustry, are given consideration.

Key words: development of nanoeconomics, system of indicators, nanoindustry, nanolevel.

Bibl.: 6.

Pavlov Konstantin V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economics and Management, Kamsky Institute of Humanities and Engineering Technology (ul. im. Vadima Sivkova, 12a, Izhevsk, 426003, Russia)

E-mail: kvp_ruk@mail.ru

Современное социально-экономическое развитие передовых государств во многом определяется эффективным использованием факторов и ресурсов НТП. Доля технологических инноваций в объе-

ме ВВП развитых стран составляет от 70% до 90%. Причем огромное значение в последнее время придается развитию нанотехнологий – научно-технологическому направлению, сформировавшемуся на стыке физики,

химии, биологии, медицины и материаловедения. По оценкам, в обозримом будущем нанотехнологии способны будут совершить в обществе переворот, по своим масштабам превышающий даже последствия широкого распространения компьютеров.

Наноиндустрия занимается производством материалов и изделий сверхмалых размеров на основе изучения свойств различных веществ на молекулярном и атомарном уровнях. В метрической системе нанометр (нм) – а именно от этого слова произошла приставка «нано» в термине «нанотехнология» – соответствует миллимикрону (а это единица измерения длины, равная одной миллиардной метра или 10^{-9}). Для сравнения: толщина человеческого волоса в среднем равна 50 тысяч нм [1].

И хотя в настоящее время исчерпывающего определения понятия «нанотехнология» пока не существует, по аналогии с микротехнологиями можно сказать, что нанотехнологии оперируют величинами порядка одной миллиардной доли метра. В целом под нанотехнологиями обычно понимают совокупность методов и приемов, обеспечивающих возможность контролируемым образом создавать и модифицировать объекты, включающие компоненты размером не более 100 нм хотя бы в одном измерении и в результате этого получившие принципиально новые качества, позволяющие осуществлять их интеграцию в полноценно функционирующие системы большего масштаба. В более широком смысле к нанотехнологиям относят также еще и методы диагностики и исследования такого рода объектов.

Кроме *нанотехнологий*, при рассмотрении вопроса о развитии nanoиндустрии следует учесть также развитие *наноматериалов* и *наносистемной техники*, являющихся составными элементами nanoиндустрии [2]. Наноматериалы – это материалы, содержащие структурные элементы, геометрический размер которых хотя бы в одном измерении не превышает 100 нм и благодаря этому обладающие качественно новыми свойствами, в том числе с заданными функциональными и эксплуатационными характеристиками.

Под наносистемной техникой обычно понимают созданные полностью или частично на основе наноматериалов и нанотехнологий функционально законченные системы и устройства, характеристики которых кардинальным образом отличаются от характеристик систем и устройств аналогичного назначения, созданных по традиционным технологиям. Таким образом, *nanoиндустрия* – это вид деятельности по созданию продукции на основе нанотехнологий, наноматериалов и наносистемной техники.

Говоря о развитии nanoиндустрии, следует иметь в виду, что в этом случае предполагается рассмотрение широчайшего спектра разнообразных и не всегда напрямую связанных между собой проблем в различных областях науки и техники, где уже используются соответствующие технологии и методы. И хотя поэтому нанотехнологии целесообразно рассматривать не как единое целое, а больше всего лишь как обобщенное понятие, следует признать, что nanoиндустрия в целом

оказывает революционизирующее воздействие на развитие информационных и телекоммуникационных технологий, биотехнологий, средств безопасности и ряд других. В результате за последние годы десятки стран приняли национальные программы развития nanoиндустрии в качестве высшего национального приоритета. Среди них такие развитые государства, как США, Япония, Германия, Франция, Китай и ряд других.

Так, в Китае, например, в последнее время работает около 800 компаний, занимающихся внедрением нанотехнологий, а также более 100 профильных научно-исследовательских институтов, абсолютное большинство из которых ориентировано на удовлетворение нужд оборонно-промышленного комплекса этой страны. Другие развитые государства также выделяют огромные средства на оборонные разработки в сфере нанотехнологий. Россия по показателю объема суммарных затрат на развитие nanoиндустрии находится в числе лидеров, причем, в более чем 20 субъектах Российской Федерации имеются крупные центры развития нанотехнологий (например, в таких городах, как Белгород, Ижевск, Чебоксары и т. д.). Вместе с тем одной из серьезнейших проблем в этой сфере в отечественной экономике является проблема массового внедрения изобретений и патентов, полученных при создании наноматериалов и нанотехнологий. Такого рода проблемы, как известно, являются одними из ключевых в сфере НИОКР в России еще с советских времен (своего рода ахиллесовой пятой этой сферы). Другой серьезной проблемой эффективного развития nanoиндустрии является неразработанность системы статистического учета развития nanoиндустрии.

Следует также отметить, что нередко вместо термина «система nanoиндустрии» используют термин «nanoэкономика», причем под nanoэкономикой понимается система воспроизводственных отношений, связанных с производством и использованием нанотехнологий, наноматериалов и наносистемной техники. Правда, существует и другой вариант использования термина «nanoэкономика». Так, Г. Клейнер выделяет 5 иерархических уровней: мега-, макро-, мезо-, микро- и наноуровень, а также соответствующие экономические дисциплины: международная экономика, макроэкономика, мезоэкономика, микроэкономика и nanoэкономика [3]. На наноуровне предметом изучения экономической теории становятся отношения единичного разделения и кооперации труда отдельных работников, конкуренции и монополии индивидов на знания, навыки и умения внутри профессиональных групп, формирование и реализация ценности и полезности их труда. Таким образом, объектом nanoэкономики в таком ее понимании является отдельный индивид, физическое лицо. На наш взгляд, оба подхода имеют право на существование, но в дальнейшем мы будем придерживаться первого варианта. Кроме члена-корреспондента РАН Г. Клейнера, проблемами развития nanoиндустрии также занимались и занимаются такие известные ученые России и Украины, как академики НАН Украины Н. Г. Чумаченко и А. И. Амоша, профессора В. И. Ляшенко, М. И. Шишкин, А. С. Флерова и ряд других.

Для ефективного розвитку наноекономіки більше значення має розробка і створення системи показателів, в різних аспектах характеризуючих сучасне становище і динамічні параметри розвитку наноіндустрії. Причому йдеться про створення саме системи показателів, коли використовується комплексний підхід і враховуються по крайній мірі всі основні аспекти і елементи формування і розвитку наноекономіки. Розуміється, в цій системі обов'язково повинен бути розділ, в якому розглядаються показателі, що характеризують розвиток наноекономіки в цілому і на різних рівнях управлінської ієрархії: на світовому і міжнародному рівнях, на національному, галузевому і регіональному рівнях, а також на рівні окремого підприємства (організації) і його окремих структурних підрозділів.

Тут, передусім, йдеться про такі показателі, як сумарний обсяг розробки і використання наноізмів, виражений в стоимісних і натуральних одиницях вимірювання, а також сумарні витрати на створення і впровадження такого роду ізмів на різних рівнях управлінської ієрархії. Крім цього, до цієї групи показателів обов'язково повинні ввійти показателі, що характеризують удільний вагу, частку стоимісності наноізмів в загальній стоимісності продукції, яку випускає даний господарюючий суб'єкт. Також слід включити показателі, що характеризують соціально-економічну ефективність використання нанопродукції і наноіндустрії в цілому – як загальні показателі ефективності, так і часткові показателі (продуктивність праці, фондоотдачу, матеріалоємкість, капіталоємкість і пр.).

Важливим показателем – це показателю наукоємкості, що характеризує технологію і відображає ступінь її зв'язку з науковими дослідженнями і розробками. В даному випадку під технологією слід розуміти сукупність методів і прийомів, що застосовуються на всіх стадіях розробки і виготовлення певного виду ізмів [4]. Під наукоємкою ж технологією розуміється така технологія, що включає в себе обсяги експериментальних робіт, що перевищують середні значення цього показателя технологій в певній сфері економіки, і частіше за все наукоємкість розглядається в сфері обробляючої промисловості [5]. Для наноізмів оцінювати їх наукоємкість дуже важливо.

Наукоємкість галузі зазвичай вимірюється як відношення загальних витрат до витрат на продаж, а також як відношення обсягів продажів до кількості вчених, інженерів і техніків, зайнятих в даній галузі. *Наукоємка продукція* – це ізм, вартість якого перевищує витрати на НИОКР, ніж в середньому по галузі даної сфери господарства.

Динаміку наноекономіки характеризують такі показателі, як ріст і приріст нанопродукції, темп ріст і темп приросту її. Структурні зміни характеризуються такими показателями, як зміна частки стоимісності нанопродукції в загальній стоимісності випущеної продукції даним господарюючим суб'єктом

(підприємством, галуззю, регіоном, народногосподарським комплексом в цілому).

Любе промислове ізм характеризується певним рівнем якості, що в даний час є однією з найважливіших характеристик ступеня конкурентоспособності продукції. Підвищення якості особливо актуально для вітчизняних товарів в даний час, коли російська економіка намагається здійснити перехід від економіки сировинного типу до розвинутої сучасної інноваційної економіки. Формування і розвиток наноіндустрії є однією з ключових напрямків реалізації такого роду переходу, зв'язку з чим питання про оцінку рівня якості наноізмів стоїть особливо гостро. Найважливішим аспектом якості продукції є її *надійність*, т. є. здатність ізмів зберігати в певних межах значення всіх показателів, що характеризують здатність здійснювати певні функції в певних режимах і в умовах використання, технічного обслуговування, ремонту, зберігання і транспортування.

Надійність є важливим властивістю нанопродукції, і тому показателі надійності відносяться до основних показателів, що характеризують якість продукції. Вони відображають здатність нанопродукції з часом реалізувати певні функції в певній системі. Ці показателі характеризують особливості безотказності, довговічності, ремонтної придатності і зберігальності. *Безотказність* представляє собою здатність нанопродукції постійно зберігати придатність в певний певний період часу або окремої наработки, що проявляється в можливості безотказної діяльності. *Ремонтної придатність* – це властивість нанопродукції, що складається в здатності її до попередження і виявлення причин виникнення відмов, пошкоджень і ліквідації їх наслідків в результаті проведення ремонтів і технічного обслуговування. *Відновлення* нанопродукції залежить від середнього часу відновлення до певної величини показателя якості і ступеня відновлення. Під *зберігальністю* розуміється здатність наноізмів зберігати справне і придатне до використання і експлуатації становище в певний час після зберігання і транспортування. Середній час зберігальності і визначений час зберігання є показателями зберігальності. *Довговічність* – здатність нанопродукції зберігати придатність до досягнення певного становища при певному терміні технічного обслуговування і ремонту. Середній ресурс і середній час служби є показателями довговічності, причому поняття «ресурс» використовується при характеристиці довговічності по наработці ізмів, а «час служби» – при характеристиці довговічності по календарному періоду часу. При цьому виділяють одиничний показателю надійності, що характеризує однією з властивостей наноізмів і комплексний показателю, що характеризує декілька властивостей, що складають надійність нанопродукції.

Важно определять также показатели *технологичности* нанопродукции. К наиболее важным показателям из этой группы относятся такие, как удельная материалоемкость наноизделия, его удельная трудоемкость изготовления, удельная энергоемкость изготовления и эксплуатации наноизделия, а также средняя оперативная длительность технического обслуживания данного наноизделия. В целом показатели технологичности выражают обобщенную характеристику рациональности примененных в продукции конструкторских и технологических решений и наилучшее распределение расходов на всех стадиях жизненного цикла нанопродукции.

Актуальна проблема статистической оценки технологичности не только наноизделия в целом, но и составных наноэлементов в сложной конструкции. *Технологичность конструкции* – это свойство, отражающее, насколько четко учитываются требования имеющейся технологии и системы освоения производства, транспортировки и технического обслуживания изделия. Технологичная конструкция обеспечивает минимизацию длительности производственной деятельности и расходов материалов на всех фазах жизненного цикла продукта. К основным показателям технологичности конструкции, в которой имеются наноэлементы, можно отнести следующие: удельный вес нанодеталей в их общем количестве в данном изделии, коэффициент межпроектной унификации (т. е. заимствования) наноэлементов устройства, коэффициент унификации технологичности нанопроцессов и ряд других.

Учитывая, что в развитии наноиндустрии в России в настоящее время одним из наименее эффективных звеньев является серийное, массовое производство наноизделий, большое значение имеет *разработка показателей стандартизации и унификации нанопродукции*, отражающих степень применения стандартных, унифицированных и неповторимых компонентов в составе продукта. Напомним, что стандартизация – это система разработки и определение требований, норм, правил, характеристик, выраженных в стандартах как обязательных, так и рекомендуемых для выполнения при производстве продукции. Стандартизация является очень значительным фактором повышения качества продукции и ускорения НТП на разных уровнях общественной иерархии. Унификация является одним из методов стандартизации и под унификацией понимается приведение объектов одинакового конструктивного назначения к единой форме по определенным качествам и рациональное снижение количества этих объектов на основе сведений об их эффективном использовании. При унификации определяют наименьшее необходимое, но достаточное количество типов, разновидностей, типоразмеров, компонентов, деталей, имеющих высокие показатели качества и взаимозаменяемости. Вследствие стандартизации и унификации появляются единые требования к качеству наноизделий, охране и условиям труда работников на предприятиях.

К показателям стандартизации и унификации относятся коэффициенты применяемости, повторяемости составных частей наноизделия, унификации изделий,

нового оригинального конструирования, серийности, экономической эффективности стандартизации нанообъекта. Помимо данных показателей также рассчитываются коэффициенты повторяемости и унификации по конструктивным компонентам. Таким образом, показатели стандартизации и унификации характеризуют насыщенность товара обыкновенными, унифицированными компонентами, которыми являются входящие в него конструкции, приборы, агрегаты, комплекты и пр. Одним из важнейших направлений и методов стандартизации является агрегатирование, под которым понимается способ создания машин, установок, конструкций, узлов, аппаратов и других изделий из унифицированных агрегатов, устанавливаемых в изделия в различном количестве и в разных комбинациях.

Большое значение имеет разработка показателей, характеризующих инновационную активность социально-экономических систем на разных уровнях управленческой иерархии. Так, уровень инновационной активности отражает показатель удельного веса предприятий и организаций (в регионе, в отрасли, в национальной экономике в целом), осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации в сфере наноиндустрии в общем числе предприятий и организаций. Для отдельного предприятия аналогичный показатель выражается в определении доли цехов и иных структурных подразделений предприятия, осуществляющих инновации, в общем числе (как в общем числе инновативно активных подразделений, так и удельный вес в целом). Кроме этого показателя, уровень инновационной активности и насыщенности рынка нанопродукцией также характеризует показатель удельного веса нанотоваров, работ и услуг в общем объеме инновационных товаров, работ и услуг, а также в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг организаций.

Целесообразно рассчитывать и интенсивность затрат на технологические наноинновации в виде отношения затрат на технологические наноинновации к объему отгруженных товаров и выполненных работ. Для более детального анализа важно определить удельный вес малых, средних и крупных предприятий, осуществляющих наноинновации, в общем числе соответственно малых, средних и крупных предприятий. Следует также рассчитывать показатели удельного веса экспорта и импорта нанотоваров и нанотехнологий в общем объеме соответственно экспорта и импорта.

Ещё одной важной группой показателей являются показатели, характеризующие *результативность* и *эффективность наноиндустрии* в отрасли, в регионе и в национальной экономике в целом. К ним относятся показатели окупаемости затрат на наноинновации (под этим показателем понимается отношение объема нанотоваров, работ и услуг к сумме затрат на исследование, разработки и приобретение наноинноваций), выпуска нанопродукции в среднем на душу населения, отношения числа передовых использованных нанотехнологий к числу созданных нанотехнологий, а также показатель отношения нанотоваров, работ и услуг к числу

инновационно-активных предприятий. Некоторые исследования свидетельствуют о том, что в большинстве регионов России, например, связь между инновационным развитием и эффективностью территориального воспроизводства весьма слабо выражена [6].

Обострение экологических проблем обуславливает необходимость статистического учета *степени вредного влияния на окружающую среду*, возникающего при производстве, применении и эксплуатации наноматериала. Для количественной оценки используют показатели экологичности продукции, являющиеся одним из основных свойств, обуславливающих уровень ее качества. К основным показателям экологичности нанопродукции относятся такие показатели, как содержание вредных примесей в нанопродуктах, выбросы вредных веществ в окружающую среду вследствие нанопроизводства, оценка уровня шума, вибрации, радиоактивного загрязнения окружающей среды (научное направление, в рамках которого исследуются вопросы влияния развития нанотехнологий на состояние окружающей среды, можно назвать нанотехнологической экологией).

Кроме экологических показателей, при разработке системы показателей, характеризующих формирование и развитие нанотехнологии, следует рассмотреть вопрос о целесообразности создания других групп показателей, таких, как, например, эргономические, эстетические и иные группы показателей. Эргономические показатели отображают удобство и комфорт использования нанопродукции. Так, психологические показатели применяются при установлении соответствия наноматериала возможностям восприятия и переработки информации, а также психологическим качествам человека. Другая разновидность эргономических показателей – антропометрические показатели – применяются при установлении соответствия конструкции изделия величине, форме и массе человеческого тела и его отдельных составляющих, входящих в контакт с наноматериалом. К этой категории относятся также гигиенические, физиологические и психофизиологические показатели.

Так, гигиенические показатели используются при установлении соответствия наноматериала гигиеническим заявкам жизнедеятельности и работоспособности человека при реакции его с изделием. Иначе говоря, гигиенические показатели определяют соответствие изделия санитарно-гигиеническим нормам. Физиологические показатели применяются при установлении соответствия наноматериала физиологическим особенностям человека и функционированию его органов чувств (например, соответствие устройства наноматериала силовым и скоростным особенностям человека или соответствие конструкции наноматериала зрительным и психофизиологическим особенностям человека).

Эстетические показатели нанопродукции характеризуют ее эстетическое воздействие на человека. Показатели этой группы связаны с комплексным качеством – эстетичностью, воздействующим на восприятие человеком нанопродукции с точки зрения ее внешнего вида. Это качество определяется такими простыми признаками, как форма, гармония, композиция, стиль

и т. д. В соответствии с этим эстетические показатели характеризуют соответствие наноматериала окружающей среде, стилю, информационно-художественное оформление нанопродукции, ее гармоничность и выразительность, оригинальность дизайна упаковки и пр.

ВЫВОДЫ

Перечисленные группы системы показателей отображают, на наш взгляд, основные аспекты процесса формирования и развития нанотехнологии (в этой связи эту систему можно назвать системой нанопоказателей). В систему нанопоказателей, таким образом, следует включить следующие разделы: общий раздел, раздел динамики нанопоказателей, раздел, характеризующий качество, уровень стандартизации и унификации нанопродукции, раздел эффективности и инновационной активности нанотехнологии, а также разделы, характеризующие экологичность, эргономические и эстетические свойства нанопродукции. Однако сказанное совсем не означает, что со временем система показателей, характеризующих нанотехнологию, не претерпит существенных изменений и в нее не будут добавлены новые разделы показателей. В заключение также следует добавить, что показатели всех перечисленных групп следует рассматривать на разных уровнях управленческой иерархии: мега-, макро-, мезо-, микро- и миниуровнях. Данная система показателей может стать элементом формирующихся в настоящее время в России национальной и региональных инновационных систем. Предложенная система показателей может быть использована для осуществления анализа современного состояния и определения перспектив развития нанотехнологии не только в России, но и в других странах, в том числе в Украине. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Флерова А. О государственном регулировании инновационного развития в области наноматериалов и нанотехнологий в России / А. Флерова // Инвестиции в России. – 2006. – № 8. – С. 41 – 47.
2. Ляшенко В. И. Нанотехнологии в славянских странах СНГ (Серия: Экономическое славяноведение) / В. И. Ляшенко, К. В. Павлов, М. И. Шишкин. – Ижевск: Книгоград, 2011. – 348 с.
3. Клейнер Г. Нанотехнологии / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 70 – 93.
4. Перевалов Ю. В. Инновационное предпринимательство и проблемы технологического развития / Ю. В. Перевалов // Общество и экономика. – 1997. – № 7. – С. 18 – 84.
5. Федуллова Л. И. Экономическая природа технологий и технологического развития / Л. И. Федуллова // Экономическая теория. – 2006. – № 3. – С. 3 – 19.
6. Иванова М. В. Региональное инновационное пространство: особенности развития экономики знаний в регионах России / М. В. Иванова. – Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН, 2012. – 173 с.

REFERENCES

Flerova, A. "O gosudarstvennom regulirovanii innovatsionnogo razvitiia v oblasti nanomaterialov i nanotekhnologiy v Rossii" [On state regulation of innovation development in the field of nanomaterials and nanotechnologies in Russia]. *Investitsii v Rossii*, no. 8 (2006): 41-47.

Fedulova, L. I. "Ekonomicheskaja priroda tekhnologiy i tekhnologicheskogo razvitiia" [The economic nature of technology and technological development]. *Ekonomicheskaja teoriia*, no. 3 (2006): 3-19.

Ivanova, M. V. *Regionalnoe innovatsionnoe prostranstvo: osobennosti razvitiia ekonomiki znaniy v regionakh Rossii* [Regional innovation space: features of the development of the knowledge economy in Russia's regions]. Apatity: Izd-vo Kolskogo nauchnogo tsentra RAN, 2012.

Kleyner, G. "Nanoeconomika" [Nanoeconomics]. *Voprosy ekonomiki*, no. 12 (2004): 70-93.

Liashenko, V. I., Pavlov, K. V., and Shishkin, M. I. *Nanoeconomika v slavianskikh stranakh SNG* [Nanoeconomics in the Slavic countries of the CIS]. Izhevsk: KnigoGrad, 2011.

Perevalov, Yu. V. "Innovatsionnoe predprinimatelstvo i problemy tekhnologicheskogo razvitiia" [Innovative entrepreneurship and technological development problems]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 7 (1997): 18-84.

УДК 336.748

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ МОНЕТАРНОГО ПІДХОДУ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ

© 2015 ГОЛУБ Р. Р.

УДК 336.748

Голуб Р. Р. Теоретико-методологічний аналіз монетарного підходу до моделювання валютного курсу

Метою статті є теоретико-методологічний аналіз монетарного підходу до моделювання валютного курсу. Доведено відсутність універсальної теорії (моделі) валютного курсоутворення, що була б дієвою для країн за різних економічних умов. Розглянуто підходи, якими різняться традиційні моделі валютного курсу. Обґрунтовано доцільність використання монетарного підходу до моделювання впливу фундаментальних макроекономічних чинників на динаміку валютного курсу. Розглянуто трансмісійні механізми в межах монетарного підходу. Доведено, що трансмісійний механізм від монетарного імпульсу через ціни до обмінного валютного курсу є досконалим і діє миттєво. Розглянуто підхід так званих «липких (клейких) цін» у межах теорії валютного курсу. Охарактеризовано причини виникнення часових лагів у монетарному трансмісійному механізмі. Розглянуто в довгостроковій перспективі динаміку валютного курсу згідно з монетарним підходом, що визначається відносним поптом і пропозицією грошей в економіці. Висвітлено сучасне бачення на проблеми попиту на номінальні грошові залишки. Обґрунтовано важливість використання логарифмічної форми зв'язку між валютним курсом і чинниками, що його зумовлюють.

Ключові слова: валюта, валютний курс, липкі, гнучкі та жорсткі ціни, трансмісійний механізм, часові лаги, «гіперреакція».

Рис.: 2. **Формул.:** 10. **Бібл.:** 22.

Голуб Роксолана Ростиславівна – старший викладач кафедри банківської справи, Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Т. Шевченка, 9, Львів, 79005, Україна)

E-mail: or.golub@gmail.com

УДК 336.748

Голуб Р. Р. Теоретико-методологический анализ монетарного подхода к моделированию валютного курса

Целью статьи является теоретико-методологический анализ монетарного подхода к моделированию валютного курса. Доказано отсутствие универсальной теории (модели) валютного курсообразования, которая была бы действенной для стран при различных экономических условиях. Рассмотрены подходы, отличающие классические модели валютного курса. Обоснована целесообразность использования монетарного подхода к моделированию влияния фундаментальных макроэкономических факторов на динамику валютного курса. Рассмотрены трансмиссионные механизмы в рамках монетарного подхода. Доказано, что трансмиссионный механизм от монетарного импульса через цены до обменного валютного курса является совершенным и действует мгновенно. Рассмотрен подход так называемых «липких (клейких) цен» в рамках теории валютного курса. Охарактеризованы причины возникновения временных лагов в монетарном трансмиссионном механизме. Рассмотрена в долгосрочной перспективе динамика валютного курса в соответствии с монетарным подходом, которая определяется относительным спросом и предложением денег в экономике. Освещено современное видение проблемы спроса на номинальные денежные остатки. Обоснована важность использования логарифмической формы связи между валютным курсом и факторами, которые его определяют.

Ключевые слова: валюта, валютный курс, липкие, гибкие и жесткие цены, трансмиссионный механизм, временные лаги, «гиперреакция».

Рис.: 2. **Формул.:** 10. **Библ.:** 22.

Голуб Роксолана Ростиславовна – старший преподаватель кафедры банковского дела, Львовский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Т. Шевченко, 9, Львов, 79005, Украина)

E-mail: or.golub@gmail.com

UDC 336.748

Holub R. R. Theoretical and Methodological Analysis of the Monetary Approach to the Exchange Rate Modeling

The article is aimed at theoretical and methodological analysis of the monetary approach to the exchange rate modeling. Absence of universal theory (model) of currency exchange rate formation, which would be effective in countries with different economic conditions, has been identified. Approaches that differentiate the classic models of the exchange rate are considered. Expedience of use of the monetary approach to modeling the influence of fundamental macroeconomic factors on the dynamics of the exchange rate has been substantiated. Transmission mechanisms within the framework of the monetary approach have been considered. It has been proven that a transmission mechanism from the monetary momentum, through prices and to the currency exchange rate is perfect and works instantly. The approach of so-called «sticky prices» in the framework of the exchange rate theory has been considered. Causes of occurrence of the time lags in the monetary transmission mechanism have been characterized. Dynamics of exchange rates in accordance with the monetary approach, which is determined by the relative supply and demand of money in the economy, has been considered in terms of long-term perspective. A contemporary vision as to the issue of demand for nominal money balances has been presented. Importance of using the logarithmic form of relationship between currency exchange rate and the factors that predetermine it has been substantiated.

Key words: currency, exchange rate, sticky, flexible and rigid prices, transmission mechanism, time lags, «overreaction».

Pic.: 2. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 22.

Holub Roksolana R. – Senior Lecturer of the Department of Banking, Lviv Institute of Banking of University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. T. Shevchenko, 9, Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: or.golub@gmail.com

Fedulova, L. I. "Ekonomicheskaja priroda tekhnologiy i tekhnologicheskogo razvitiia" [The economic nature of technology and technological development]. *Ekonomicheskaja teoriia*, no. 3 (2006): 3-19.

Ivanova, M. V. *Regionalnoe innovatsionnoe prostranstvo: osobennosti razvitiia ekonomiki znaniy v regionakh Rossii* [Regional innovation space: features of the development of the knowledge economy in Russia's regions]. Apatity: Izd-vo Kolskogo nauchnogo tsentra RAN, 2012.

Kleyner, G. "Nanoeconomika" [Nanoeconomics]. *Voprosy ekonomiki*, no. 12 (2004): 70-93.

Liashenko, V. I., Pavlov, K. V., and Shishkin, M. I. *Nanoeconomika v slavianskikh stranakh SNG* [Nanoeconomics in the Slavic countries of the CIS]. Izhevsk: KnigoGrad, 2011.

Perevalov, Yu. V. "Innovatsionnoe predprinimatelstvo i problemy tekhnologicheskogo razvitiia" [Innovative entrepreneurship and technological development problems]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 7 (1997): 18-84.

УДК 336.748

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ МОНЕТАРНОГО ПІДХОДУ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ

© 2015 ГОЛУБ Р. Р.

УДК 336.748

Голуб Р. Р. Теоретико-методологічний аналіз монетарного підходу до моделювання валютного курсу

Метою статті є теоретико-методологічний аналіз монетарного підходу до моделювання валютного курсу. Доведено відсутність універсальної теорії (моделі) валютного курсоутворення, що була б дієвою для країн за різних економічних умов. Розглянуто підходи, якими різняться традиційні моделі валютного курсу. Обґрунтовано доцільність використання монетарного підходу до моделювання впливу фундаментальних макроекономічних чинників на динаміку валютного курсу. Розглянуто трансмісійні механізми в межах монетарного підходу. Доведено, що трансмісійний механізм від монетарного імпульсу через ціни до обмінного валютного курсу є досконалим і діє миттєво. Розглянуто підхід так званих «липких (клейких) цін» у межах теорії валютного курсу. Охарактеризовано причини виникнення часових лагів у монетарному трансмісійному механізмі. Розглянуто в довгостроковій перспективі динаміку валютного курсу згідно з монетарним підходом, що визначається відносним поптом і пропозицією грошей в економіці. Висвітлено сучасне бачення на проблеми попиту на номінальні грошові залишки. Обґрунтовано важливість використання логарифмічної форми зв'язку між валютним курсом і чинниками, що його зумовлюють.

Ключові слова: валюта, валютний курс, липкі, гнучкі та жорсткі ціни, трансмісійний механізм, часові лаги, «гіперреакція».

Рис.: 2. **Формул.:** 10. **Бібл.:** 22.

Голуб Роксолана Ростиславівна – старший викладач кафедри банківської справи, Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Т. Шевченка, 9, Львів, 79005, Україна)

E-mail: or.golub@gmail.com

УДК 336.748

Голуб Р. Р. Теоретико-методологический анализ монетарного подхода к моделированию валютного курса

Целью статьи является теоретико-методологический анализ монетарного подхода к моделированию валютного курса. Доказано отсутствие универсальной теории (модели) валютного курсообразования, которая была бы действенной для стран при различных экономических условиях. Рассмотрены подходы, отличающие классические модели валютного курса. Обоснована целесообразность использования монетарного подхода к моделированию влияния фундаментальных макроэкономических факторов на динамику валютного курса. Рассмотрены трансмиссионные механизмы в рамках монетарного подхода. Доказано, что трансмиссионный механизм от монетарного импульса через цены до обменного валютного курса является совершенным и действует мгновенно. Рассмотрен подход так называемых «липких (клейких) цен» в рамках теории валютного курса. Охарактеризованы причины возникновения временных лагов в монетарном трансмиссионном механизме. Рассмотрена в долгосрочной перспективе динамика валютного курса в соответствии с монетарным подходом, которая определяется относительным спросом и предложением денег в экономике. Освещено современное видение проблемы спроса на номинальные денежные остатки. Обоснована важность использования логарифмической формы связи между валютным курсом и факторами, которые его определяют.

Ключевые слова: валюта, валютный курс, липкие, гибкие и жесткие цены, трансмиссионный механизм, временные лаги, «гиперреакция».

Рис.: 2. **Формул.:** 10. **Библ.:** 22.

Голуб Роксолана Ростиславовна – старший преподаватель кафедры банковского дела, Львовский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Т. Шевченка, 9, Львов, 79005, Украина)

E-mail: or.golub@gmail.com

UDC 336.748

Holub R. R. Theoretical and Methodological Analysis of the Monetary Approach to the Exchange Rate Modeling

The article is aimed at theoretical and methodological analysis of the monetary approach to the exchange rate modeling. Absence of universal theory (model) of currency exchange rate formation, which would be effective in countries with different economic conditions, has been identified. Approaches that differentiate the classic models of the exchange rate are considered. Expedience of use of the monetary approach to modeling the influence of fundamental macroeconomic factors on the dynamics of the exchange rate has been substantiated. Transmission mechanisms within the framework of the monetary approach have been considered. It has been proven that a transmission mechanism from the monetary momentum, through prices and to the currency exchange rate is perfect and works instantly. The approach of so-called «sticky prices» in the framework of the exchange rate theory has been considered. Causes of occurrence of the time lags in the monetary transmission mechanism have been characterized. Dynamics of exchange rates in accordance with the monetary approach, which is determined by the relative supply and demand of money in the economy, has been considered in terms of long-term perspective. A contemporary vision as to the issue of demand for nominal money balances has been presented. Importance of using the logarithmic form of relationship between currency exchange rate and the factors that predetermine it has been substantiated.

Key words: currency, exchange rate, sticky, flexible and rigid prices, transmission mechanism, time lags, «overreaction».

Pic.: 2. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 22.

Holub Roksolana R. – Senior Lecturer of the Department of Banking, Lviv Institute of Banking of University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. T. Shevchenko, 9, Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: or.golub@gmail.com

Провідні економісти світу упродовж останніх чотирьох десятиліть намагалися вдосконалити розуміння та спроможність прогнозування динаміки валютного курсу, головним чином удосконалюючи традиційні моделі курсоутворення, а також пропонуючи нові. До теперішнього часу результати цих важливих інтелектуальних зусиль залишаються досить контроверсійними. Одне з актуальних завдань наукового дослідження вказаної проблеми полягає в тому, щоб розібратися в причинах такої контроверсійності.

Незважаючи на те, що дослідженню валютного курсу, чинників його динаміки та його взаємозв'язків з іншими макроекономічними параметрами приділяється значна увага, до цього часу не існує універсальної теорії (моделі) валютного курсоутворення, яка була б правильною для більшості країн за різних економічних умов.

Традиційні моделі валютного курсу різняться між собою підходами, які кладуться в основу визначення чи прогнозування валютних курсів, а отже й об'єктом (товаром, активом), відносні ціни якого ці моделі порівнюють в контексті курсоутворення [1, с. 16 – 26]: валютний курс як відносна ціна товарів; валютний курс як відносна ціна грошей (монетарний підхід); валютний курс як відносна ціна активів (портфельний підхід); валютний курс як відносна ціна відсотка; валютний курс як відносна ціна поточного рахунку і руху капіталу.

Агрегований зріз досліджень, присвячених валютному курсоутворенню, дозволяє виокремити з-поміж перелічених вище монетарний підхід до моделювання впливу фундаментальних макроекономічних чинників на динаміку валютного курсу. Саме за допомогою вказаного підходу переважна більшість сучасних вчених і практиків продовжують аналізувати валютний курс [2, с. 55].

Завдання – не обмежуватись описовою характеристикою монетарного підходу до моделювання валютного курсоутворення, виявити його сильні та слабкі сторони, пов'язуючи їх як з макромонетарною політикою, так і з реальними операціями учасників міжнародного валютного ринку. При написанні статті використані загальнонаукові та спеціальні методи пізнання економічних процесів: моделювання, аналізу і синтезу, абстрагування, індукції та дедукції, пояснення, мисленого експерименту та графічний методи.

Теоретико-методологічним засадам і практичним аспектам реалізації політики валютного курсоутворення присвячено наукові праці відомих зарубіжних учених: Р. Дорнбуша, Г. Касселя, Дж. М. Кейнса, П. Кругмана, Р. Манделла, П. Масона, Ф. Махлупа, Ф. Мишкіна, М. Міллера, Х. Мінські, Я. Міркіна, М. Мусси, С. Моїсеева, М. Обстфельда, К. Рогоффа, І. Фішера, А. Дж. Френкела, М. Фрідмана, та інших.

Вагомий внесок у дослідження проблем реалізації валютно-курсової політики, а також методологічних та інституційних аспектів валютного курсоутворення забезпечений працями таких відомих українських вчених, як Я. Белінська, А. Гальчинський, О. Дзюблюк, Ф. Журавка, І. Крючкова, І. Лютий, А. Мороз, О. Петрик, В. Стельмах, А. Філіпенко, В. Шевчук, В. Ющенко, С. Яременко та інших.

Метою статті є теоретико-методологічний аналіз монетарного підходу до моделювання валютного курсу.

Монетарний підхід до аналізу обмінного курсу національних валют бере початок у 70-х роках ХХ століття. В його основі лежить постулат про те, що обмінний курс валют країн залежить від відносного попиту і пропозиції грошей у відповідних країнах.

У межах монетарного підходу виділяють два трансмісійні механізми: перший – через зміну цін; другий – через зміну відсоткових ставок.

Виходячи з постулатів класичної економічної теорії, рівень цін, який спостерігається у певній країні, є функцією від кількості грошей, які перебувають в обігу в межах даної країни. Однак, згідно з теорією паритету купівельної спроможності (ПКС), валютні курси пристосовуються таким чином, щоб вирівняти ціни на товари, що беруть участь у зовнішньоторговельному обороті (*tradable goods*) між окремими двома країнами, валюти яких порівнюються. З огляду на вказане можна стверджувати, що якщо монетарні фактори впливають на рівень цін у певній країні, значить, вони впливають і на рівень валютного курсу в даній країні. Схема трансмісійного механізму для описаного вище випадку матиме такий вигляд:

1) *Зміна у пропозиції грошей* → *зміна у цінах* → *зміна у валютному курсі*;

2) *Зміна у пропозиції грошей* → *зміна у відсоткових ставках* → *зміна у валютному курсі*.

Зростаюча грошова маса матиме наслідком зростаючі ціни, зважаючи на те, що більша кількість грошей обслуговує незмінну, або й меншу кількість товарів. Концепція ПКС постулює, що, згідно із законом однієї ціни, ціна товарів, що берть участь у вільному зовнішньоторговельному обороті (*tradable goods*, далі – «торгівельні» товари) має бути однаковою у будь-якій країні світу, принаймні на довгостроковому часовому горизонті, а для цього валютні курси повинні виконувати свою балансує роль відносно цінових диференціалів, які виникають у короткостроковому періоді часу. Таким чином, якщо у певній країні ціни на «торгівельні» товари зростають, то курс національної валюти має девальвувати (знизитись) для того, щоб збалансувати відповідний ціновий диференціал (відновити рівновагу).

З точки зору ще одного монетарного трансмісійного механізму, пов'язаного зі зміною відсоткових ставок, – зростання пропозиції грошей (грошової маси) в обігу матиме наслідком зменшення відсоткових ставок, які є індикатором ціни грошей. Пропозиція грошей є функцією діяльності центрального банку країни, тоді як попит на гроші є більш складним феноменом, який визначається рівнем відсоткових ставок у країні, рівнем реального доходу економічних агентів та рівнем цін в економіці. Зменшення відсоткових ставок має наслідком логічну реакцію економічних агентів (інвесторів), які переглядають власні інвестиційні портфелі у бік збільшення частки грошей (готівки) у них з одночасним зменшенням частки боргових цінних паперів, які приносять відсотковий дохід.

Основний посыл із вищевикладеного полягає в тому, що зростаюча пропозиція грошей має бути абсорбована аналогічно зростаючим попитом на гроші з метою відновлення рівноваги. Рівноважна відсоткова ставка є тією точкою, в якій реальна пропозиція грошей збалансована з реальним попитом на гроші. Враховуючи те, що монетарний підхід фокусується на визначенні валютних курсів, вищевказана рівноважна точка має одночасно відображати рівноважний обмінний курс. Однак на практиці так звана точка рівноважної відсоткової ставки та/або рівноважного обмінного валютного курсу є ідеалізованою і малореалістичною моделлю бажаного. Проблема полягає в тому, що теоретичний принцип «за інших незмінних умов» є малоприматним для аналізу того, що відбувається в реальному житті – тут у будь-який момент часу всі умови змінюються з блискавичною, інколи навіть катастрофічною, швидкістю. Ось чому так звана «рівноважна точка» є насправді рухомою (волатильною) ціллю. Динамічність цілі є основною причиною помилок у таргетуванні показників грошово-кредитної політики, яку проводить центральний банк країни.

Логічно все описане вище звести до аналізу спонукальних причин. У зв'язку з підвищенням процентних ставок вище певного очікуваного (прогнозованого) рівноважного рівня, при якому реальна грошова маса і попит на неї є умовно рівними, попит на гроші буде зменшуватися, оскільки існують стимул до переведення більшої кількості грошей у ті цінні папери, які генерують відсоткові доходи (державні облигації). У даному випадку «гроші» асоціюються з готівкою, яка, будучи абсолютно ліквідним засобом заощадження, не генерує відсоткового доходу. Таким чином, зменшення попиту на гроші має в кінцевому випадку скоротити пропозицію грошей в економіці. Вказані міркування справедливі й у протилежному випадку (коли відсоткові ставки знижуються до рівня, який є нижчим від очікуваного).

У вищенаведену передумову покладено ідею, суть якої полягає в тому, що трансмісійний механізм від монетарного імпульсу через ціни до обмінного валютного курсу є досконалим і діє негайно (миттєво). У реальному світі такого ідеального (миттєвого) механізму трансмісії не існує. Насправді мають місце суттєві часові лаги (запізнення) між монетарними імпульсами і реакцією на них валютного курсу. Не в останню чергу такі лаги виникають у зв'язку з тим, що ціни «торговельних» товарів не обов'язково негайно реагують на зміни в монетарній політиці, які зачіпають їх. Описане в теорії валютного курсу отримало назву «липких (клейких) цін» (*sticky prices*) [3, с. 106].

Концепція «липких цін» є основним аргументом економістів, який використовується для пояснення очевидних диспропорцій (диспаратетів) між тим, що повинно відбутися відповідно до постулатів *стандартної монетарної моделі з гнучкими цінами (standard monetary flexible pricemodel)*, і тим, що насправді відбувається. Таким чином, замість теоретичного механізму трансмісії ми отримуємо щось більш схоже на:

Зміна у пропозиції грошової маси → *відкладена у часі зміна цін* → *відкладена у часі зміна валютного курсу.*

Зрештою, маємо справу з аналогічним механізмом трансмісії, який, проте, не дає нам відповіді на запитання: коли зміниться валютний курс у відповідь на зміну у пропозиції грошей і наскільки сильно він зміниться?

Ключ до проблеми лежить у площині трансмісійного механізму. Ми знаємо, що існують затримки (часові лаги), однак ми не знаємо, чому вони існують. Основним об'єктом критики в монетарних моделях є те, що вони опираються на концепцію ПКС. Разом з тим, саме ПКС обумовлює виникнення часових лагів. З іншого боку, в останній час бурхливого розвитку набувають інші складові фінансових ринків (крім грошового) та сукупність інших фінансових інструментів, які доповнюють (зв'язують) емісійну грошову масу центрального банку країни – *статистичні відомості про пропозицію грошей перестають бути єдиним індикатором, від якого залежать інфляційні очікування*. Останню з описаних причин ми вважаємо основною у виникненні часових лагів у монетарному трансмісійному механізмі. Втім, у кінцевому випадку вказаний механізм таки діє і найкраще проявляє себе на довгострокових часових горизонтах.

Вперше емпіричні дослідження (*моделювання обмінного курсу з позицій монетарного (грошового) підходу*) були висвітлені у працях економістів Якоба Френкеля [4], Майкла Мусси [5] та Рудігера Дорнбуша [6]. Саме завдяки працям перелічених науковців монетарна модель валютного курсу набула сучасного свого вигляду, синтезувавши у собі компоненти кількох інших теорій: кількісної теорії грошей; теорії паритету купівельної спроможності; рівняння Фішера, яке пов'язує номінальні та реальні відсоткові ставки; гіпотези раціональних очікувань; гіпотези ефективного ринку.

Згідно з монетарним підходом, у довгостроковій перспективі динаміка валютного курсу визначається відносним попитом і пропозицією грошей в економіці.

$$E_{d/f} = f(M_{d/f}^S, M_{d/f}^D), \quad (1)$$

де $E_{d/f}$ – обмінний курс (кількість одиниць іноземної валюти, які слід заплатити за одиницю національної валюти); $M_{d/f}^S$ – співвідношення пропозиції грошей в іноземній країні до їх пропозиції у національній країні; $M_{d/f}^D$ – співвідношення попиту на гроші в іноземній країні до попиту на гроші у національній країні.

Розглянемо окреслені чинники валютного курсу більш детально.

Пропозиція грошей традиційно вимірюється грошовим агрегатом M2 (готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями + переказні депозити в національній та іноземній валюті + інші депозити). Однак функція попиту на гроші економістами різних шкіл визначається по-різному.

У рамках нової кількісної теорії грошей (чистої теорії попиту на гроші Мілтона Фрідмена) попит на номінальні грошові залишки визначається так [7, с. 240]:

$$M^D = pf(r^B, r^E, p, h, Y, u), \quad (2)$$

де M^D – планований попит на номінальні грошові залишки; p – абсолютний рівень цін; r^B – норма відсоткового доходу по облигаціях; r^E – норма відсоткового доходу по

акціях; \dot{p} – темп зміни рівня цін у відсотках; Y – реальний дохід (реальний ВВП); h – показник відношення людського багатства до всіх інших форм багатства (віддача на людський капітал, за М. Фрідменом, є видом відносного доходу, який враховується при прийнятті рішень у даний момент часу щодо того, який запас грошей потрібно заощаджувати) – дане відношення є фіксованим; u – комплексна залишкова змінна, яка відображає зміну смаків і уподобань, які серед іншого можуть бути пов'язані із невизначеністю та територіальною мобільністю.

Вищенаведена функція попиту на гроші, запропонована М. Фрідменом, практично не використовується, оскільки прихильники нової кількісної теорії для полегшення економетричних розрахунків використовують спрощені функції попиту на гроші. Серед інших відомих є спрощені функції самого М. Фрідмена:

$$M^D = p^P f(Y^P, z), \quad (3)$$

де p^P – постійні ціни; Y^P – постійний дохід (середня зважена із очікуваних майбутніх доходів); z – охоплює всі змінні величини правої частини рівняння (2), крім Y і p .

У подальшому М. Фрідмен ще більше спростив своє рівняння для визначення попиту на гроші, усунувши з нього змінну z , яка по-суті була відображенням відсоткових ставок (доходності боргового та акціонерного капіталів). Усунення змінної z стало наслідком проведених М. Фрідменом економетричних розрахунків по економіці США, висновком з яких стало те, що відсоткові ставки не чинять систематичного впливу на грошовий попит. Зрештою, рівняння (4) стало кінцевим рівнянням для визначення попиту на гроші в новій кількісній теорії грошей:

$$M^D = p^P f(Y^P). \quad (4)$$

Кейнсіанська функція попиту на гроші характеризує попит на реальні грошові залишки як функцію відсоткової ставки (для відображення спекулятивного попиту на гроші) і реального доходу (для відображення транзакційної складової попиту на гроші) а також рівня цін в економіці [8, с. 627]:

$$M^D = pf(Y, r). \quad (5)$$

Якщо в монетаристському рівнянні попиту на гроші відсоткова ставка відсутня, то в кейнсіанському рівнянні включення відсоткової ставки (з метою відображення спекулятивного попиту на гроші) відіграє вирішальну роль. Принагідно зазначимо, що в наш час у переважній більшості науково-практичних досліджень динаміки валютного курсу відсоткова ставка враховується у функції попиту на гроші. З урахуванням зазначеного рівняння (1) можна переписати таким чином:

$$E_{d/f} = f(M_{d/f}^S, M_{d/f}^D) = f\left(\frac{M_d^S}{M_f^S}, \frac{Y_d}{Y_f}, i_d - i_f\right), \quad (6)$$

де $E_{d/f}$ – обмінний курс (кількість одиниць іноземної валюти, які слід заплатити за одиницю національної валюти); M_d^S – пропозиція грошей в національній юрисдикції; M_f^S – пропозиція грошей в іноземній країні; Y_d – реальний дохід в національній юрисдикції; Y_f – реальний дохід в іноземній країні; $(i_d - i_f)$ – різниця між відсотко-

вими ставками в національній та в іноземній країні (відсотковий диференціал).

Доцільно зазначити, що переважна більшість економічних явищ і процесів, а також взаємозв'язків між ними не є лінійними. З огляду на вказане, їх моделювання лінійними рівняннями не дасть позитивного результату. У регресійному аналізі чинників валютного курсу в наш час велика увага приділяється логарифмічній формі зв'язку між валютним курсом і чинниками, що його зумовлюють. При цьому велику увагу приділяють β -коефіцієнтам при незалежних змінних моделі (показують величину приросту/зменшення валютного курсу (результативної величини) при зміні значення чинника (факторної змінної) на одиницю). У логарифмічній формі зв'язку суть коефіцієнта регресії β полягає у вимірюванні еластичності залежної змінної (валютного курсу) по пояснюючих її змінних (по чинниках валютного курсу) – показує, на скільки відсотків змінюється значення валютного курсу при зміні певного чинника на 1% [9]. У логарифмічній інтерпретації грошова модель валютного курсу може бути записана в такій формі:

$$s_t = \beta_1^d m_t^d + \beta_1^f m_t^f + \beta_2^d y_t^d + \beta_2^f y_t^f + \beta_3^d i_t^d + \beta_3^f i_t^f, \quad (7)$$

де s_t – логарифм валютного курсу в період часу t ; m_t^d і m_t^f – логарифм пропозиції грошей в період часу t у вітчизняній та в іноземній країні відповідно; y_t^d і y_t^f – логарифм реального обсягу виробництва в період часу t у вітчизняній та в іноземній країні відповідно; i_t^d та i_t^f – логарифм відсоткових ставок у період часу t у вітчизняній та в іноземній країні відповідно; $\beta_1^d, \beta_1^f, \beta_2^d, \beta_2^f, \beta_3^d, \beta_3^f$ – коефіцієнти при відповідних змінних.

З метою спрощення рівняння (7) коефіцієнти при аналогічних змінних прирівнюють: $\beta_1^d = \beta_1^f, \beta_2^d = \beta_2^f, \beta_3^d = \beta_3^f$, у результаті можна отримати рівняння такого вигляду з акцентом на диференціалах у пропозиції грошей, у реальному обсязі виробництва та у відсоткових ставках між країнами, валюти яких співвідносяться:

$$s_t = \beta_1(m_t^d - m_t^f) + \beta_2(y_t^d - y_t^f) + \beta_3(i_t^d - i_t^f). \quad (8)$$

Рівняння (8) є головним у грошовій теорії валютного курсу **за умови гнучких цін у короткостроковому періоді часу**. Виходячи з параметрів цього рівняння, основними чинниками валютного курсу є відносний попит на гроші у порівнюваних країнах (параметри $y_t^d, y_t^f, i_t^d, i_t^f$) і відносна пропозиція грошей у порівнюваних країнах m_t^d, m_t^f .

Зростання внутрішньої пропозиції грошей в національній юрисдикції при незмінній пропозиції грошей в іноземній країні матиме наслідком зростання валютного курсу за умови прямого котирування. Зростання реального доходу національної країни за інших незмінних умов є чинником додаткового попиту на гроші з боку економічних агентів, які розширюють обсяги свого виробництва та інвестують у додаткові виробничі потужності. Зростаючий попит на національну валюту поціновує її, спричиняючи падіння валютного курсу (за умови прямого котирування). Зростання базової (облікової)

ставки в національній країні є причиною скорочення попиту на національну валюту і падіння валютного курсу (за умови прямого котирування).

Очікувана зміна обмінного валютного курсу в момент часу $(t + 1)$ прямо залежить від відсоткового диференціалу між країнами в момент часу (t) , з огляду на що використання відсоткового диференціалу $(i_t^d - i_t^f)$ у формулі (8) інколи замінюється виразом Δs_{t+1}^e , видозмінюючи основне рівняння моделі валютного курсу з гнучкими цінами таким чином:

$$s_t = \beta_1(m_t^d - m_t^f) + \beta_2(y_t^d - y_t^f) + \beta_3\Delta s_{t+1}^e. \quad (9)$$

Моделювання валютного курсу з гнучкими цінами подається монетаристами як модель загальної макроекономічної рівноваги. Разом з тим, слід вказати на припущення, які лягають в основу даної моделі, урахування яких дозволяє поставити під сумнів її практичну непомилість [10, с. 22 – 82]:

- 1) припускається наявність постійного паритету купівельної спроможності між країнами;
- 2) припускається, що між внутрішніми і зовнішніми активами країни існує повна взаємозамінність (ринки внутрішніх і зовнішніх активів розглядаються як один);
- 3) припускається, що валютний курс автоматично приводить у відповідність попит і пропозицію на валютному ринку;
- 4) припускається, що гнучкість цін здатна урівноважити ринок товарів, а ринок праці зрівноважуватиметься завдяки гнучким змінам у рівні заробітних плат.

Для того, щоб поставити під сумнів практичну значущість основної монетарної моделі валютного курсу із гнучкими цінами, достатньо спростувати прийнятність принаймні одного із вихідних її припущень – постійного паритету купівельної спроможності між країнами. Це зробити не складно, звернувши увагу на те, що базові ідеї, покладені в основу ПКС полягають у такому [11]:

- ✦ немає жодних бар'єрів у торгівлі товарами (у світі зняті всі обмеження для вільної торгівлі);
- ✦ немає жодних транзакційних витрат (витрат на пошук партнерів, проведення переговорів, укладання контракту і його захист, на побудову управлінських логістичних мереж, тощо);
- ✦ товари, які продаються, є абсолютно гомогенними (однаковими) – товар або споживчий коштик товарів не можуть суттєво відрізнитися у різних країнах з точки зору якості, витратності його виробництва та попиту на нього, обумовленого розбіжністю у смаках та уподобаннях у різних країнах.

Так, із середини 1970-х років спостерігалось значне коливання курсів національних валют багатьох країн у бік відхилення від паритету купівельної спроможності. Монетарна модель валютного курсу із гнучкими цінами не пояснювала вказаних відхилень з теоретичної точки зору. Це стало однією з основних причин зміни передумов моделювання і розвитку моделей валютного курсу з урахуванням припущень щодо жорсткості цін. Принагідно зазначимо, що монетарні моделі валютного курсу виводяться, виходячи з гіпотези ефективних ринків, яка

у свою чергу базується на цілому ряді інших, ще більш неправдоподібних припущень. Більш детально критика гіпотези ефективних ринків, альтернативні гіпотези ринкового регулювання, функції центральних банків та завдання грошово-кредитної політики в контексті валютного курсоутворення розглянуті у праці Джорджа Купера «Природа фінансових криз» [12].

Монетарна модель валютного курсу із жорсткими цінами була розроблена у середині 1970-х рр. Рудігером Дорнбушем [13], який увів в модель *передумову про жорсткість цін (відсутність тенденції до зниження цін у короткостроковій перспективі)*. Нововведеною передумовою пояснювалась гіперреакція (*overshooting*) номінального і реального валютних курсів на зовнішні шоки – відхилення цих курсів від довгострокових рівноважних значень. Паралельно до аналогічних результатів у своїх дослідженнях прийшов Якоб Френкель [14], у результаті чого відповідна модель одержала назву «модель Дорнбуша – Френкеля». Загальний огляд впливу цієї моделі на стан подальших емпіричних досліджень валютного курсоутворення здійснив у 2002 р. Кеннет Рогофф [15].

Розглянемо випадок, коли в умовах початкової рівноваги відбувається скорочення номінальної пропозиції грошей в національній економіці ($m_t^d \downarrow$). Оскільки жорсткість цін передбачає відсутність тенденції до їх зниження у короткостроковій перспективі, це має наслідком зниження не тільки номінальної, але й реальної пропозиції грошей і, внаслідок цього, зростання відсоткових ставок у національній економіці ($i_t^d \uparrow$) до того рівня, на якому встановлюється нова рівновага на грошовому ринку. Зростання відсоткових ставок має наслідком притік капіталу в країну, оскільки за таких умов інвестування у внутрішні (національні) облігації є більш вигідними у порівнянні з інвестуванням у зовнішні (іноземні) облігації тих країн, відсоткові ставки яких залишилися на тому ж рівні. Результатом окреслених взаємозв'язків стає номінальне зміцнення (ревальвація) курсу національної валюти.

Ревальвація національної валюти спричинить додаткові видатки інвесторів, які забезпечили притік капіталу в країну. Вказані додаткові видатки пов'язані з необхідністю періодичної конвертації національної валюти в іноземну для оплати зобов'язань іноземних інвесторів, номінованих в іноземній валюті. До тих пір, поки очікувані конвертаційні втрати на валютному ринку будуть залишатися меншими у порівнянні з очікуваною вигодою на ринку капіталу (ставки доходності по національних облігаціях вищі у порівнянні з іноземними), нейтральні (несхильні) до ризику інвестори будуть продовжувати інвестування в національну економіку. Короткострокова рівновага настає в той момент, коли конвертаційні витрати (за певного рівня валютного курсу) стають рівними з величиною відсоткового диференціалу між національною та іноземною країною.

Оскільки очікуваний рівень ревальвації національної валюти буде більшим від нуля за умови позитивного відсоткового диференціалу, то в короткостроковому періоді часу валютний курс «перескочить» своє довгострокове

рівноважне значення (рівень паритету купівельної спроможності) – відбудеться «гіперреакція» (*overshooting*).

У середньостроковій перспективі внутрішні ціни почнуть знижуватися, реагуючи (хоч і з запізненням) на скорочення номінальної пропозиції грошей в національній економіці. Внаслідок зниження цін реальна пропозиція грошей почне зростати, знижуючи тим самим навантаження на грошовий ринок. Національна валюта при цьому поступово девальює до свого рівноважного значення – до рівня паритету купівельної спроможності. У даній моделі валютного курсу різниця в реальних відсоткових ставках між країнами у довгостроковій перспективі визначає також і різницю у рівнях інфляції між відповідними країнами.

На рис. 1 показано ефект зниження пропозиції грошей в моделі із жорсткими цінами.

Припустимо, що спочатку економіка знаходиться в точці А. При зниженні пропозиції грошей ціни у короткостроковому періоді залишаються на попередньому рівні (p_0). Валютний курс при цьому знизився з s_0 до s_2 (пряме котирування) – національна валюта ревальювала. Іншими словами, у короткостроковому періоді рівновага встановлюється у точці С. Далі, з плином часу, відбувається поступове зниження рівня цін із p_0 до p_1 , що супроводжується зростанням прямих котирувань валютного курсу (девальвацією національної грошової одиниці). Кінцева рівновага буде встановлена у точці В. Таким чином, при зниженні пропозиції грошей пряме котирування валютного курсу спочатку зменшиться з s_0 до s_2 , після чого відбудеться корекція в бік зростан-

$$s_t = \beta_0 + \beta_1(m_t^d - m_t^f) + \beta_2(y_t^d - y_t^f) + \beta_3(i_t^d - i_t^f) + \beta_4(\pi_t^d - \pi_t^f), \quad (10)$$

де s_t – логарифм валютного курсу в період часу t ; m_t^d і m_t^f – логарифм пропозиції грошей в період часу t у вітчизняній та в іноземній країні відповідно; y_t^d і y_t^f – логарифм реального обсягу виробництва в період часу t у вітчизняній та в іноземній країні відповідно; i_t^d та i_t^f – логарифм відсоткових ставок у період часу t у вітчизняній та в іноземній країні відповідно; π_t^d та π_t^f – логарифм інфляції в період часу t у вітчизняній та в іноземній країні відповідно; $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ – коефіцієнти при відповідних змінних.

Загальним висновком емпіричного тестування монетарної моделі з урахуванням змінних параметрів, наведених у рівнянні (10), є те, що динаміка валютного курсу з високою мірою достовірності може бути визначена тими монетарними чинниками, які формують попит і пропозицію грошей в національній економіці.

До сьогодення чимало економістів ставлять під сумнів адекватність монетарного підходу до опису чинників динаміки валютного курсу. Серед інших дослідження недоліків монетарного підходу проводили Петер Сміт і Майкл Вікенс [21], Девід Кашмен [22], які показали, що:

- ✦ *по-перше*, існує сильна залежність результатів моделі від її конкретної специфікації (від параметрів рівняння валютного курсу, перевірка якого проводиться); вище показано, що тільки

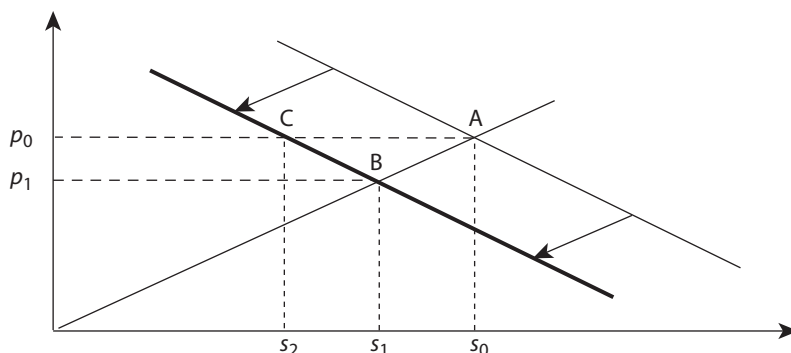


Рис. 1. Монетарна модель валютного курсу за умови жорстких цін (випадок зниження пропозиції грошей)

Джерело: розроблено автором.

ня прямого котирування валютного курсу до s_1 . Чистим ефектом зменшення пропозиції грошей стане зменшення прямого котирування валютного курсу на різницю ($s_0 - s_1$), при «гіперреакції» у розмірі ($s_2 - s_1$).

Графічно вищеописані зміни валютного курсу в часі можна показати таким чином (рис. 2).

У 1990-ті роки появилася значна кількість робіт, в яких монетарна модель валютного курсу в різних її варіантах перевірялася емпірично. Серед інших можна відзначити роботи Себастьяна Едвардса [16], Роналда МакДоналда [17, 18], Джефрі Вільямса, Ашока Паріха і Девіда Бейлі [19], Джефрі Френкеля і Ендрю Роуза [20].

У більшості з вищеперелічених праць перевірка монетарної теорії валютного курсу зводиться до економічного тестування моделі з такою специфікацією:

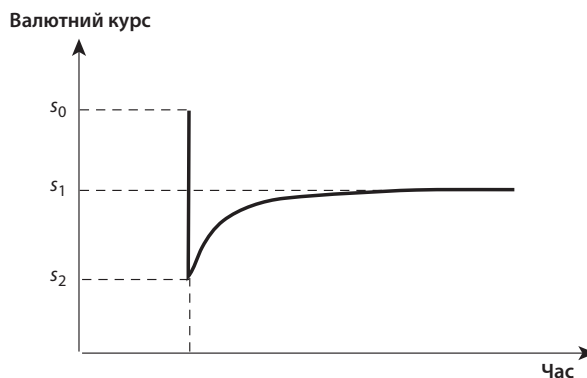


Рис. 2. Монетарна модель валютного курсу за умови жорстких цін («гіперреакція» валютного курсу)

Джерело: розроблено автором.

- в рамках монетарного підходу існує кілька моделей із різною специфікацією;
- ✦ *по-друге*, виявлено залежність отримуваних коефіцієнтів в моделі та їхніх знаків від періоду часу, на даних якого проводяться розрахунки;
- ✦ *по-третє*, виявлено значні відмінності у результатах моделі залежно від того, дані яких країн включалися у розрахунок.

ВИСНОВКИ

З вищезокреслених міркувань можна зробити загальний висновок про те, що чим довше центральний банк країни намагатиметься захищати зафіксований на певному рівні валютний курс в умовах надлишкової пропозиції національної валюти, тим вищий рівень девальвації національної валюти спостерігатиметься після вичерпання міжнародних резервів центрального банку, тим більшою буде «гіперреакція» (*overshooting*) валютного курсу національної грошової одиниці у порівнянні з його рівноважним рівнем. Вказане є однією з головних причин того, чому рівень девальвації таких валют, як індонезійська рупія, тайський бат, корейська вона, українська гривня, російський рубль і бразильський реал істотно перевищував свої рівноважні значення, розраховані за допомогою моделей монетарного підходу.

Незважаючи на те, що монетарний підхід не здатний запропонувати моделі для точного прогнозування динаміки валютного курсу на короткострокових проміжках часу, він залишається спроможним прояснити стратегічні (довгострокові) причини майбутньої валютно-курсової динаміки, зокрема, таких подій, як різка періодична девальвація національних валют в умовах режиму фіксованого валютного курсу.

Значущість монетарних моделей різниться залежно від часових горизонтів (таймфреймів), якими оперують суб'єкти моделювання поведінки валютного курсу: короткострокові спекулянти валютного ринку не отримують короткострокових орієнтирів, послуговуючись вказаними моделями, у той час як довгострокові інвестори та макрорегулятори можуть використовувати вказані моделі для розробки політики в контексті досягнення стратегічних цілей. Разом з тим, аналіз валютного ринку і валютно-курсових стратегій має бути частиною більш загального (інтегрованого) підходу, об'єктами якого мають стати основні макроекономічні (у т. ч. немонетарні) характеристики розвитку країни та відповідні трансмісійні механізми їх взаємозв'язку з динамікою валютного курсу національної грошової одиниці, що буде перспективою подальших досліджень у цьому напрямку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Stein J. L.** Fundamental Determinants of Exchange Rates / J. L. Stein, P. R. Allen. – New York : Oxford University Press Inc., 1997. – 260 с.
2. **Radaelli G.** Exchange Rate Determination and Control / Giorgio Radaelli. – London : Routledge, 2002. – 117 p.
3. **MacDonald R.** Exchange Rate Economics: Theories and Evidence / Ronald MacDonald. – New York : Routledge, 2007. – 450 p.

4. **Frenkel J. A.** Purchasing Power Parity: Doctrinal Perspective and Evidence from the 1920s / Jacob A. Frenkel // NBER Working Paper No. R0004. – 1979 [Electronic resource]. – Mode of access : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=275349

5. **Mussa M. L.** The Exchange Rate, the Balance of Payments and Monetary and Fiscal Policy under a Regime of Controlled Floating / Michael Mussa // Scandinavian Journal of Economics. – 1976. – Vol. 78. – С. 229 – 248.

6. **Dornbusch R.** Exchange Rate Economics: Where Do We Stand? / Rudiger Dornbusch // Brookings Papers on Economic Activity. – 1980 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1980%201/1980a_bpea_dornbusch_branson_whitman_kenen_houthakker_hall_lawrence_perry_fellner_brainard_vonfurstenburg.PDF

7. **Харрис Л.** Денежная теория / Лоуренс Харрис. – Москва : ПРОГРЕСС, 1990. – 750 с.

8. **Rogoff K.** The Purchasing Power Parity Puzzle / Kenneth Rogoff // Journal of Economic Literature. – 1996. – Vol. XXXIV. – Pp. 647 – 668 [Electronic resource]. – Mode of access : http://scholar.harvard.edu/files/rogoff/files/51_jel1996.pdf

9. **Замков О. О.** Математические методы в экономике / О. О. Замков, А. В. Толстопятенко, Ю. Н. Черемных. – Москва : Дело и Сервис, 2001. – 368 с. – (Серия: Учебники МГУ им. М. В. Ломоносова).

10. **Махлуп Ф.** Теория валютного курса. Этот изменчивый валютный курс : сборник статей / Фриц Махлуп. – Москва : Дело, 2001. – 384 с.

11. **Голуб Р. Р.** Сильні та слабкі сторони концепції паритету купівельної спроможності при визначенні рівноважного валютного курсу національної грошової одиниці / Р. Р. Голуб // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2014. – № 2. – С. 253 – 258.

12. **Купер Д.** Природа финансовых кризисов. Центральные банки, кредитные пузыри и заблуждения эффективного рынка / Джордж Купер. – Санкт-Петербург : Бест Бизнес Букс, 2010. – 210 с.

13. **Dornbusch R.** Expectations and Exchange Rate Dynamics / Rudiger Dornbusch // Journal of Political Economy. – 1976, Vol. 84, No. 6, pp. 1161 – 1176 [Electronic resource]. – Mode of access : http://web.econ.unito.it/bagliano/macro3/dornbusch_jpe76.pdf

14. **Frenkel J. A.** A Monetary Approach to the Exchange Rate: Doctrinal Aspects and Empirical Evidence / Jacob A. Frenkel // Scandinavian Journal of Economics, 1976, Vol. 78, pp. 200 – 224 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.jstor.org/discover/10.2307/3439924?sid=21105510199023&uid=3739256&uid=4&uid=2>

15. **Rogoff K.** Dornbusch's Overshooting Model after Twenty-Five Years / Kenneth Rogoff // IMF Working Paper, No. 02/39. – 2002 [Electronic resource]. – Mode of access : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=879418&download=yes

16. **Edwards S.** Real and Monetary Determinants of Real Exchange Rate Behavior: Theory and Evidence from Developing Countries / Sebastian Edwards // Journal of Development Economics. – 1988. – Vol. 29, pp. 311 – 341 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nber.org/papers/w2721>

17. **MacDonald R.** Exchange Rate Economics: A Survey / R. MacDonald, M. P. Taylor // IMF Working Paper, No. 91/62 [Electronic resource]. – Mode of access : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=884894

18. **MacDonald R.** Long-Run Exchange Rate Modelling: a Survey of the Recent Evidence / R. MacDonald // IMF Working Paper, 95/14 [Electronic resource]. – Mode of access : www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=1070.0

19. **Williams G.** Are exchange rates determined by macroeconomic factors? / G. Williams, A. Parikh, D. Bailey // Applied Economics. – 1998. – Vol. 30, p. 553 – 567 [Electronic resource]. – Mode of access :

<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/000368498325813#.VJ7sHUj0A>

20. Frankel J. A. A survey of empirical research on nominal exchange rates / J. A. Frankel, A. K. Rose // NBER working paper series. – 1994. – No. 4865 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.hks.harvard.edu/fs/jfrankel/NBERw4865.pdf>

21. Smith P. N. An Empirical Investigation into the Causes of Failure of the Monetary Model of the Exchange Rate / P. N. Smith, M. R. Wickens // *Journal of Applied Econometrics*. – 1986. – Vol. 1, No. 2, pp. 143 – 162 [Electronic resource]. – Mode of access : ideas.repec.org/a/jae/japmet/v1y1986i2p143-62.html

22. Cushman D. O. The failure of the monetary exchange rate model for the Canadian-U.S. dollar / David Cushman // *The Canadian Journal of Economics*. – 2000. – Vol. 33, No. 3 [Electronic resource]. – Mode of access : ideas.repec.org/a/cje/issued/v33y2000-i3p591-603.html

Науковий керівник – Вовчак О. Д., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

REFERENCES

Cushman, D. O. "The failure of the monetary exchange rate model for the Canadian-U. S. dollar". ideas.repec.org/a/cje/issued/v33y2000i3p591-603.html

Dornbusch, R. "Exchange Rate Economics: Where Do We Stand?". http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1980%201/1980a_bpea_dornbusch_branson_whitman_kenen_houthakker_hall_lawrence_perry_fellner_brainard_vonfurstenburg.PDF

Dornbusch, R. "Expectations and Exchange Rate Dynamics". http://web.econ.unito.it/bagliano/macro3/dornbusch_jpe76.pdf

Edwards, S. "Real and Monetary Determinants of Real Exchange Rate Behavior: Theory and Evidence from Developing Countries". <http://www.nber.org/papers/w2721>

Frenkel, J. A. "Monetary Approach to the Exchange Rate: Doctrinal Aspects and Empirical Evidence". <http://www.jstor.org/discover/10.2307/3439924?sid=21105510199023&uid=3739256&uid=4&uid=2>

Frenkel, J. A. "Purchasing Power Parity: Doctrinal Perspective and Evidence from the 1920s". http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=275349

Frankel, J. A., and Rose, A. K. "A survey of empirical research on nominal exchange rates". <http://www.hks.harvard.edu/fs/jfrankel/NBERw4865.pdf>

Holub, R. R. "Sylni ta slabki storony kontseptsii parytetu kupivelnoi sprovmozhnosti pry vyznachenni rinvovazhnoho valiutnoho kursu natsionalnoi hroshovoi odyntsi" [Strengths and weaknesses of the concept of purchasing power parity in determining the equilibrium exchange rate of the national currency]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy NBU*, no. 2 (2014): 253-258.

Kuper, D. *Priroda finansovykh krizisov. Tsentralnye banki, kreditnye puzyri i zabluzhdeniia effektivnogo rynku* [The nature of financial crises. Central banks, credit bubbles and misconceptions efficient market]. St. Petersburg: Best Biznes Buks, 2010.

Kharris, L. *Denezhnaia teoriia* [Monetary theory]. Moscow: PROGRESS, 1990.

MacDonald, R. *Exchange Rate Economics: Theories and Evidence*. New York: Routledge, 2007.

Mussa, M. L. "The Exchange Rate, the Balance of Payments and Monetary and Fiscal Policy under a Regime of Controlled Floating". *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 78 (1976): 229-248.

MacDonald, R. "Exchange Rate Economics: A Survey". http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=884894

MacDonald, R. "Long-Run Exchange Rate Modelling: a Survey of the Recent Evidence". www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=1070.0

Makhlup, F. *Teoriia valiutnogo kursa. Etot izmenchivyy valiutnyy kurs* [The theory of the exchange rate. This exchange rate volatility]. Moscow: Delo, 2001.

Radaelli, G. *Exchange Rate Determination and Control*. London: Routledge, 2002.

Rogoff, K. "The Purchasing Power Parity Puzzle". http://scholar.harvard.edu/files/rogoff/files/51_jel1996.pdf

Rogoff, K. "Dornbusch's Overshooting Model After Twenty-Five Years". http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=879418&download=yes

Smith, P. N., and Wickens, M. R. "An Empirical Investigation into the Causes of Failure of the Monetary Model of the Exchange Rate". ideas.repec.org/a/jae/japmet/v1y1986i2p143-62.html

Stein, J. L., and Allen, P. R. *Fundamental Determinants of Exchange Rates*. New York: Oxford University Press Inc., 1997.

Williams, G., Parikh, A., and Bailey, D. "Are exchange rates determined by macroeconomic factors?". <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/000368498325813#.VJ7sHUj0A>

Zamkov, O. O., Tolstoptiatenko, A. V., and Cheremnykh, Yu. N. *Matematicheskie metody v ekonomike* [Mathematical Methods in Economics]. Moscow: Delo i Servis, 2001.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ЕМЕЛЬЯНОВ О. Ю., ЛЕСИК Л. І., ВИСОЦЬКИЙ А. Л.

УДК 338:658

Емельянов О. Ю., Лесик Л. І., Висоцький А. Л. Теоретичні засади формування та оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівних підприємств

У статті досліджено закономірності формування та оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівних підприємств. Інтегральним показником такого оцінювання запропоновано використовувати максимально можливий розмір операційного прибутку підприємства за певний проміжок часу. Описано механізм формування цього показника, який передбачає побудову ланцюжків цільових функцій різного рівня. Розроблено трьохрівневу модель, згідно з якою всі чинники, що визначають рівень виробничо-збутового потенціалу підприємств, поділяють на: первинні, вторинні (вимірювання яких базується на інформації про первинні чинники) та узагальнюючі, кількісне оцінювання яких базується на обробленні інформації про первинні та вторинні чинники із застосуванням відповідних методів, зокрема, оптимізаційних. Запропоновано метод оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівного підприємства за допомогою визначення оптимальних натуральних обсягів виготовлення і реалізації кожного виду продукції та встановлення найкращих значень керованих первинних і вторинних показників.

Ключові слова: виробничо-збутовий потенціал, формування, оцінювання, чинник, машинобудівне підприємство.

Формул: 12. **Бібл.:** 12.

Емельянов Александр Юрійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: petrushkat@mail.ru

Лесик Лілія Іванівна – асистент, кафедра економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: lilia.lesyk@gmail.com

Висоцький Артур Леонідович – старший викладач кафедри економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

УДК 338:658

UDC 338:658

Емельянов А. Ю., Лесик Л. И., Высоцкий А. Л. Теоретические основы формирования и оценивания производственно-сбытового потенциала машиностроительных предприятий

Emelyanov O. Yu., Lesyk L. I., Vysotskij A. L. Theoretical Bases of Formation and Estimation of the Production-and-Supply Potential of Machine-Building Enterprises

В статье исследованы закономерности формирования и оценивания производственно-сбытового потенциала машиностроительных предприятий. В качестве интегрального показателя такого оценивания предложено использовать максимально возможный размер операционной прибыли предприятия за определенный промежуток времени. Описан механизм формирования этого показателя, предусматривающий построение цепочек целевых функций разного уровня. Разработана трехуровневая модель, согласно которой все факторы, определяющие уровень производственно-сбытового потенциала предприятий, делятся на: первичные, вторичные (измерение которых базируется на информации про первичные факторы) и обобщающие, количественное оценивание которых базируется на обработке информации про первичные и вторичные факторы с использованием соответствующих методов, в частности оптимизационных. Предложен метод оценивания производственно-сбытового потенциала машиностроительного предприятия путем определения оптимальных натуральных объемов изготовления и реализации каждого вида продукции и нахождения наилучших значений управляемых первичных и вторичных показателей.

In the article the regularities of formation and estimation of the production-and-supply potential of machine-building enterprises are studied. As integral indicator of this estimation has been proposed to use the largest possible size of the operating profit of company for a certain period of time. Mechanism of forming this indicator, which pre-requires building chains of target functions at different levels, is described. A three-tier model is elaborated, according to which all the factors determining the level of the production-and-supply potential of enterprises, are divided into: primary, secondary (measuring of which is based on information about the primary factors) and summarizing, quantitative evaluation of which is based on processing of information about primary and secondary factors, using appropriate methods, such as optimization. A method for estimation of the production-and-supply potential of machine-building enterprise, by identifying the optimal natural amounts of producing and selling for each kind of product and finding the best values of the controlled primary and secondary indicators, has been proposed.

Ключевые слова: производственно-сбытовой потенциал, формирование, оценивание, фактор, машиностроительное предприятие.

Key words: production-and-supply potential, formation, estimation, machine-building enterprise.

Формул: 12. **Библ.:** 12.

Formulae: 12. **Bibl.:** 12.

Емельянов Александр Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: petrushkat@mail.ru

Emelyanov Oleksandr Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Business Economy and Investment, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: petrushkat@mail.ru

Лесик Лилия Ивановна – ассистент, кафедра экономики предприятия и инвестиций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: lilia.lesyk@gmail.com

Lesyk Lilia I. – Assistant, Department of Business Economy and Investment, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: lilia.lesyk@gmail.com

Висоцький Артур Леонідович – старший преподаватель кафедры экономики предприятия и инвестиций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

Vysotskij Artur L. – Senior Lecturer of the Department of Business Economy and Investment, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

На теперішній час для більшості вітчизняних підприємств притаманний низький рівень ефективності їх господарської діяльності. Зокрема, це стосується підприємств машинобудівної галузі промисловості, багато з яких демонструють тенденцію до скорочення обсягів виготовлення та збуту своєї продукції. Ця тенденція обумовлена, насамперед, загостренням політичної та економічної кризи у державі, що, своєю чергою, призводить до зниження попиту на машинобудівну продукцію, а також зростанням конкурентної боротьби на внутрішньому та зарубіжних ринках її збуту, в якій значна кількість вітчизняних машинобудівних підприємств програє внаслідок недостатнього рівня їх технічного та технологічного розвитку.

Проте, поряд із об'єктивними причинами, які зумовляють незадовільний фінансовий стан багатьох вітчизняних машинобудівних підприємств, слід вказати також на відсутність у них дієвої системи пошуку та реалізації резервів зростання фінансових результатів господарської діяльності. Своєю чергою, знаходження та реалізація невикористаних можливостей збільшення фінансових результатів діяльності підприємств потребує попереднього оцінювання їх виробничо-збутового потенціалу та розроблення і впровадження комплексу науково обґрунтованих заходів з управління ним. З цією метою необхідно, перш за все, встановити закономірності формування виробничих і збутових можливостей суб'єктів господарювання, зокрема, визначити головні чинники, що обумовлюють ці можливості, та дослідити характер їх впливу.

Слід відзначити, що питання формування та оцінювання виробничо-збутового потенціалу підприємств знаходиться в полі зору багатьох науковців. Зокрема, значних здобутків у вирішенні цього питання досягли О. Ареф'єва [1], В. Богун [2], Д. Васильківський [3], А. Довгань [4], С. Іщук [5], Н. Косар [9], Н. Краснокутська [6], Є. Крикавський [9], Н. Кубрак [9], О. Кузьмін [7], О. Мельник [7], А. Плешка [8], Н. Сімченко [4], Т. Харчук [1], В. Хворостов [10], М. Шаланов [11], Ю. Шипуліна [12] та ін. Перелічені дослідники суттєво розвинули теоретичні та методичні засади вимірювання рівня виробничо-збутового потенціалу підприємств шляхом уточнення сутності цього виду економічного потенціалу суб'єктів господарювання, виокремлення та групування чинників його формування, а також розроблення методів його оцінювання.

При цьому більшість науковців як головні чинники формування виробничо-збутових можливостей суб'єктів господарювання виділяють наявні у них ресурси [2, с. 57 – 58; 8, с. 280 – 281], якісні параметри цих ресурсів [3, с. 50 – 54], а також здатність ефективно управляти ними [6, с. 7 – 8]. Окрім того, окремі дослідники виокремлюють додаткові чинники формування виробничо-збутового потенціалу підприємств, зокрема, рівень їх технологічного розвитку [4, с. 36 – 37] і параметри зовнішнього середовища [9, с. 83 – 86].

Стосовно поданих у науковій літературі методів оцінювання економічних можливостей підприємств, зокрема їх виробничо-збутового потенціалу, то ці методи можуть бути поділені на три групи, а саме:

1) ті, що передбачають обчислення узагальнюючого показника оцінювання шляхом поєднання часткових показників вимірювання економічних можливостей підприємств [7, с. 158 – 163]. Недоліком цього підходу є високий ступінь його суб'єктивності, оскільки поєднання часткових показників здійснюється шляхом урахування їх значущості, яке базується на результатах експертного опитування;

2) ті, що передбачають виконання процедури нормування часткових показників економічного потенціалу підприємства з подальшим зіставленням фактичної величини кожного часткового індикатора з його еталонним значенням та узагальненням результатів цього зіставлення за всіма частковими показниками [11, с. 17 – 23];

3) ті, що базуються на розрахунку оптимальних значень часткових показників економічного потенціалу підприємства та обчислення відповідного до цих значень максимально можливого розміру фінансового результату господарської діяльності підприємства [10, с. 108 – 112].

Поєднання двох останніх з перелічених підходів до оцінювання рівня виробничо-збутового потенціалу підприємств видається одним із головних засобів вдосконалення теоретичних засад такого оцінювання.

Метою статті є розроблення теоретичних засад формування та оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівних підприємств.

Встановлення закономірностей формування та оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівних підприємств повинно базуватися на попередньо визначеному інтегральному показнику вимірювання його рівня. При цьому слід відзначити, що інтегральне оцінювання будь-якого виду економічного потенціалу суб'єкта господарювання може бути здійснено лише за допомогою такого індикатора, який за своїм змістом виходить за межі безпосередньої характеристики даного виду економічного потенціалу. Наприклад, якщо виробничо-збутовий потенціал підприємства можна охарактеризувати як його здатність виготовляти та реалізовувати певні оптимальні обсяги продукції заданого асортименту, то узагальнюючим показником оцінювання даного виду потенціалу повинен служити максимально можливий розмір прибутку підприємства від здійснення ним операційної діяльності за певний проміжок часу.

Враховуючи викладене, виробничо-збутовий потенціал машинобудівних підприємств як узагальнююча характеристика міри їх можливостей щодо отримання певної максимальної величини фінансових результатів (прибутку) від здійснення операційної діяльності буде визначатися спільним впливом низки різноманітних чинників, уся сукупність яких може бути представлена у вигляді певної їх ієрархії, що включає три групи чинників:

1. Первинні чинники, кількісне вимірювання яких базується на первинній інформації про внутрішню та зовнішню середовища підприємства. Своєю чергою, ці чинники можна поділити на:

1.1. Чинники внутрішнього середовища суб'єкта господарювання, що включають такі основні їх групи:

- ✦ *чинники, які характеризують провідний ресурс підприємства, відносно якого обчислюється рівень його виробничо-збутових можливостей.* Цим ресурсом слід визнати наявний на машинобудівному підприємстві парк машин та устаткування. Відповідно, до чинників, які характеризують провідний виробничий ресурс машинобудівного підприємства, доцільно віднести: наявну на ньому кількість обладнання різного типу, технічний стан цього обладнання, рівень його продуктивності, фонд робочого часу, питомі витрати машинного часу на виготовлення одиниці кожного різновиду продукції, видатки на утримання та експлуатацію устаткування тощо;
- ✦ *чинники, які характеризують інші види виробничих ресурсів, які беруть безпосередню участь у виготовленні продукції на підприємстві (виробничі робітники, основні матеріали тощо).* Зокрема, до цих чинників відносяться наявні обсяги таких ресурсів, ступінь їх якості, питомі норми витрачання тощо;
- ✦ *чинники, які характеризують виробничі ресурси, що беруть опосередковану участь у виготовленні продукції (пасивна частина основних засобів, працівники апарату управління тощо).* Відповідно, до таких чинників відносяться наявні на підприємстві обсяги цих ресурсів, ступінь їх якості, видатки на утримання тощо.

1.2. Чинники зовнішнього середовища суб'єкта господарювання, що включають такі основні їх групи:

- ✦ *чинники, які обумовлюють витрати на придбання та експлуатацію виробничих ресурсів підприємства:* ціни на матеріали, витрати на транспортування та зберігання матеріальних ресурсів, відрядні розцінки тощо;
- ✦ *чинники, які характеризують продукцію, яку виготовляє або може виготовляти підприємство,* зокрема, поточна ціна та фізичні обсяги виготовлення кожного виду продукції;
- ✦ *чинники, які характеризують операційну діяльність підприємств, що є конкурентами для досліджуваного підприємства,* зокрема: належні їм частки ринків збуту, ціни та витрати на виробництво їх продукції тощо;
- ✦ *чинники, які характеризують особливості державної регуляторної політики,* зокрема умови оподаткування фінансових результатів від виготовлення продукції підприємства, ставки внесків на соціальне страхування тощо.

2. **Вторинні чинники,** кількісне оцінювання яких базується на інформації про первинні чинники, що визначають поточний рівень виробничо-збутового потенціалу підприємства, а саме:

- ✦ *чинники, які характеризують обмеження на обсяги виготовлення продукції підприємства* (зокрема, таким чинником може бути максимально можливий сукупний річний фонд робочого часу устаткування);
- ✦ *чинники, які характеризують питомі витрати основних виробничих ресурсів на виготов-*

лення кожного виду продукції (зокрема, питомі витрати основних матеріалів, палива та енергії на технологічні цілі, питомі витрати на оплату праці основних та допоміжних виробничих робітників тощо);

- ✦ *чинники, що характеризують непрямі витрати підприємства* (зокрема, обсяги витрат на утримання та експлуатацію пасивної частини основних засобів, адміністративні витрати);
- ✦ *чинники, що характеризують параметри попиту на різні види продукції, яку виготовляє підприємство* (зокрема, пряма та перехресна еластичності попиту на них).

3. Узагальнюючі чинники, кількісне оцінювання яких базується на використанні інформації про первинні та вторинні чинники, які здійснюють вплив на поточний рівень виробничо-збутового потенціалу підприємства, і застосуванні відповідних методів обробки такої інформації (насамперед, оптимізаційних). До цих чинників слід, передусім, віднести оптимальні значення таких показників, як: обсяги та структура асортименту продукції підприємства; параметри матеріального постачання (обсяги та терміни поставок матеріалів); обсяги виробничих ресурсів, які беруть безпосередню участь у виготовленні продукції; обсяги виробничих ресурсів, які беруть опосередковану участь у виготовленні продукції; параметри збутової діяльності підприємства (обсяги реклами, інших способів стимулювання збуту продукції, канали збуту тощо).

Слід відзначити, що перелічені узагальнюючі чинники справляють безпосередній вплив на інтегральний показник оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівного підприємства, тобто обумовлюють максимально можливу величину його операційного прибутку. Відповідно, ця величина буде являти собою суму поточного операційного прибутку підприємства та його максимально можливих приростів внаслідок: оптимізації обсягів та структури асортименту продукції, визначення найкращих параметрів матеріального постачання, встановлення оптимальних обсягів виробничих ресурсів підприємства, оптимізації параметрів його збутової діяльності.

При цьому величина операційного прибутку машинобудівного підприємства як цільова функція (критеріальний показник), що підлягає максимізації, включає у себе цільові функції нижчого рівня. Зокрема, така максимізація може передбачати мінімізацію витрат на виготовлення машинобудівної продукції; ті, своєю чергою, можуть бути мінімізовані завдяки зростанню продуктивності праці і т. д. Отже, існує певна ієрархія цільових функцій, яку можна відобразити у вигляді доволі складної сукупності ланцюжків відповідних критеріальних показників. Тому важливе значення має дослідження співвідношень між цільовими функціями різних рівнів з урахуванням наявності системи обмежень, параметри яких можуть являти собою значення цільових функцій нижчого рівня. Зокрема, цей випадок трапляється, якщо питомі витрати на експлуатацію певних видів виробничих ресурсів не є фіксованими, а змінюються залежно

від інтенсивності використання ресурсів (наприклад, якщо застосовувана на підприємстві система оплати праці передбачає, що розцінка на виріб збільшується із зростанням норми виробітку). За таких умов норми витрат ресурсів являтимуть собою критеріальні показники нижчого рівня. Відповідно, за умови обмеженості обсягів цих видів ресурсів на підприємстві для встановлення максимальної величини його операційного прибутку потрібно буде не лише обчислити оптимальні натуральні обсяги виробництва та реалізації кожного виду продукції, але й найкращі норми витрачання окремих видів виробничих ресурсів; при цьому обидва ці завдання слід розв'язувати одночасно.

Таким чином, процедура оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівного підприємства повинна зводитись до вирішення завдання знаходження максимально можливої величини його операційного прибутку шляхом визначення оптимальних натуральних обсягів виготовлення та реалізації кожного виду продукції та встановлення найкращих значень тих первинних і вторинних показників оцінювання виробничо-збутових можливостей підприємства, які піддаються зміні завдяки ухваленню та реалізації певних управлінських рішень. Такі показники в подальшому будемо називати керованими параметрами. За таких умов послідовність оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівного підприємства на засадах використання комбінованого підходу, за якого окремі керовані параметри нормуються, а інші – підлягають оптимізації, буде містити такі етапи:

1. Побудова множини керованих параметрів.

2. Поділ цих параметрів на ті, що нормуються, та ті, що оптимізуються. При цьому параметрами, які оптимізуються, є ті з них, зміна величини яких зумовлює зміну розміру певних видів витрат підприємства (обчисленого на одиницю величини керованого параметру або на питому чи загальну величину якогось іншого виду витрат підприємства). Усі інші керовані параметри слід віднести до нормованих (для них найкращою є максимально або мінімально можлива їх величина).

3. Поділ керованих параметрів, які підлягають оптимізації, на дві групи: ті, для знаходження найкращої величини яких не потрібно розглядати критеріальні показники вищих рівнів, та ті, для знаходження найкращої величини яких потрібно здійснювати такий розгляд.

4. Визначення найкращих значень керованих параметрів, процедура оптимізації яких не потребує врахування цільових функцій вищого рівня, і нормованої (максимально або мінімально можливої) величини тих керованих параметрів, які підлягають нормуванню.

5. Виокремлення лімітуючого фактора (або низки таких факторів), що виступає як обмеження на натуральні обсяги виробництва та реалізації підприємством продукції (зокрема, цим показником може виступати максимально можлива величина машиномісткості виробничої програми підприємства). Якщо ж процес виготовлення продукції на підприємстві є багатоетапним (що є притаманним для продукції машинобудування), то необхідно

попередньо перевірити можливість існування у виробничому ланцюжку критичної ланки (вузького місця).

6. Побудова та реалізація економіко-математичної моделі оптимізації фізичних обсягів виготовлення та реалізації продукції машинобудівним підприємством, у якій цільовою функцією виступатиме сукупна за всіма видами продукції величина операційного прибутку з урахуванням наявних обмежень.

Процедура побудови та розрахунку економіко-математичної моделі оптимізації натуральних обсягів виготовлення та реалізації продукції підприємством значною мірою залежить від того, чи може підприємство впливати на ціну своєї продукції, регулюючи фізичні обсяги її виготовлення. У подальшому будемо розглядати випадок, коли можливість цього впливу є відсутньою. За таких умов ціна одиниці кожного виду продукції та максимальна величина попиту на неї будуть вважатися наперед заданими (ендогенними) параметрами.

Також слід відзначити, що при розрахунку моделі оптимізації натуральних обсягів виготовлення та реалізації продукції постає проблема розподілу непрямих витрат підприємства за видами продукції. Проте, оскільки загальна величина непрямих витрат не пов'язана з оптимальною структурою асортименту продукції підприємства, у питомі витрати за видами продукції доцільно включати лише прямі витрати. Відповідно, за таких умов проміжним інтегральним показником оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівного підприємства буде виступати не максимум його операційного прибутку, а максимальна величина маржинального доходу підприємства, а завдання максимізації операційного прибутку за рахунок зниження величини сукупних непрямих витрат можна розглядати автономно відносно головної оптимізаційної моделі.

Враховуючи викладене вище, математичну модель оптимізації натуральних обсягів виготовлення та збуту продукції машинобудівного підприємства у випадку наявності одного внутрішнього відносно підприємства лімітуючого фактора можна подати таким чином:

$$Z = \sum_{i=1}^n (U_i - c_{\min i}) \cdot O_i \rightarrow \max; \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n t_i \cdot O_i \leq T_{\text{лmax}}; \quad (2)$$

$$O_i \leq H_i, \quad (3)$$

де Z – цільова функція, що характеризує сукупну величину маржинального доходу підприємства від виготовлення та реалізації ним усіх видів продукції, які потрапляють у його виробничу програму, грн; n – кількість видів продукції, які виробляє або може виробляти підприємство, одиниць; U_i – відпускна ціна одиниці i -го виду продукції, який виробляє або може виробляти підприємство, без непрямих податків, грн; $c_{\min i}$ – мінімально можлива величина прямих витрат підприємства на виготовлення одиниці i -го виду продукції, грн; O_i – шуканий натуральний обсяг виробництва i -го виду продукції, фізичних одиниць; t_i – мінімально можливе питома

значення лімітуючого показника-фактора за i -м видом продукції у відповідних одиницях виміру; $T_{\text{лmax}}$ – максимально можливе сукупне (за всіма видами продукції, що потрапляють у виробничу програму підприємства) значення лімітуючого показника-фактора у відповідних одиницях виготовлення; H_i – максимальна величина попиту на i -й вид продукції в натуральних одиницях виміру.

Якщо б у наведеній вище моделі параметри t_i не нормувалися, а оптимізувалися, то ці показники становили би змінну величину, так само як і показник прямих питомих витрат у цільовій функції (який тоді теж підлягав би оптимізації). За цих умов цільова функція (1) трансформуватиметься в таку:

$$Z' = \sum_{i=1}^n (C_i - c'_{\min i} - c'_{\text{opt} i}) \cdot O_i \rightarrow \max, \quad (4)$$

де Z' – цільова функція, що характеризує сукупну величину маржинального доходу підприємства від виготовлення ним усіх видів продукції, які потрапляють у його виробничу програму, у випадку, коли питомі значення лімітуючого чинника підлягають оптимізації, грн; $c'_{\min i}$ – мінімально можлива величина прямих витрат підприємства на виготовлення одиниці i -го виду продукції, окрім витрат, що підлягають оптимізації, грн; $c'_{\text{opt} i}$ – оптимальна величина тієї частини прямих витрат підприємства на виготовлення одиниці i -го виду продукції, що підлягають оптимізації і являють собою функцію від t_i , грн.

У разі, якщо частина питомих прямих витрат на виготовлення певного виду продукції являє собою функцію від питомого значення лімітуючого показника, для знаходження оптимальних натуральних обсягів виготовлення кожного виду продукції підприємства потрібно, насамперед, мати відомості про функцію, яка описує залежність між питомими витратами лімітуючого фактора та величиною витрат підприємства на виготовлення одиниці даного виду продукції, що залежать від питомих витрат лімітуючого фактора. Побудова такої функції потребує використання методів кореляційно-регресійного аналізу, що, своєю чергою, вимагає попереднього вибору певної специфікації (загального вигляду) даної функції. Зокрема, одним з можливих варіантів такої специфікації є такий:

$$c'_{\text{onmi}}(t_i) = A_i \cdot t_i^{-\alpha_i}, \quad (5)$$

де c'_{onmi} – функція, яка описує залежність між питомими витратами лімітуючого фактора та величиною витрат підприємства на виготовлення одиниці i -го виду продукції, що залежать від питомих витрат лімітуючого фактора t_i , грн; A_i , α_i – параметри функції, числові значення яких отримуються за допомогою застосування статистичних методів.

При цьому для більшості лімітуючих чинників повинен існувати мінімально можливий розмір їх питомих витрат, що зумовлений застосовуваною технологією виготовлення продукції, тобто функцію (5) слід доповнити такою умовою:

$$t_i \geq t_{\min i}, \quad (6)$$

де $t_{\min i}$ – мінімально можлива величина лімітуючого фактора, потрібна для виготовлення одиниці i -го виду продукції підприємства.

З афіксуємо загальну величину лімітуючого фактора, який передбачено використати для виготовлення усього натурального обсягу виробництва i -го виду продукції підприємства. Тоді величина маржинального доходу підприємства від виготовлення ним певного натурального обсягу даного виду продукції як функція від t_i буде визначатися за такою формулою:

$$Z'_i = (C_i - c'_{\min i} - A_i \times t_i^{-\alpha_i}) \cdot O_i, \quad (7)$$

або

$$Z'_i = (C_i - c'_{\min i} - A_i \cdot t_i^{-\alpha_i}) \cdot \frac{T_i}{t_i}, \quad (8)$$

де Z'_i – величина маржинального доходу підприємства від виготовлення ним певного натурального обсягу i -го виду продукції як функція від t_i , грн; T_i – загальна величина лімітуючого фактора, який передбачено використати для виготовлення усього натурального обсягу виробництва i -го виду продукції підприємства.

Для визначення максимальної величини маржинального доходу підприємства від виготовлення ним певного натурального обсягу i -го виду продукції знаходимо похідну функції Z'_i за t_i та прирівнюємо її до нуля:

$$-\frac{(C_i - c'_{\min i}) \cdot T_i}{t_i^2} + \frac{(1 + \alpha_i) \cdot A_i \cdot T_i}{t_i^{\alpha_i + 2}} = 0. \quad (9)$$

З рівняння (9) остаточно отримуємо:

$$t'_{\text{opt} i} = \sqrt[\alpha_i]{\frac{C_i - c'_{\min i}}{(1 + \alpha_i) \cdot A_i}}, \quad (10)$$

де $t'_{\text{opt} i}$ – попередня величина оптимального значення питомих витрат лімітуючого фактора для виготовлення одиниці i -го виду продукції підприємства.

Тоді, враховуючи обмеження (6), остаточна величина оптимального значення питомих витрат лімітуючого фактора для виготовлення одиниці i -го виду продукції може бути визначена таким чином:

$$t_{\text{opt} i} = \begin{cases} t'_{\text{opt} i}, & \text{якщо } t'_{\text{opt} i} \geq t_{\min i} \\ t_{\min i}, & \text{якщо } t'_{\text{opt} i} < t_{\min i} \end{cases}, \quad (11)$$

де $t'_{\text{opt} i}$ – оптимальне значення питомих витрат лімітуючого фактора для виготовлення одиниці i -го виду продукції підприємства.

Аналізування виразів (10) та (11) показує, що оптимальне значення питомих витрат лімітуючого фактора для виготовлення одиниці певного виду продукції підприємства не залежить від загальної величини лімітуючого фактора, який передбачено використати для виготовлення усього натурального обсягу виробництва даного виду продукції. Цей висновок має важливе значення для побудови алгоритму знаходження оптимальних натуральних обсягів виробництва та реалізації кожного виду продукції підприємства, за якого максимізується цільова функція (4) з урахуванням обмежень на загальну величину лімітуючого фактору та попиту на кожен вид продукції, що виготовляє або може виготовляти підпри-

емство. При цьому послідовність вирішення даного завдання повинна включати такі основні етапи:

1. Збір масиву вихідної інформації, що включає відомості про: кількість видів продукції, які виробляє або може виробляти підприємство; відпускну ціну одиниці кожного виду продукції, який виробляє або може виробляти підприємство, без непрямих податків; максимально можливе сукупне (за всіма видами продукції, що потрапляють у виробничу програму підприємства) значення лімітуючого показника-фактора; максимальну величину попиту на кожний вид продукції підприємства; мінімально можливу величину прямих витрат підприємства на виготовлення одиниці кожного виду продукції, окрім витрат, що підлягають оптимізації.

2. Специфікація та параметризація функції, яка описує залежність між питомими витратами лімітуючого фактора та величиною витрат підприємства на виготовлення одиниці кожного виду продукції, що залежать від питомих витрат лімітуючого фактора. У подальшому будемо розглядати випадок, за якого дана функція має вигляд виразу (5).

3. Використовуючи вирази (10) та (11), знаходження для кожного виду продукції підприємства оптимального значення питомих витрат лімітуючого фактора.

4. Визначення для кожного виду продукції оптимальної величини витрат підприємства на виготовлення її одиниці, яка залежить від питомих витрат лімітуючого фактора. З цією метою здійснюється підстановка оптимального значення питомих витрат лімітуючого фактора для кожного виду продукції в аналітичний вираз функції, яка описує залежність між питомими витратами лімітуючого фактора та величиною витрат підприємства на виготовлення одиниці кожного виду продукції, що залежать від питомих витрат лімітуючого фактора.

5. Для кожного виду продукції підприємства обчислюється співвідношення між питомим маржинальним доходом, що відповідає оптимальній величині питомих витрат лімітуючого фактора, та питомою величиною цього фактора:

$$l_i = \frac{Ц_i - c'_{\min i} - c'_{\text{opt}i}}{t_{\text{opt}i}}, \quad (12)$$

де l_i – величина співвідношення між питомим маржинальним доходом, що відповідає оптимальній величині питомих витрат лімітуючого фактора, і питомою величиною цього фактора для i -го виду продукції підприємства, грн на одиницю лімітуючого фактора.

6. Ранжування видів продукції підприємства у порядку спадання показника (12).

7. Включення у виробничу програму підприємства видів продукції у порядку спадання показника (12) (з урахуванням обмежень на величину попиту). При цьому таке включення повинно відбуватися доти, доки не вичерпається загальна величина лімітуючого фактора. Таким чином визначаються оптимальні натуральні обсяги виготовлення та реалізації підприємством усіх видів його продукції.

Підставивши розраховані згідно з наведеною вище послідовністю оптимальні значення натуральних обсягів виготовлення та реалізації машинобудівним підприєм-

ством кожного виду його продукції у цільову функцію (4) та віднявши від отриманого результату окремо обчислену мінімально можливу загальну величину непрямих витрат, можна визначити максимально можливу величину операційного прибутку підприємства, тим самим оцінивши рівень його виробничо-збутового потенціалу.

ВИСНОВКИ

Інтегральним показником оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівного підприємства повинен служити максимально можливий розмір його прибутку від операційної діяльності.

З метою формалізації взаємозв'язків між чинниками формування поточного рівня виробничого-збутового потенціалу підприємства доцільно використати трьохрівневу модель, згідно з якою усі чинники, що визначають цей рівень, поділяють на: первинні, вторинні (вимірювання яких базується на інформації про первинні чинники) та узагальнюючі, кількісне оцінювання яких базується на обробленні інформації про первинні та вторинні чинники із застосуванням відповідних методів такої обробки, зокрема, оптимізаційних методів.

Процедура оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівного підприємства повинна зводитись до вирішення завдання знаходження максимально можливої величини його операційного прибутку шляхом визначення оптимальних натуральних обсягів виготовлення та реалізації кожного виду продукції та встановлення найкращих значень тих первинних і вторинних показників оцінювання виробничо-збутових можливостей підприємства, які піддаються зміні завдяки ухваленню та реалізації відповідних управлінських рішень.

Подальше дослідження питання оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівного підприємства повинно передбачати розгляд випадку, коли дане підприємство має можливість впливати на ціни на свою продукцію завдяки зміні натуральних обсягів її виготовлення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Арєф'єва О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Арєф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 71 – 76.
2. Богун В. Л. Формування та оцінка виробничого потенціалу підприємства / В. Л. Богун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 12. – С. 56 – 59.
3. Васильківський Д. М. Формування стратегічних рішень щодо управління процесом підвищення економічного потенціалу підприємства / Д. М. Васильківський // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 162 – 174.
4. Довгань Л. Є. Інноваційні підходи до формування науково-технологічного потенціалу високотехнологічних підприємств / Л. Є. Довгань, Н. О. Сімченко // Проблеми науки. – 2004. – № 10. – С. 32 – 38.
5. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48 – 56.
6. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

7. Кузьмін О. Є. Діагностика потенціалу підприємства / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155 – 166.

8. Плешка А. Р. Фактори, що впливають на розвиток виробничого потенціалу / А. Р. Плешка // Наук. пр. нац. ун-ту харч. технологій. – 2011. – № 37/38. – С. 279 – 283.

9. Кубрак Н. Р. Потенціал еластичності у формуванні конкурентоспроможності промислових підприємств : монографія / Н. Р. Кубрак, Є. В. Крикавський, Н. С. Косар. – Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2013. – 204 с.

10. Хворостов В. А. Исследование методов оценки потенциала предприятия / В. А. Хворостов // Сборник научных трудов НГТУ. – Новосибирск : Изд-во НГТУ. – 2005. – № 3. – С. 107 – 113.

11. Шаланов Н. В. Моделирование основных аспектов предпринимательской деятельности / Н. В. Шаланов. – Новосибирск : СибУПК, 2002. – 78 с.

12. Шипуліна Ю. С. Оцінка достатності виробничо-збутового потенціалу суб'єктів господарювання для інноваційного розвитку / Ю. С. Шипуліна // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2004. – № 9 (68). – С. 157 – 165.

REFERENCES

Aref'ieva, O. V., and Kharchuk, T. V. "Ekonomiczni zasady formuvannia potentsialu pidpriemstva" [Economic principles forming potential of the company]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7 (2008): 71-76.

Bohun, V. L. "Formuvannia ta otsinka vyrobnychoho potentsialu pidpriemstva" [Formulation and evaluation of the production potential of the company]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 12 (2007): 56-59.

Dovhan, L. Ye., and Simchenko, N. O. "Innovatsiini pidkhody do formuvannia naukovo-tekhnologichnoho potentsialu vysokotekhnologichnykh pidpriemstv" [Innovative approaches to the formation of scientific and technological potential of high-tech enterprises]. *Problemy nauky*, no. 10 (2004): 32-38.

Ishchuk, S. "Kontseptualni zasady formuvannia ta rozvytku vyrobnychoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv" [Conceptual bases of formation and development of industrial potential of industrial enterprises]. *Rehionalna ekonomika*, no. 3 (2005): 48-56.

Krasnokutska, N. S. *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [The potential of the company: development and evaluation]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2005.

Kuzmin, O. Ie., and Melnyk, O. H. "Diahnostyka potentsialu pidpriemstva" [Diagnostic potential of the company]. *Marketynh ta menedzhment innovatsii*, no. 1 (2011): 155-166.

Kubrak, N. R., Krykavskiy, Ye. V., and Kosar, N. S. *Potentsial elastychnosti u formuvanni konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpriemstv* [The potential flexibility in shaping the competitiveness of enterprises]. Lviv: Vydavnytstvo "Lvivskoi politekhniki", 2013.

Khvorostov, V. A. "Issledovanie metodov otsenki potentsiala predpriatiia" [Investigation of methods to assess the enterprise]. *Sbornik nauchnykh trudov NGTU*, no. 3 (2005): 107-113.

Pleshka, A. R. "Faktory, shcho vplyvaiut na rozvytok vyrobnychoho potentsialu" [Factors affecting the development of productive capacity]. *Naukovi pratsi natsionalnoho universytetu kharkovskoy tekhnolohii*, no. 37/38 (2011): 279-283.

Shalanov, N. V. *Modelirovanie osnovnykh aspektov predprinimatelskoy deiatelnosti* [Modeling of the main aspects of business]. Novosibirsk: SibUPK, 2002.

Shypulina, Yu. S. "Otsinka dostatnosti vyrobnycho-zbutovoho potentsialu sub'iektiv hospodariuvannia dlia innovatsiinoho rozvytku" [Assessment of the adequacy of supply-side capacity of undertakings for innovative development]. *Visnyk SumDU. Seriya "Ekonomika"*, no. 9 (68) (2004): 157-165.

Vasylykivskiy, D. M. "Formuvannia stratehichnykh rishen shchodo upravlinnia protsesom pidvyshchennia ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva" [Forming strategic decisions about managing the increasing economic potential of the company]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 4 (2012): 162-174.

АГЕНТНО-ОРІЄНТОВАНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ

© 2015 ПРИМОСТКА А. О.

УДК 519.866

Примостка А. О. Агентно-орієнтоване моделювання фондового ринку

У статті розглянуто основні положення концепції агентно-орієнтованого моделювання, надано трактування поняття «агент», проаналізовано агентно-орієнтовані моделі фінансових ринків. Основну увагу приділено агентно-орієнтованій моделі фондового ринку Люкса – Марчезі, яка за допомогою спеціально розробленого програмного модуля використана для побудови штучного ринку, що дозволяє імітувати роботу фондового ринку та прогнозувати його цінову динаміку. За результатами комп'ютерної симуляції отримано прогноз динаміки зміни ринкової ціни та дохідності акцій, розподіл трейдерів на чартистів і фундаменталістів, індекс настроїв, який характеризує співвідношення між песимістичними та оптимістичними чартистами. Запропонований підхід може бути використаний для прогнозування динаміки вітчизняного фондового ринку або його окремих складових за умов високої волатильності цін та різкої зміни настроїв трейдерів.

Ключові слова: агенти, агентно-орієнтоване моделювання, модель штучного ринку, чартисти, фундаменталісти, ринкова ціна акцій.

Рис.: 6. **Формул:** 15. **Бібл.:** 11.

Примостка Андрій Олександрович – аспірант, кафедра інформаційних систем в економіці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: aprimostka@irpin.com

УДК 519.866

UDC 519.866

Примостка А. А. Агентно-ориентированное моделирование фондового рынка

В статье рассмотрены основные положения концепции агентно-ориентированного моделирования, приведена трактовка понятия «агент», проанализированы агентно-ориентированные модели финансовых рынков. Основное внимание было уделено агентно-ориентированной модели фондового рынка Люкса – Марчези, которая была взята за основу при разработке программного модуля расчета искусственного рынка, позволяющего имитировать работу фондового рынка и прогнозировать его ценовую динамику. В результате компьютерной симуляции был получен прогноз динамики изменения цены и доходности акций, распределение трейдеров на чартистов и фундаменталистов, индекс настроений, который характеризует соотношение между пессимистическими и оптимистическими чартистами. Предложенный подход может быть использован для прогнозирования динамики отечественного фондового рынка или его отдельных составляющих при условиях высокой волатильности цен и резкого изменения настроений трейдеров.

Ключевые слова: агенты, агентно-ориентированное моделирование, модель искусственного рынка, чартисты, фундаменталисты, рыночная цена акций.

Рис.: 6. **Формул:** 15. **Библ.:** 11.

Примостка Андрей Александрович – аспирант, кафедра информационных систем в экономике, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: aprimostka@irpin.com

Primostka A. O. Agent-Oriented Modeling of Stock Market

In article the main points of the conception of agent-oriented modeling are considered, an interpretation of the term «agent» is presented, agent-oriented models of financial markets are analyzed. The main attention is paid to the agent-oriented model of stock market by Lux and Marchesi, which was used as a basis for development of a programming unit for calculation of artificial market to simulate stock market's activity and predict its price dynamics. As result of computer simulation, a forecast of dynamics of prices change and profitability of shares, distribution of traders on the chartists and fundamentalists, economic sentiment index that characterizes the relationship between pessimistic and optimistic chartists, have been obtained. The proposed approach can be used to predict dynamics of the domestic stock market or its individual components under the conditions of high volatility of prices and sudden change of traders' sentiments.

Key words: agents, agent-oriented modeling, artificial market model, chartists, fundamentalists, market price of the shares.

Pic.: 6. **Formulae:** 15. **Bibl.:** 11.

Primostka Andrii O. – Postgraduate Student, Department of Information Systems in the Economy, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: aprimostka@irpin.com

З розвитком та ускладненням суспільних відносин виникає необхідність спрощення представлення складних систем та урахування в них можливих дій користувача. Ефективним способом вирішення цієї проблеми став агентно-орієнтований підхід до моделювання складних систем. Концепція агентно-орієнтованого моделювання є одним із напрямів розвитку парадигми об'єктно-орієнтованого програмування, що передбачає послідовний перехід від команд до функцій, від функцій до об'єктів, від об'єктів до агентів.

Ключова ідея концепції агентно-орієнтованого моделювання (АОМ) полягає в припущенні, що прості правила поведінки окремих агентів генерують складну поведінку системи в цілому. Імітуючи одночасні операції та взаємодію багатьох агентів, агентно-орієнтована модель дозволяє відтворити та передбачити появу складних явищ. Зараз АОМ використовується в багатьох

наукових галузях, таких як біологія, екологія, фізика, соціологія. Цілком закономірно, що розвиток агентно-орієнтованого моделювання та комп'ютерної техніки не міг не поширитися на економічну сферу. Як наслідок, в економічних науках сформувався окремий напрям досліджень, який отримав назву «агентно-орієнтована обчислювальна економіка» – АОЕ (*Agent-based computational economics*). Цей напрям є альтернативою стандартним підходам до моделювання, які базуються на припущенні про існування ринкової рівноваги (яка є швидше винятком), проте стають неадекватними, коли її не досягнуто. На противагу цьому, АОМ сконцентроване на вивченні міжособистісної та соціальної взаємодії агентів у динамічній перспективі. Переваги агентно-орієнтованого моделювання зумовили його поширення в дослідженнях економічних процесів та явищ, що й обумовлює актуальність запропонованої статті.

Дослідженню концепції агентно-орієнтованого моделювання економічних процесів у цілому, і фондового ринку зокрема, присвячено праці багатьох науковців, наприклад, таких як: Г. Марковіц, Т. Кім, Дж. Холланд, Дж. Х. Міллер, М. Леві, Г. Леві, С. Соломон, Е. Зіцанг, Т. Люкс, М. Марчезі, С. Чен, М. Грубер, А. Бахтзін, В. Вітлінський, А. Матвійчук, В. Гужва та ін. [1 – 11]. Разом з тим, вивчення та узагальнення наукових розробок засвідчує, що парадигма агентно-орієнтованого моделювання знаходиться на етапі становлення, а тому потребує постійних наукових пошуків.

Метою статті є вдосконалення підходів до агентно-орієнтованого моделювання цінової динаміки фондового ринку шляхом побудови штучного ринку за допомогою імітаційних методів та спеціально розроблених програмних продуктів.

Фінансові ринки належать до класу складних систем, для моделювання яких необхідно використовувати адекватний інструментарій досліджень. З удосконаленням програмного забезпечення та зростанням потужності обчислювальної техніки отримали розвиток комп'ютерні симуляції ринків з індивідуальними адаптивними агентами. Хоча історію появи терміна «агент» досить складно відстежити, вважається, що вперше його використали Джон Холланд і Джон Х. Міллер у роботі «Штучні адаптивні агенти в економічній теорії» у 1991 р. [2]. У контексті АОМ під агентами розуміють сутності, які працюють, взаємодіють, розвиваються, навчаються, створюють цінності та обмінюються ними. У більш складних моделях штучного ринку під агентами розуміють, окрім моделі поведінки агента на ринку, також і модель навчання. Узагальнення існуючих підходів дозволяє стверджувати, що під агентом слід розуміти не тільки модель або набір моделей будь-якої складності, але й підсистему, що може розглядатися як мікромодель більш глобальної системи. Наприклад, у процесі глобалізації національні ринки можуть виступати агентами транснаціонального ринку, але водночас і агентно-орієнтованими системами для національних трейдерів. Агенти мають властивості автономності, інтерактивності, гетерогенності, здатності до розвитку та навчання. Поведінка агентів та їх взаємодія залежить від їхнього минулого досвіду і у багатьох агентно-орієнтованих моделях агенти змінюють свою поведінку, опираючись на минулий досвід. Такий принцип поведінки агентів створює залежність від пройденого шляху, тобто властивість, яка характеризує гетерогенність агентів.

Метою АОМ є виявлення та пояснення агрегованих закономірностей (узагальнених властивостей) економічної системи, які виникають з повторюваної взаємодії між автономними гетерогенними агентами. В основу концепції агентно-орієнтованого моделювання покладено принципи децентралізованого прийняття рішень багатьма автономними агентами та зростання внаслідок цього непередбачуваності поведінки системи на макрорівні, яка формується під впливом дій на мікрорівні. Але вирішення цих досить складних питань втілюється у відносно простій моделі окремого агента,

сукупність яких у процесі взаємодії формують цільову модель фінансового ринку.

Однією з перших агентно-орієнтованих моделей фінансових ринків, яка стала класичною, була модель Кіма – Марковіца (*Kim and Markowitz*), розроблена у 1989 р. [3]. Модель була створена для пояснення кризи на фондових біржах США 1987 р., коли фондові індекси знизилися більше, ніж на 20%. Автори моделі за допомогою методу Монте-Карло досліджували зв'язок між часткою агентів, що використовували стратегії хеджування портфеля цінних паперів, та волатильністю ринку. За характером модель Кіма – Марковіца є вузькоспеціалізованою, тому в подальшому були розроблені агентно-орієнтовані моделі, в яких відтворювалася більш загальна поведінка трейдерів. Першою з таких моделей була модель Леві – Леві – Соломона (*Levy, Levy and Solomon*, 1994 р.), яка зазнала численних модифікацій: це моделі 1995, 1997, 2000 рр.; модель Соломона – Леві – Хуана (*Huang and Solomon*, 2000 р.) [4, 5, 6]. Однак подальші дослідження показали, що ці перші мікроекономічні агентно-орієнтовані моделі штучних ринків не відповідали реальним емпіричним спостереженням динаміки фондових ринків.

Моделлю, в якій втілено намагання економістів ввести гетерогенну природу до стохастичних моделей фінансових ринків, стала агентно-орієнтована модель, розроблена Люксом і Марчезі (*Lux – Marchesi*, 1999 р., 2000 р.) [7, 8]. Модель надавала потенційну можливість пояснення типових змін волатильності фондових ринків та прогнозування їх цінової динаміки. До класу альтернативних моделей, що використовують новітні технології комп'ютерного навчання, такі як моделі адаптації людини, належить агентно-орієнтована модель штучного ринку, створена в Інституті Санта-Фе [9]. На відміну від попередніх АОМ, у моделі Санта-Фе інтерактивні агенти, окрім природного впливу один на одного, ще й намагаються вивчити правила ринку. Загалом прогнози моделі є адекватними, але обмеження на гомогенність агентів ускладнила порівняння результатів моделювання з реальним ринком. Однак і ця модель мала низку недоліків, які після публікації її першої версії тривалий час виправлялися як авторами моделі, так й іншими науковцями. Ще одним прикладом агентно-орієнтованої моделі штучного ринку є модель Чена та Єна (*Chen and Yeh*, 2001 р., 2002 р.), які використали техніку генетичного програмування та показали відповідність між отриманими даними та емпіричними спостереженнями [10, 11]. За результатами вивчення переваг і недоліків агентно-орієнтованих моделей фондових ринків для побудови штучного ринку обрано модель Люкса – Марчезі як таку, що найбільше відповідає стану вітчизняного фондового ринку, оскільки в умовах його нерозвиненості застосування більш складних моделей неефективне. Для побудови та тренування штучного ринку автором статті розроблено програмний модуль, який дозволяє імітувати поведінку агентів та наочно продемонструвати цінову динаміку ринку.

Логічна структура моделі штучного фондового ринку базується на певних припущеннях, а саме: на ринку діє дві групи агентів-трейдерів – фундаменталісти і чартисти,

які можуть змінювати свою стратегію і переходити з групи в групу. Крім того, серед чартистів виокремлюються підгрупи оптимістичних і песимістичних учасників. Така складна динаміка призводить до хаотичності середніх значень ринкової ціни. Рішення щодо купівлі чи продажу акцій приймаються агентами за результатами порівняння їх ринкової ціни та фундаментальної (внутрішньої) вартості (щодо якої кожен агент має власну оцінку). За наявності незбалансованого попиту та пропозиції акцій виникає зворотній зв'язок між динамікою груп агентів та коригуванням ціни акцій.

Для формалізації моделі введено такі позначення: N – кількість агентів, що працюють на штучному ринку; n_c – кількість агентів-чартистів; n_f – кількість агентів-фундаменталістів; n_+ – кількість оптимістичних агентів-чартистів; n_- – кількість песимістичних агентів-чартистів; ($n_+ + n_- = n_c$), p – поточна ринкова ціна акцій; p_f – фундаментальна вартість акцій. При цьому виконуються співвідношення:

$$n_c + n_f = N. \quad (1)$$

Модель описується залежностями [7, 8]. Ймовірність зміни стратегії агентів-чартистів з оптимістичної на песимістичну і навпаки за малий проміжок часу Δt позначимо відповідно як $\pi_{+-} - \Delta t$ і $\pi_{-+} \Delta t$. Тоді:

$$\pi_{+-} = v_1 \frac{n_c}{N} \exp(U_1), \quad (2)$$

$$\pi_{-+} = v_1 \frac{n_c}{N} \exp(-U_1). \quad (3)$$

Стратегія чартистів формується під впливом двох чинників: 1) поведінка більшості трейдерів – учасників ринку $x = (n_+ - n_-)/n_c$; 2) поточний тренд (напрямок руху) ціни акцій (dp/dt) ($1/p$). Параметри v_1 , α_1 та α_2 є, відповідно, коефіцієнтами частоти перегляду стратегії агентом, важливості впливу поглядів інших агентів на вибір стратегії окремого агента та впливу динаміки цін на його поведінку. Тоді дохідність описується залежністю:

$$U_1 = \alpha_1 x + \frac{\alpha_2}{v_1} \frac{dp}{dt} \frac{1}{p}. \quad (4)$$

Оскільки чартисти можуть взаємодіяти з фундаменталістами, то ймовірності переходу з однієї групи в іншу множаться на поточну частку чартистів у загальній кількості трейдерів. Аналогічно формалізується зміна стратегії трейдера з чартиста на фундаменталіста і навпаки. Відтак, формально існує чотири варіанти зміни стратегії агентів, ймовірність настання яких описується залежностями:

$$\pi_{+f} = v_2 \frac{n_+}{N} \exp(U_{2,1}), \quad (5)$$

$$\pi_{f+} = v_2 \frac{n_f}{N} \exp(-U_{2,1}), \quad (6)$$

$$\pi_{-f} = v_2 \frac{n_-}{N} \exp(U_{2,2}), \quad (7)$$

$$\pi_{f-} = v_2 \frac{n_f}{N} \exp(-U_{2,2}). \quad (8)$$

Величини $U_{2,1}$ та $U_{2,2}$ для цих переходів залежать від різниці миттєвих доходів агентів-чартистів та агентів-фундаменталістів:

$$U_{2,1} = \alpha_3 \left\{ \frac{r + \frac{1}{v_2} \frac{dp}{dt}}{p} - R - s \left| \frac{p_f - p}{p} \right| \right\}, \quad (9)$$

$$U_{2,2} = \alpha_3 \left\{ R - \frac{r + \frac{1}{v_2} \frac{dp}{dt}}{p} - s \left| \frac{p_f - p}{p} \right| \right\}. \quad (10)$$

Перша складова рівняння (9) описує дохідність стратегії чартистів з груп n_+ та n_- , а друге – дохідність фундаменталістів, де v_2 – коефіцієнт частоти перегляду агентом своєї стратегії; α_3 – міра чутливості до похідної прибутків (різниці між ринковою ціною та фундаментальною вартістю); r – номінальні дивіденди за акцією; R – середній рівень дохідності в економіці; dp/dt – дохідність, яка залежить від зміни ціни акцій. Крім того, оскільки доходи чартисти отримують одразу, а фундаменталісти – тільки у майбутньому, в модель вводиться дисконтуючий параметр $s < 1$. Таким чином, загальний дохід обчислюється як різниця між відношенням загального доходу до ціни акції (дохід на одну акцію) та середньою величиною дохідності в економіці (R), яку отримують інвестори за вкладеннями в альтернативні напрями інвестування. З іншого боку, фундаменталісти розглядають відхилення між ціною та фундаментальною вартістю p_f як основне джерело можливостей для отримання доходу, який формується в момент повернення ціни до фундаментальної вартості акції. А отже, велика різниця між p та p_f спонукає агентів використовувати фундаментальну стратегію. До того ж, нехтування дивідендами у структурі доходів фундаменталістів виправдовується припущенням, що вони у довгостроковій перспективі вірно оцінили рівність реальних доходів та середню дохідність в економіці ($r/p_f = R$). Таким чином, єдиним джерелом доходів є арбітраж від різниці між ціною та фундаментальною вартістю акції ($p \neq p_f$).

Рівняння (10) представляє доходи песимістичних чартистів, які для запобігання втрат будуть виходити з ринку та продавати підозрілі акції. Їх обережна позиція представлена стратегією порівняння середнього рівня доходів в економіці R із сумою номінальних дивідендів та зміни ціни акцій, які вони продають. Це пояснює, чому перші дві складові у формулах для $U_{2,1}$ та $U_{2,2}$ змінені місцями. Зміни ринкових цін моделюються як ендегенна реакція ринку на незбалансованість попиту та пропонування на ринку. Якщо припустити, що оптимістичні чартисти створюють додатковий попит на ринку (купують), а песимістичні, навпаки, – додаткову пропозицію (продають), то зміна потреб чартистів обчислюється за формулою:

$$ED_c = (n_+ - n_-) t_c, \quad (11)$$

де t_c – середня величина транзакції.

Чутливість фундаменталістів до коливання між ринковою ціною та фундаментальною вартістю акцій описується формулою:

$$ED_f = n_f \gamma \frac{p_f - p}{p}, \quad (12)$$

де γ – параметр, який характеризує силу реакції.

Для узгодження із загальною структурою процес коригування цін також формалізується за допомогою Пуасоновських перехідних ймовірностей, а саме: перехідні ймовірності зміни ціни на невеликий процент $\Delta p = \pm 0.001p$ за час Δt визначаються функціями:

$$\pi_{\uparrow p} = \max[0, \beta(ED + \mu)], \quad (13)$$

$$\pi_{\downarrow p} = -\min[0, \beta(ED + \mu), 0], \quad (14)$$

де β – параметр для регулювання швидкості зміни ціни, $ED = ED_f + ED_c$ – загальне перевищення попиту над пропозицією. Тоді динаміка середнього значення ринкової ціни виражається диференціальним рівнянням залежності зміни ціни від перевищення попиту над пропозицією:

$$\frac{dt}{dp} = \beta \cdot ED = \beta(ED_f + ED_c). \quad (15)$$

Очевидно, що зміна ринкової ціни акції впливає на рішення агентів дотримуватись тієї чи іншої стратегії: зростання цін збільшує оптимістичні настрої та змушує песимістичних чартистів переглянути свої стратегії. Аналогічно різниця між ринковою ціною акції та її фундаментальною вартістю може зменшитися, що призведе до посилення фундаменталістських настроїв серед агентів. У цілому, результуюче підтвердження чи спростування поглядів агентів разом зі зміною доходності різних стратегій приведе до перерозподілу агентів між групами та змінить загальний попит і пропозицію на ринку за поточний період.

Також модель підтримує можливість екзогенного впливу на фундаментальну вартість. Для того, щоб ні один з емпіричних фактів не був наслідком впливу екзогенних чинників, вважається, що фундаментальна вартість p_f є Гаусівською нормальною змінною: $\varepsilon_t = \ln(p(f, t)) - \ln(p(f, t-1))$, де $\varepsilon_t \sim N(0, \sigma_\varepsilon)$.

Слід відмітити, що динаміка Пуасоновського типу асинхронної зміни стратегій агентів у симуляціях

може бути лише апроксимована. Зокрема потрібно обрати достатньо маленькі відрізки зміни часу для запобігання штучній синхронізації рішень агентів щодо зміни стратегії.

Для проведення комп'ютерної симуляції для побудови штучного ринку введено такі параметри – константи моделі: кількість агентів $N = 500$; мінімальна кількість агентів в кожній стратегії – 4 ($n_{\min} = 4$); фундаментальна вартість акції $p_f = 10$; номінальні дивіденди $r = 0,004$; середня величина доходу $R = 0,0004$. Граничні випадки (виродження груп агентів) примусово виключаються встановленням нижньої межі кількості агентів в групі.

Змінні параметри моделі: коефіцієнт частоти переоцінки поглядів оптимістів/песимістів $v_1 = 3$; $v_2 = 2$; коефіцієнтами частоти перегляду агентами стратегії чартист/фундаменталіст; швидкість реакції агента (параметр для регулювання швидкості зміни ціни) $\beta = 6$; середня величина транзакції чартиста $t_c = 10/N$; середній обсяг транзакції чартиста на одиницю різниці цін $(\gamma/p)t_f = 5/N$; міра важливості поглядів інших трейдерів-чартистів $\alpha_1 = 0,6$; міра динаміки цін $\alpha_2 = 0,2$; коефіцієнт чутливості до похідної доходів для переходу між чартистами та фундаменталістами $\alpha_3 = 0,5$; дисконтуючий параметр $s = 0,75$.

За результатами симуляції, проведеної на основі описаної моделі за допомогою спеціально розробленого програмного модуля, отримано прогноз динаміки зміни ринкової ціни (рис. 1) та графік логдохідності акції (рис. 2).

Зв'язок між динамікою відносних змін ціни та кількістю чартистів серед трейдерів наведено на рис. 3. Збільшення кількості чартистів веде до періодичних флуктуацій на ринку. Також можна побачити, що модель включає стабілізаційні параметри, що веде до зменшення кількості чартистів після деякого періоду нестабільності. Причина полягає в тому, що значні відхилення ринкової ціни від фундаментальної вартості акції ведуть до зростання потенційного доходу стратегії фундаменталістів, що спонукає деяку кількість агентів притримуватись її.

За результатами комп'ютерної симуляції отримано прогноз динаміки індексу настроїв чартистів як співвідношення між оптимістично та песимістично налаштованими агентами (рис. 4), прогнозні значення обсягів ринку (рис. 5) та загального достатку агентів (рис. 6).



Рис. 1. Динаміка зміни ринкової ціни акції

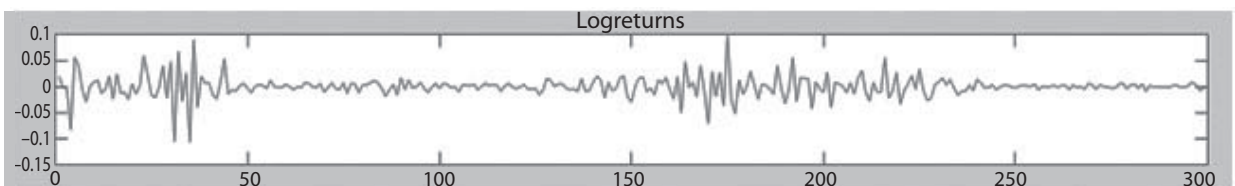


Рис. 2. Логдохідність акції

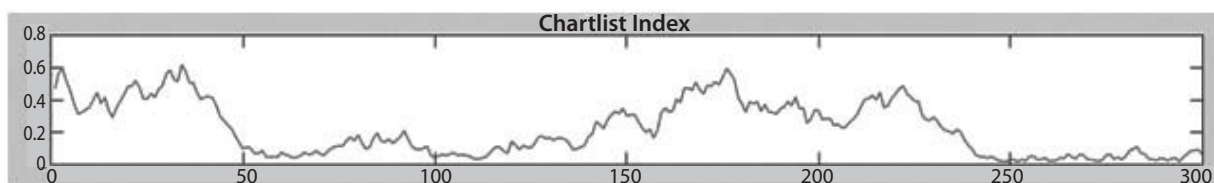


Рис. 3. Частка агентів-чартистів у загальній кількості трейдерів на ринку

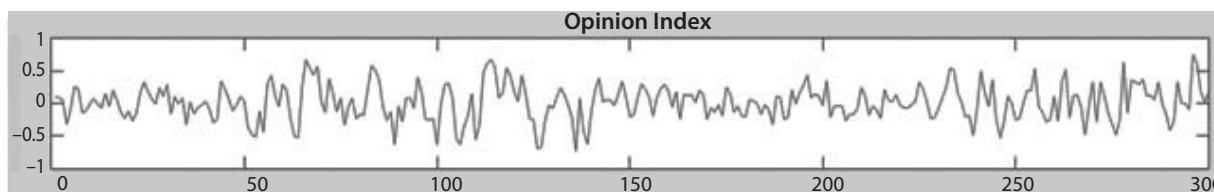


Рис. 4. Індекс настроїв (нормована різниця між оптимістичними та песимістичними чартистами)

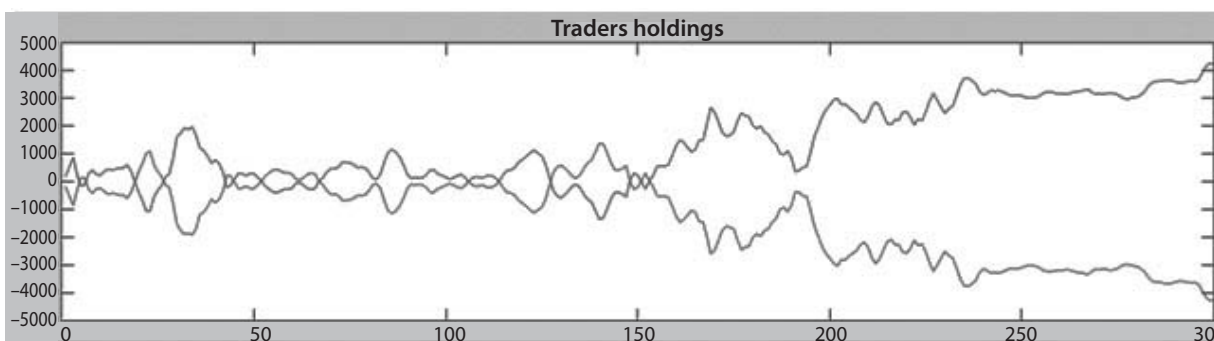


Рис. 5. Прогнозована динаміка обсягу ринку (кількість акцій у трейдерів)

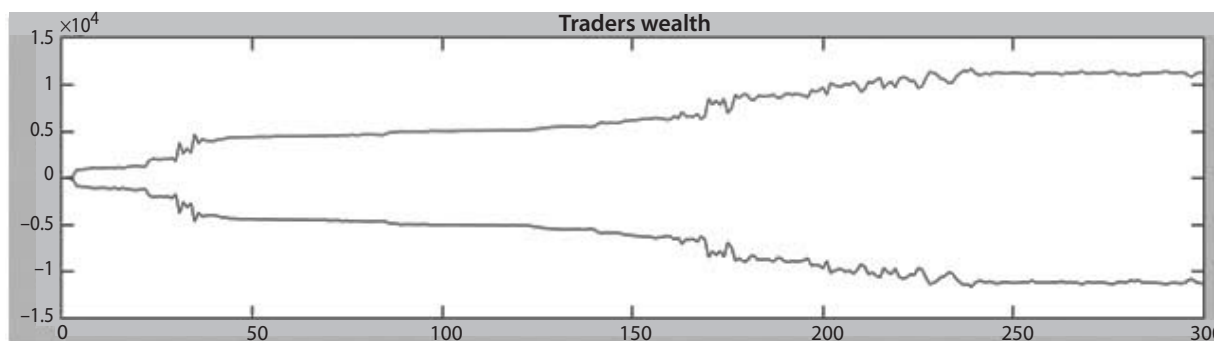


Рис. 6. Загальний обсяг активів усіх агентів

ВИСНОВКИ

Агентно-орієнтоване моделювання є інноваційним напрямом наукових досліджень і успішно застосовується в різних галузях науки, у т. ч. в економіці. Інструментарій АОМ дозволяє представити складні економічні системи через прості правила поведінки окремих агентів. У світовій науці розроблено низку агентно-орієнтованих моделей фінансових ринків різного рівня складності. Ці моделі використовуються для побудови штучних ринків за допомогою комп'ютерної симуляції. Реалізацію агентно-орієнтованої моделі фондового ринку здійснено за допомогою спеціально розробленого програмного модуля, що дозволило імітувати поведінку агентів та отримати прогноз основних індикаторів фондового ринку. Отримані результати показали, що моделювання фондового ринку методами агентно-орієнтованого підходу є ефективним і може бути використане для прогнозування динаміки українського фондового ринку або

його окремих складових за умов високої волатильності та різкої зміни настроїв трейдерів, що характерно для вітчизняних реалій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Samanidou E.** Agent-based models of financial markets / E. Samanidou, E. Zschischang, D. Stauffer and T. Lux // *Rep. Prog. Phys.* 70 409, 2007. – DOI:10.1088/0034-4885/70/3/R03
2. **Holland J. H.** Artificial Adaptive Agents in Economic Theory / J. H. Holland, J. H. Miller // *American Economic Review.* – 1991. – № 81 (2) – Pp. 365 – 371.
3. **Kim G. W.** Investment rules, margin and market volatility / G. W. Kim and Markowitz H. M. // *Journal of Portfolio Management.* – 1989. – № 16. – Pp. 45 – 52.
4. **Levy M.** A microscopic model of the stock market: cycles, booms, and crashes / M. Levy, H. Levy and S. Solomon // *Economics Letters.* – 1994. – № 45. – Pp. 103 – 111.
5. **Levy M.** Microscopic simulation of the stock market: the effect of microscopic diversity / M. Levy, H. Levy and S. Solomon // *Journal Physique.* – 1995. – 5. – Pp. 107 – 108.

6. Richmond P. Power Laws are disguised Boltzmann Laws / P. Richmond and S. Solomon // *International Journal of Modern Physics*. – 2001. – Vol. 12, No. 3. – Pp. 333 – 343.

7. Lux T. Scaling and criticality in a stochastic multi-agent model of a financial market / T. Lux and M. Marchesi // *Nature*. – 1999. – No. 397. – Pp. 498 – 500.

8. Lux T. Volatility clustering in financial markets: a micro-simulation of interacting agents / T. Lux and M. Marchesi // *International Journal of Theoretical and Applied Finance*. – 2000. – № 3. – Pp. 670 – 702.

9. Hoffmann A. O. I. Stock Price Dynamics in Artificial Multi-Agent Stock Markets / A. O. I. Hoffmann, S. A. Delre, J.H. von Eije and W. Jager // *Artificial Economics Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems*. – 2006. – Volume 564. – Pp. 191 – 201.

10. Chen S. H. Testing for non-linear structure in an artificial financial market / S. H. Chen, T. Lux and M. Marchesi // *Journal of Economic Behavior & Organization*. – 2001. – Vol. 46, issue 3. – Pp. 327 – 342.

11. Chen S. H. Varieties of agents in agent-based computational economics: A historical and an interdisciplinary perspective / S. H. Chen // *Journal of Economic Dynamics and Control*. – 2012. – Vol. 36, issue 1. – Pp. 1 – 25.

REFERENCES

Chen, S. H., Lux, T., and Marchesi, M. "Testing for non-linear structure in an artificial financial market". *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 46, no. 3 (2001): 327-342.

Chen, S. H. "Varieties of agents in agent-based computational economics: A historical and an interdisciplinary perspective". *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 36, no. 1 (2012): 1-25.

Hoffmann, A. O. et al. "Stock Price Dynamics in Artificial Multi-Agent Stock Markets". *Artificial Economics Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems*, vol. 564 (2006): 191-201.

Holland, J. H., and Miller, J. H. "Artificial Adaptive Agents in Economic Theory". *American Economic Review*, no. 81(2)-Pp (1991): 365-371.

Kim, G. W., and Markowitz, H. M. "Investment rules, margin and market volatility". *Journal of Portfolio Management*, no. 16 (1989): 45-52.

Lux, T., and Marchesi, M. "Scaling and criticality in a stochastic multi-agent model of a financial market". *Nature*, no. 397 (1999): 498-500.

Lux, T., and Marchesi, M. "Volatility clustering in financial markets: a micro-simulation of interacting agents". *International Journal of Theoretical and Applied Finance*, no. 3 (2000): 670-702.

Levy, M., Levy, N., and Solomon, S. "Microscopic simulation of the stock market: the effect of microscopic diversity". *Journal Physique*, no. 5 (1995): 107-108.

Levy, M., Levy, N., and Solomon, S. "A microscopic model of the stock market: cycles, booms, and crashes". *Economics Letters*, no. 45 (1994): 103-111.

Richmond, P., and Solomon, S. "Power Laws are disguised Boltzmann Laws". *International Journal of Modern Physics*, vol. 12, no. 3 (2001): 333-343.

Samanidou, E. et al. "Agent-based models of financial markets". *Reports on Progress in Physics*, no. 70409 (2007).

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ МОРАЛЬНОГО ЗНОСУ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО АУДИТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

© 2015 КОСЕНКО О. П.

УДК 330.341.1

Косенко О. П. Визначення рівня морального зносу при проведенні технологічного аудиту інтелектуальних технологій

Метою статті є розробка методичних рекомендацій щодо оцінки рівня морального зносу інтелектуально-інноваційних технологій (об'єктів інтелектуальної власності). Детальний аналіз існуючої методичної бази дозволив виявити основні недоліки методичної бази визначення рівня морального зносу нематеріальних об'єктів та розробити низку рекомендацій по їх усуненню. Запропоновано розглядати декілька сценаріїв динаміки зміни рівня морального зносу, зокрема, пропорційне, активне, пасивне та прогресивне використання інтелектуальної технології. Окремо виділено інтелектуальні технології, які слабо піддаються моральному зносу. Виходячи з наявного стану конкретної інтелектуальної технології, рекомендується при проведенні практичних розрахунків, зокрема, при вартісній оцінці нематеріальних активів, використовувати коефіцієнт пропорційності морального зносу. Розроблено двоваріантний механізм визначення цього коефіцієнта: метод експертних оцінок та аналітичний метод, в основу якого покладено критерій якості О. В. Глічова, який дозволяє використовувати широкий масив інформації про минулі, поточні та потенційні можливості інтелектуальних технологій. Запропоновано економіко-математичні моделі практичної реалізації аналітичного підходу до визначення коефіцієнта пропорційності морального зносу. Розроблені моделі рекомендуються для практичного використання при проведенні процедур технологічного аудиту об'єктів інтелектуальної власності на промислових підприємствах.

Ключові слова: моральний знос, інтелектуальні технології, технологічний аудит.

Рис.: 2. **Формул:** 10. **Бібл.:** 9.

Косенко Олександра Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та маркетингу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: a.kosenko@rambler.ru

УДК 330.341.1

Косенко А. П. Определение уровня морального износа при проведении технологического аудита интеллектуальных технологий

Целью статьи является разработка методических рекомендаций по оценке уровня морального износа интеллектуально-инновационных технологий (объектов интеллектуальной собственности). Детальный анализ существующей методической базы позволил выявить основные недостатки методической базы определения уровня морального износа нематериальных объектов и разработать ряд рекомендаций по их устранению. Предложено рассматривать несколько сценариев динамики изменения уровня морального износа, в частности, пропорциональное, активное, пассивное и прогрессивное использование интеллектуальной технологии. Отдельно выделены интеллектуальные технологии, которые слабо поддаются моральному износу. Исходя из существующего положения конкретной интеллектуальной технологии, рекомендуется при проведении практических расчетов, в частности, при стоимостной оценке нематериальных активов, использовать коэффициент пропорциональности морального износа. Разработан двухвариантный механизм определения этого коэффициента: метод экспертных оценок и аналитический метод, в основу которого положен критерий качества А. В. Гличева, который позволяет использовать широкий массив информации о прошлых, текущих и потенциальных возможностях интеллектуальных технологий. Предложены экономико-математические модели практической реализации аналитического подхода к определению коэффициента пропорциональности морального износа. Разработанные модели рекомендуются для практического использования при проведении процедур технологического аудита объектов интеллектуальной собственности на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: моральный износ, интеллектуальные технологии, технологический аудит.

Рис.: 2. **Формул:** 10. **Библ.:** 9.

Косенко Александра Петровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и маркетинга, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: a.kosenko@rambler.ru

UDC 330.341.1

Kosenko O. P. Determining the Level of Obsolescence in the Technological Audit of Intellectual Technologies

The article is aimed to develop methodical recommendations for estimating the level of obsolescence of intellectual-innovative technologies (intellectual property objects). A detailed analysis of the existing methodical framework has resulted in identification of the main shortcomings of the methodical base for determining the level of obsolescence of the intangible objects and developing a series of recommendations to address them. It has been proposed to take into consideration several scenarios of changes in the level of obsolescence, in particular, proportionate, active, passive and progressive use of intellectual technology. Separately allocated are the intellectual technologies that are poorly amenable to obsolescence. On the basis of actual situation as to specific intellectual technology, will be recommended, for practical calculations and in the valuation of intangible assets in particular, to use the factor of proportionality of obsolescence. A bivariate mechanism for determining this factor: the method of expert assessments and analytical method based on the criterion of quality by A.V. Glichev, which allows the use of a wide array of information on past, current and potential features of intellectual technologies, has been elaborated. Economic-mathematical models for practical implementation of the analytical approach to determining the proportionality factor of obsolescence are proposed. The developed models are recommended for practical use in carrying out technological audit procedures of intellectual property objects in industrial enterprises.

Key words: obsolescence, intelligent technologies, technological audit.

Pic.: 2. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 9.

Kosenko Oksandra P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and Marketing, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: a.kosenko@rambler.ru

Інтелектуально-інноваційні можливості промислових підприємств, які включають в себе сукупність матеріально-виробничих, інтелектуальних, науково-технічних ресурсів, необхідних для здійснення техно-

логічного розвитку, відносять до економіко-правової категорії. Технологічна політика промислового підприємства повинна будуватися на принципах визнання моделі інтелектуально-технологічного розвитку економіки

країни як пріоритетна, ефективного використання власного науково-технічного потенціалу, об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ).

Для ефективного економічного зростання промисловості необхідно створити ефективний механізм оцінювання комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності, прогресивних технологій, сучасного технологічного обладнання, який би забезпечив їх ефективну дистрибуцію та використання. Сучасна практика інтелектуально-інноваційної діяльності установ, організацій та підприємств свідчить про те, що дієвим інструментом в оцінці комерційного потенціалу інтелектуальних продуктів є механізм технологічного аудиту. Цей механізм передбачає об'єктивну оцінку різних параметрів технологічного продукту, зокрема, надзвичайно важливим при проведенні такої оцінки є визначення рівня морального зносу об'єкту оцінки, що і визначає важливість і актуальність проведення даного дослідження.

Дослідження, результати яких приведені в даній роботі, виконані на основі вивчення й аналізу робіт вітчизняних та іноземних авторів: В. Е. Балтіна [1], О. В. Глічова [2, 3], А. Н. Козирева [4], А. В. Косенко [5], В. Г. Митяшина [6], А. П. Пухальської [7], А. Е. Рождественського [8], О. В. Сахарової [9] та інших. Проте проведених досліджень в галузі визначення комерційного потенціалу інтелектуальних розробок в науково-технічній і виробничій сфері з використанням науково обґрунтованих положень по визначенню ступеню морального зносу нині ще недостатньо.

У наявних публікаціях практично відсутні матеріали, які розкривають теоретико-методичну та практичну сутність морального зносу. Проблеми морального зносу розглядаються зазвичай без необхідного взаємозв'язку, без комплексного підходу, який може істотно полегшити і оптимізувати їх рішення. Існуючі дослідження з визначення ступеню морального зносу не дозволяють провести глибокий аналіз цього показника по областях техніки з урахуванням ситуаційного рішення в менеджменті, при цьому не розглядаються прибуткові форми комерціалізації технологій, які багато в чому якраз і залежать від рівня морального зносу об'єкту оцінки. Ряд рекомендацій, викладених в сучасних дослідженнях, мають дискусійний характер. Наприклад, А. Е. Рождественський [8] вважає, що нематеріальні активи не схильні до зносу взагалі, тому визначення та врахування у відповідних розрахунках морального зносу немає сенсу. На нашу думку, з таким твердженням складно погодитися, оскільки моральний знос найбільшою мірою якраз і притаманний нематеріальним об'єктам, до яких у першу чергу і належать об'єкти інтелектуальної власності. У своїх рекомендаціях В. Е. Балтін та Ю. В. Павлова [1] пропонують поряд з моральним зносом розглядати інший різновид зносу, який вони називають «функціональним зносом» [1, с. 140], тобто зростаючу невідповідність функціональних можливостей даного ОІВ та аналогічних об'єктів. З цього приводу зазначимо, що, на наш погляд, функціональний знос є простим різновидом морального зносу, і встановлювати додатково ще

одну самостійну категорію зносу, на нашу думку, є недоречним.

Методологія визначення рівня морального зносу інтелектуальних продуктів може бути ефективно використана в ролі дієвого механізму активізації технологічної політики в науково-технічній і виробничій сфері, зокрема, при проведенні технологічного аудиту ОІВ. Для успішної комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок з використанням механізму технологічного аудиту потрібно науково забезпечити обґрунтування всіх його складових. Найбільш важливою з них, на наш погляд, є рівень морального зносу інтелектуальної технології, яка підлягає комерціалізації (трансферу), що зумовлює актуальність та важливість проведення наукових досліджень в цьому напрямку.

Методологічною основою виконаної роботи став комплексний і системний підходи до дослідження, що проводилося, загальнонаукові методи структурного і факторного аналізу, синтезу, класифікації і систематизації стосовно науково-практичних проблем технологічного аудиту інтелектуально-технологічної діяльності промислових підприємств у науково-технічній, виробничій та підприємницькій сфері.

Технологічний аудит результатів інтелектуальної діяльності промислових підприємств передбачає наявність надійного науково-методичного забезпечення кожного з елементів цього процесу [6, 9]. Зокрема, при визначенні рівня комерційного потенціалу інтелектуальних технологій надзвичайно важливими, на нашу думку, є методичні положення з оцінки рівня морального зносу ОІВ $K_{мор}^{ОІВ}$. Частіше всього при оцінці ОІВ з урахуванням їх зносу розглядається рівень морального зносу результатів творчої праці, оскільки фізичний знос для ОІВ у зв'язку з їх нематеріальним характером не має сенсу. Найбільш важливим фактором морального зносу ОІВ є поява більш ефективного та більш прогресивного аналогу. У зв'язку з тим, що інтелектуальні технології належать до науково-технічної сфери, в якій зміни під впливом науково-технічного прогресу проходять досить швидко, то з плином часу рівень морального зносу зростає. Ця ситуація і лягла в основу деяких наукових розробок, згідно з якими має місце лінійна залежність між розміром морального зносу і фактичним терміном служби інтелектуальної технології. Значення $K_{мор}^{ОІВ}$ в існуючих дослідженнях [1 – 3, 7, 8] рекомендується приймати виходячи з життєвого циклу з урахуванням фактичного і повного терміну служби інтелектуальної технології:

$$K_{мор}^{ОІВ} = T_{факт} / T_{повн}, \quad (1)$$

де $T_{факт}$ – фактичний термін споживання інтелектуальної технології на момент проведення оцінювання значення $C_{мін}^{ОІВ}$; $T_{повн}$ – повний (розрахунковий, нормативний) термін споживання інтелектуальної технології; t – рік, в якому проводилося здійснення витрат ($t = 1...T$).

На наш погляд, загальноприйнятий підхід визначення $K_{мор}^{OIB}$ при вартісній оцінці інтелектуально-інноваційних технологій потребує уточнення та коригування. На цей факт звертають увагу і низка дослідників вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності [4, 5, 6]. Така думка пояснюється тим положенням, що залежність (1) буде адекватно визначати рівень морального зносу технології тільки за умови пропорційного її старіння протягом $T_{новн}$ (суцільна лінія на рис. 1).

На практиці така пропорційність зустрічається досить рідко, частіше ми спостерігаємо нелінійний характер зміни ступеня морального зносу технологічного продукту. Можуть бути випадки, коли за перші 20 – 25 % повного терміну споживання технологія морально старіє на 70 – 80 % (активне використання потенціалу технології). А може бути і навпаки, коли за цей самий період часу вона зовсім морально не старіє, а прогресивний моральний знос відкладається на останні роки повного терміну служби (пасивне використання потенціалу технології). Виходячи з цього, вважаємо за необхідне при визначенні $K_{мор}^{OIB}$ проводити певне коригування залежності (1) з використанням коефіцієнта пропорційності морального зносу $\varphi_{мз}$:

$$K_{мор}^{OIB} = \varphi_{мз} (T_{факт} / T_{новн}). \quad (2)$$

Значення $\varphi_{мз}$, як це наглядно представлено на рис. 1, може бути і більше, і менше одиниці.

Слід зазначити, що концепція рис. 1 створена на основі припущення, що моральний знос технології по-

вністю себе вичерпує до кінця повного терміну споживання інтелектуальної технології $T_{новн}$. Залежності (1) та (2) свідчать про те, що з часом використання інтелектуальної технології її моральний знос збільшується і до кінця дії трансфертної угоди або охоронного документу наближається до одиниці, тобто комерційний потенціал технологічного продукту буде повністю вичерпано. Разом з тим, як вірно вказує Пухальська А. П. [7], більш прогресивний аналог може з'явитися на будь-якій стадії життєвого циклу інтелектуальної технології, зокрема і на початкових – стадії розробки, патентування, впровадження у виробництво. Також можлива і зворотна ситуація, коли в кінці терміну трансфертної угоди або дії охоронного документу інтелектуально-інноваційна технологія не втрачає своєї практичної та наукової цінності та корисності для свого споживача, тоді виникає потреба у продовженні терміну їх дії. Дані положення передбачають наявність більшої кількості можливих варіантів настання морального зносу інтелектуально-інноваційної технології, що і показано на рис. 2.

Визначення значення коефіцієнта $\varphi_{мз}$ ми рекомендуємо проводити з використанням методу експертних оцінок. На наш погляд, тільки цей метод може об'єктивно визначити минулі, поточні та майбутні можливості інтелектуальної технології, які аналітичним шляхом розрахувати досить складно. Якщо в розпорядженні дослідника немає відповідних експертів, а модель (1) йому здається непереконаливою, то для більш точного визначення коефіцієнта морального зносу OIB $\varphi_{мз}$ з використанням фактичної інформації про OIB пропонуємо

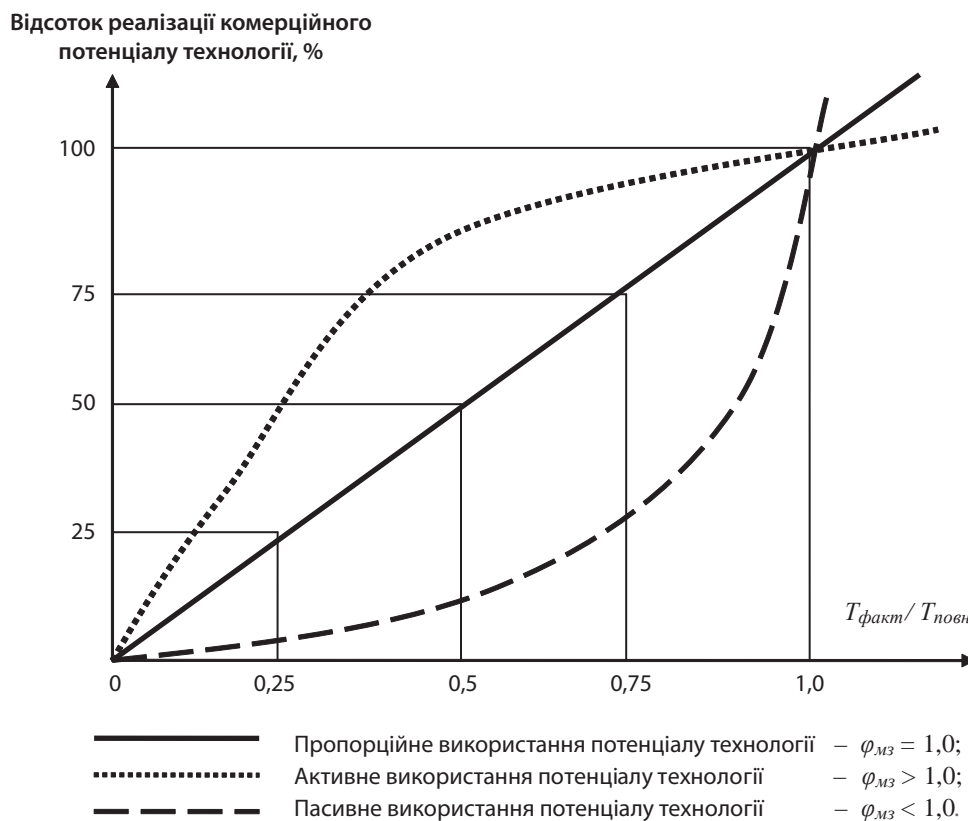


Рис. 1. Можливі варіанти настання морального зносу інтелектуальної технології

Відсоток реалізації комерційного потенціалу технології, %

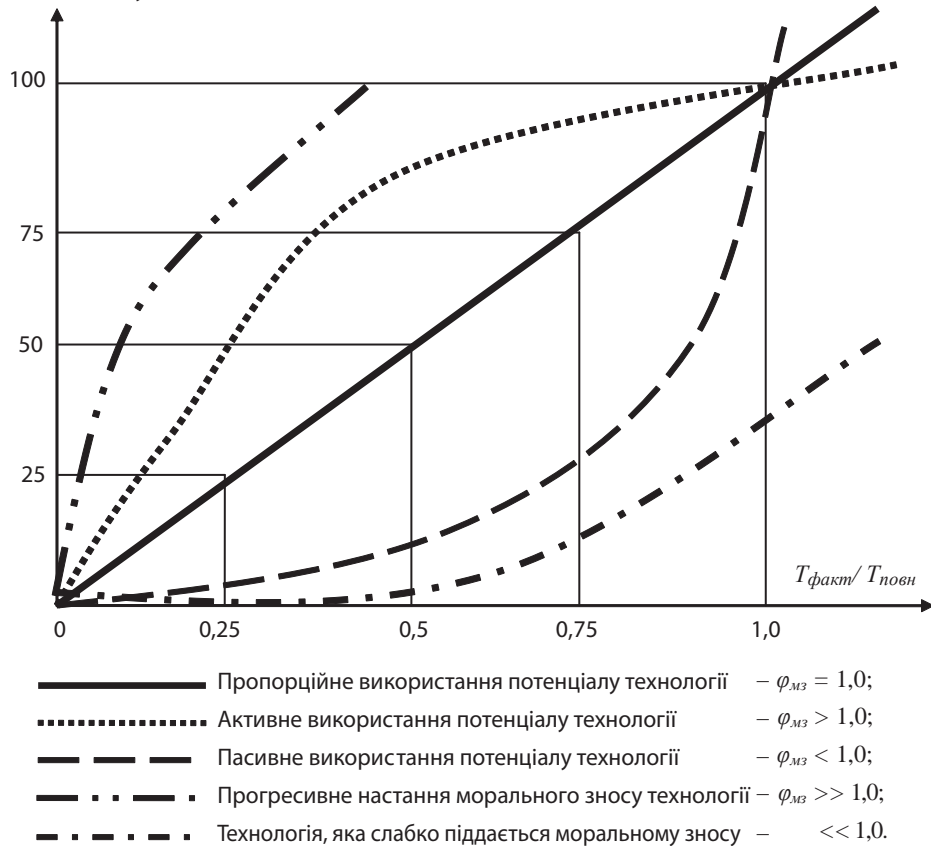


Рис. 2. Розширення можливих варіантів настання морального зносу інтелектуальної технології

скористатися критерієм якості О. В. Глічева [2, 3], що був певним чином удосконалений А. П. Пухальською [6], який дозволяє використовувати широкий масив інформації про минулі, поточні та потенціальні можливості інтелектуальних технологій. На наш погляд, рівень якості практично повною мірою корелює з рівнем морального зносу ОІВ, оскільки вони оцінюють один і той самий надзвичайно важливий показник технологічного продукту – рівень його використаних або потенційних можливостей:

$$K_{мор}^{ОІВ} = \frac{\left(\sum_{t=1}^{T_{повн}} \sum_{j=1}^{P_{спож}_t} \sum_{k=1}^{n_{ij}} E_{ijk} \right)}{\left\{ \sum_{t=1}^{T_{повн}} \left(\sum_{i=1}^{P_{розр}_t} B_{розр_{it}} + \sum_{i=n}^{P_{розр}_t} B_{непр_{it}} + \sum_{j=1}^{P_{спож}_t} B_{інов_{kj}} N_{інов_{kj}} \right) \alpha_t \right\}}$$

де E_{ijk} – цільова середньорічна ефективність (віддача) інтелектуальної технології в t -му році її експлуатації в j -го ліцензіата по k -му напрямку її споживання; n_{ij} – кількість напрямів споживання інтелектуальної технології в t -му році її експлуатації в j -го ліцензіата; $T_{повн}$ – повний (розрахунковий, нормативний) термін життя інтелектуальної технології, включаючи терміни її розробки та споживання (експлуатації); $P_{спож}_t$ – кількість споживачів (ліцензіатів, включаючи і розробника, тобто основного правовласника технології), які мають права на викорис-

тання інтелектуальної технології в t -му році; $P_{розр}_{it}$ – кількість самостійних наукових організацій, які брали участь в створенні (розробці) інтелектуальної технології в t -му році; $B_{розр_{it}}$ – прями витрати на розробку інтелектуальної технології, понесені i -м розробником в t -му році (включають витрати безпосередньо пов'язані зі створенням технології); $B_{непр_{it}}$ – непрямі витрати на розробку інтелектуальної технології, понесені i -м розробником в t -му році (включають витрати, безпосередньо не пов'язані зі створенням технології: на правову охорону, маркетинг, трансфер і т. п.); $B_{інов_{kj}}$ – собівартість k -тої інноваційної продукції, виготовленої на основі використання інтелектуальної технології j -м ліцензіатом (споживачем технології) в t -му році; $N_{інов_{kj}}$ – обсяг виробництва k -тої інноваційної продукції, виготовленої на основі використання інтелектуальної технології j -м ліцензіатом у t -му році; λ_t – коефіцієнт дисконтування.

Основна ідея моделі (3) полягає в тому, що її чисельник відтворює значення комерційного потенціалу $KП^{ОІВ}$ інтелектуального продукту на момент проведення розрахунку. Якщо розрахунки проводяться в момент закінчення процесів розробки технології, то в цьому випадку комерційний потенціал буде мати максимальне значення – $KП_{max}^{ОІВ}$. При проведенні розрахунків відповідних значень комерційного потенціалу в процесі використання технології ми можемо отримати рівень або залишкового потенціалу $KП_{залишк}^{ОІВ}$, або рівень вже використаного потенціалу – $KП_{використ}^{ОІВ}$.

Використання моделі (3) для визначення величини $K_{мор}^{OIB}$ потребує повного інформаційного масиву щодо конкретного інтелектуального продукту, включаючи як процеси його створення, так і процеси використання. Але результат, який ми отримуємо з використанням даної моделі, може мати різне значення, його величина не знаходиться в інтервалі $0...1$, як це, зазвичай, характерно для значень коефіцієнтів зносу. Тому значення $K_{мор}^{OIB}$, отримане по залежності (3) потребує нормування з метою приведення його до зручного у практичному використанні, що створює для дослідника певні утруднення та незручності.

Пропонуємо знаходити величину $K_{мор}^{OIB}$ по спрощеній методиці, яка потребує меншу кількість вихідної інформації, але разом з тим, на наш погляд, кінцевий результат має більш обґрунтований і більш логічний з наукової точки зору вигляд.

Моральний знос ОІВ відтворює зменшення його комерційного потенціалу, часткову втрату його економічної значущості та інноваційних можливостей. Логічно було б припустити, що максимальний комерційний потенціал $KП_{max}^{OIB}$ технологічний продукт має на момент його створення, коли з повного терміну життя технології $T_{повн}$ вона проіснувала тільки час її створення $T_{розр}$. На час, що залишився для використання технології у потенційних споживачів (ліцензіатів) – $T_{спож}$ (при цьому $T_{повн} = T_{розр} + T_{спож}$) технологія як раз і володіє $KП_{max}^{OIB}$. У цей момент $K_{мор}^{OIB} = 0$, тобто зносу ще немає. З плином часу розмір комерційного потенціалу поступово вичерпується, значення $K_{мор}^{OIB}$ починає збільшуватися і досягне свого максимуму – $K_{мор}^{OIB} = 1$ у той момент, коли комерційні можливості інтелектуальної технології будуть повністю вичерпані. Виходячи з цих посилок, пропонується визначати значення морального зносу ОІВ $K_{мор}^{OIB}$ таким чином:

$$K_{мор}^{OIB} = \frac{KП_{використ}^{OIB}}{KП_{max}^{OIB}}; \quad (4)$$

або

$$K_{мор}^{OIB} = \frac{KП_{max}^{OIB} - KП_{залишок}^{OIB}}{KП_{max}^{OIB}}, \quad (5)$$

де $KП_{використ}^{OIB}$ – використаний комерційний потенціал технологічного продукту за час з початку його споживання до моменту проведення оцінки; $KП_{залишок}^{OIB}$ – залишковий комерційний потенціал технологічного продукту з моменту проведення оцінки до кінця терміну споживання.

Звертаємо увагу на те, що при цьому не завжди виконується рівність:

$$KП_{max}^{OIB} = KП_{використ}^{OIB} + KП_{залишок}^{OIB}. \quad (6)$$

Якщо сценарій споживання технологічного продукту відповідає лінії прогресивного настання морального зносу технології (лінія з двома пунктирами на рис. 2), то моральний знос технології настає швидше, чим передбачалося і рівність (2) перетворюється в таку нерівність:

$$KП_{max}^{OIB} > KП_{використ}^{OIB} + KП_{залишок}^{OIB}. \quad (7)$$

Якщо ж сценарій споживання технологічного продукту відповідає лінії технології, яка слабо піддається моральному зносу технології (лінія з одним пунктиром на рис. 2), то моральний знос технології настає повільніше:

$$KП_{max}^{OIB} < KП_{використ}^{OIB} + KП_{залишок}^{OIB}. \quad (8)$$

Використовуючи наші пропозиції, можемо представити остаточну модель визначення коефіцієнта морального зносу $K_{мор}^{OIB}$:

$$K_{мор}^{OIB} = \frac{\left(\sum_{t=1}^{T_{спож}} \sum_{j=1}^{П_{спож}_t} \sum_{k=1}^{n_{ij}} E_{tjk} \right) - \left(\sum_{t=1}^{T_{залишок}} \sum_{j=1}^{П_{спож}_t} \sum_{k=1}^{n_{ij}} E_{tjk} \right)}{\left(\sum_{t=1}^{T_{спож}} \sum_{j=1}^{П_{спож}_t} \sum_{k=1}^{n_{ij}} E_{tjk} \right)} \quad (9)$$

або

$$K_{мор}^{OIB} = \frac{\left(\sum_{t=1}^{T_{використ}} \sum_{j=1}^{П_{спож}_t} \sum_{k=1}^{n_{ij}} E_{tjk} \right)}{\left(\sum_{t=1}^{T_{спож}} \sum_{j=1}^{П_{спож}_t} \sum_{k=1}^{n_{ij}} E_{tjk} \right)}. \quad (10)$$

ВИСНОВКИ

Визначення рівня морального зносу інтелектуальної технології є важливим науковим завданням, яке в цей час ще немає свого повного вирішення. Надані пропозиції вперше дозволяють провести градацію рівня морального зносу технологічного продукту: пропорційне, активне, пасивне та прогресивне використання інтелектуальної технології. Розроблені методичні рекомендації по визначенню рівня морального зносу інтелектуального продукту (об'єкта інтелектуальної власності) дозволяють більш обґрунтовано використовувати механізм технологічного аудиту при оцінці комерційного потенціалу технологічних продуктів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Балтин В. Э. Методологические проблемы определения износа интеллектуальной собственности / В. Э. Балтин, Ю. В. Павлова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2005. – № 8. – С. 138 – 143.
2. Гличев А. В. О критерии комплексной оценки качества изделия / А. В. Гличев // Стандарты и качество. – 1966. – № 8. – С. 29 – 30.

- 3. Гличев А. В.** Основы управления качеством продукции / А. В. Гличев. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2001. – 424 с.
- 4. Козырев А. Н.** Оценка интеллектуальной собственности / А. Н. Козырев. – М. : Экспертное бюро, 1997. – 280 с.
- 5. Косенко А. В.** Економіко-математична модель визначення ціни об'єктів інтелектуальної власності методом інтервальних значень / А. В. Косенко, І. В. Долина // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2008. – № 1 (45). – С. 110 – 115.
- 6. Митяшин В. Г.** Методологические и прикладные вопросы технологического аудита российских промышленных предприятий / В. Г. Митяшин // Инновации. – 2010. – № 6 (140). – С. 59 – 68.
- 7. Пухальська А. П.** Критерії якості та морального зносу об'єктів інтелектуальної власності / А. П. Пухальська // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. – Рада по вивченню продуктивних сил України Національної Академії наук України. – 2013. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1869>
- 8. Рождественский А. Е.** Оценка нематериальных активов в затратном подходе // Материалы конгресса «10 лет оценочной деятельности в России. Итоги и перспективы» / А. Е. Рождественский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.appraiser.ru/info/meet/10let/is/rojdestvenski.htm>
- 9. Сахарова О. В.** Технологический аудит и стратегическое управление предприятием / О. В. Сахарова // Вестник Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина. – 2011. – № 3. – Том 6. – Экономика. – С. 54 – 58.

REFERENCES

Baltin, V. E., and Pavlova, Yu. V. "Metodologicheskie problemy opredeleniia iznosa intellektualnoy sobstvennosti" [Method-

ological problems in determining the depreciation of intellectual property]. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 8 (2005): 138-143.

Glichev, A. V. "O kriterii kompleksnoy otsenki kachestva izdeliia" [On a criterion for a comprehensive assessment of the quality of the product]. *Standarty i kachestvo*, no. 8 (1966): 29-30.

Glichev, A. V. *Osnovy upravleniia kachestvom produktsii* [Basics of quality control]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2001.

Kozyrev, A. N. "Otsenka i uchet intellektualnoy sobstvennosti." [Assessment and recognition of intellectual property]. *EKO*, no. 12 (1994): 69-77.

Kosenko, A. V., and Dolyna, I. V. "Ekonomiko-matematichna model vyznachennia tsiny ob'ektiv intellektualnoi vlasnosti metodom intervalnykh znachen" [Economic-mathematical model for determining the objects. intellectual property by interval values]. *Ekonomika rozvytku*, no. 1 (45) (2008): 110-115.

Mitiashin, V. G. "Metodologicheskie i prikladnye voprosy tekhnologicheskogo audita rossiyskikh promyshlennykh predpriatiy" [Methodological and applied questions of technological audit of Russian industrial enterprises]. *Innovatsii*, no. 6 (140) (2010): 59-68.

Pukhalska, A. P. "Kryterii iakosti ta moralnoho znosu ob'ektiv intellektualnoi vlasnosti" [Quality criteria and obsolescence of intellectual property]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1869>

Rozhdestvenskiy, A. E. "Otsenka nematerialnykh aktivov v zatratnom podkhode" [Valuation of intangible assets in the cost approach]. <http://www.appraiser.ru/info/meet/10let/is/rojdestvenski.htm>

Sakharova, O. V. "Tekhnologicheskii audit i strategicheskoe upravlenie predpriatiem" [Technology Audit and strategic enterprise management]. *Vestnik Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta imeni A. S. Pushkina*, vol. 6, no. 3 (2011): 54-58.

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ АДАПТИВНИХ МОДЕЛЕЙ

© 2015 КЛЕБАНОВА Т. С., РУДАЧЕНКО О. О.

УДК 332.8:658.15

Клебанова Т. С., Рудаченко О. О. Прогнозування показників фінансової діяльності підприємства житлово-комунального господарства за допомогою адаптивних моделей

Метою статті є попередження банкрутства підприємств житлово-комунального господарства. Розглянуто роль, місце і значення житлово-комунального господарства на сучасному етапі національної економіки. Наведено перелік значних проблем підприємств ЖКГ. Сформовано методичний підхід до оцінки, аналізу та попередження банкрутства, який включає в себе три етапи: перший – вибір діагностичних показників фінансового стану підприємств ЖКГ, другий – визначення класів кризи фінансового стану підприємства ЖКГ, третій – визначення прогнозних значень діагностичних показників фінансового стану підприємств ЖКГ. Проведено прогнозування адаптивними моделями діагностичних показників фінансової діяльності на прикладі комунального підприємства Харківської області, що показало досить високі результати та якісний прогноз.

Ключові слова: підприємства житлово-комунального господарства, банкрутство, прогнозування, адаптивні моделі.

Рис.: 6. **Табл.:** 3. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 8.

Клебанова Тамара Семенівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економічної кібернетики, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: t_kleb@ukr.net

Рудаченко Ольга Олександрівна – здобувач, кафедра економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: polkin87@ukr.net

УДК 332.8:658.15

UDC 332.8:658.15

Клебанова Т. С., Рудаченко О. А. Прогнозирование показателей финансовой деятельности предприятия жилищно-коммунального хозяйства с помощью адаптивных моделей

Целью статьи является предупреждение банкротства предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Рассмотрены роль, место и значение жилищно-коммунального хозяйства на современном этапе национальной экономики. Приведен перечень значительных проблем предприятий ЖКХ. Сформирован методический подход к оценке, анализу и предупреждению банкротства, который включает в себя три этапа: первый – выбор диагностических показателей финансового состояния предприятий ЖКХ, второй – определение классов кризиса финансового состояния предприятия ЖКХ, третий – определение прогнозных значений диагностических показателей финансового состояния предприятий ЖКХ. Проведено прогнозирование адаптивными моделями диагностических показателей финансовой деятельности на примере коммунального предприятия Харьковской области, которое показало достаточно высокие результаты и качественный прогноз.

Ключевые слова: предприятия жилищно-коммунального хозяйства, банкротство, прогнозирование, адаптивные модели.

Рис.: 6. **Табл.:** 3. **Формул.:** 5. **Библ.:** 8.

Клебанова Тамара Семеновна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: t_kleb@ukr.net

Рудаченко Ольга Александровна – соискатель, кафедра экономики предприятий, бизнес-администрирования и регионального развития, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: polkin87@ukr.net

Klebanova T. S., Rudachenko O. O. Forecasting the Indicators of Financial Activities of Housing and Communal Services Enterprise Using Adaptive Models

The article is aimed at preventing bankruptcy of housing and communal services enterprises. The role, place and significance of housing and communal services at the present stage of development of the national economy are considered. A list of significant problems of communal services enterprises is provided. A methodical approach to evaluation, analysis and prevention of bankruptcy has been formed, which includes the three stages: first – choosing the diagnostic indicators of financial state of housing and communal services enterprises, second – defining the crisis classes of financial state of housing and communal services enterprise, third – determining the forecasting values of diagnostic indicators of financial state of housing and communal services enterprises. Using adaptive models, a forecasting of diagnostic indicators of financial activity has been conducted on example of a communal services enterprise in the Kharkiv region, with relatively high results and a qualitative forecast.

Key words: enterprises of housing and communal services, bankruptcy, forecasting, adaptive models.

Fig.: 6. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 8.

Klebanova Tamara S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: t_kleb@ukr.net

Rudachenko Olga O. – Applicant, Department of Business Economy, Business Administration and Regional Development, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: polkin87@ukr.net

На сьогоднішній день житлово-комунальне господарство характеризується нестабільними тенденціями. Це пов'язано з великою зношеністю мереж, основних засобів, недостатністю фінансування з боку держави, великою дебіторською та кредиторською заборгованостями, збитковістю діяльності, що в подальшому може призвести до банкрутства підприємств цієї сфери. Таке явище, як банкрутство, має негативні наслід-

ки як для власників, робітників підприємства, так і для регіону, в якому працює підприємство. Тому особливу увагу надається житлово-комунальному господарству саме на регіональному рівні. Своєчасне виявлення загроз банкрутства залежить, перш за все, від прогнозування показників фінансової діяльності підприємства.

Житлово-комунальне господарство є однією з найбільш важливих галузей економіки України, що впливає

на всі сфери життєдіяльності суспільства. Стабільне функціонування житлово-комунального господарства – одне з найважливіших завдань національного масштабу. Надійна і стійка робота житлово-комунального господарства – необхідна умова для задоволення першочергових потреб населення. Незважаючи на те, що тарифи на житлово-комунальні послуги для населення та організацій, а також витрати бюджетів всіх рівнів житлово-комунального господарства постійно зростають, підприємства цієї сфери відчувають значні фінансово-економічні проблеми. Існуюча система розрахунків за надані житлово-комунальні послуги в деяких випадках не покриває навіть їх собівартості. У таких умовах унеможливується модернізація технічних та організаційно-технологічних систем підприємств галузі, яка змогла б забезпечити зниження собівартості та підвищення якості житлово-комунальних послуг. Інвестиційна привабливість комплексу ЖКГ залишається низькою і може бути підвищена тільки за рахунок створення і розвитку ринку житлово-комунальних послуг, який відповідав би умовам ринкової економіки [1, 3, 4, 6].

Більшість житлово-комунальних підприємств є збитковими, тому останнім часом в Україні сформувалася тенденція до збільшення кількості підприємств, що розоряються та стають банкрутами. Так, сума збитків українських підприємств житлово-комунального господарства за останні сім років збільшилася в п'ять разів. Аналіз особливостей фінансової діяльності підприємств ЖКГ показав, що необхідно знаходити і здійснювати методи, які служили б для виявлення і визначення тих чинників, що впливають на загрозу банкрутства, а також для прогнозування майбутніх їх значень для оцінки фінансового стану підприємства у наступних періодах. Це служило б сигналом, який говорив би про термінову необхідність здійснювати антикризове управління на підприємстві.

Таким чином, пропонується методичний підхід до оцінки, аналізу і попередження банкрутства підприємств житлово-комунального господарства, який можна подати у вигляді трьох основних етапів (рис. 1) [1, 5].

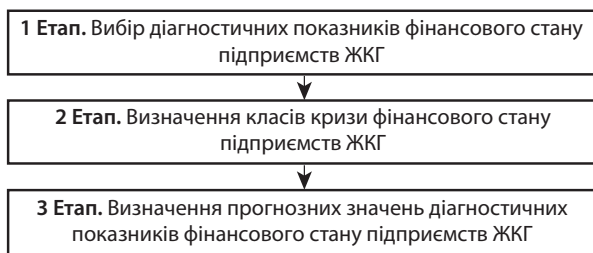


Рис. 1. Методичний підхід до оцінки, аналізу та попередження банкрутства підприємств ЖКГ

Перший етап пропонованого методичного підходу полягає у визначенні поточного фінансового стану діяльності підприємств житлово-комунального господарства, за результатами якого виявляють кризові ситуації на підприємствах ЖКГ.

Зміст другого етапу полягає у визначенні класів кризи фінансового стану підприємств житлово-кому-

нального господарства, який реалізується за допомогою-дендрограми Уорда і *K*-середніх. Для визначення класів кризи пропонується використовувати діагностичні показники, які найбільш точно описують фінансовий стан з точок зору усіх напрямів діяльності підприємства, а саме: частка виробничих фондів у обігових коштах; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт фінансової незалежності; коефіцієнт трансформації; рентабельність капіталу [1, 5].

Зміст останнього, третього, етапу включає в себе визначення прогнозних значень діагностичних показників фінансового стану підприємств ЖКГ, що дають змогу попередити загрозу банкрутства в короткостроковому періоді.

Сьогодні вченими-науковцями для прогнозування діагностичних показників фінансової діяльності підприємств широко використовуються адаптивні моделі прогнозування одновимірних часових рядів, які є одними з найбільш перспективних напрямків.

Таким чином, прогнозувати діагностичні показники житлово-комунальних підприємств пропонується за допомогою адаптивних моделей. Їх відмінність від інших моделей полягає в тому, що вони відображають поточні властивості ряду і здатні безперервно враховувати еволюцію динамічних характеристик досліджуваного процесу [2].

Мета адаптивних методів полягає в побудові самоналагоджувальних економіко-математичних моделей, які здатні відображати зміну в часі, враховувати інформаційну цінність різних членів тимчасової послідовності та давати досить точні оцінки майбутніх членів даного ряду [2].

При обробці часових рядів, як правило, найбільш цінною є інформація останнього періоду, тому що необхідно знати, як буде розвиватися тенденція, існуюча в даний момент, а не тенденція, що складалася в середньому на всьому розглянутому періоді. Адаптивні методи дозволяють врахувати різну інформаційну цінність рівнів часового ряду, ступінь «старіння» даних.

Оцінювання коефіцієнтів адаптивної моделі зазвичай здійснюється на основі рекурентного методу, який формально відрізняється від методу найменших квадратів, методу максимальної правдоподібності й інших методів тим, що не вимагає повторення всього обсягу обчислень при появі нових даних [2].

Швидкість реакції моделі на зміни в динаміці процесу характеризує так званий параметр адаптації. Параметр адаптації має бути обраний таким чином, щоб забезпечувалося адекватне відображення тенденції при одночасній фільтрації випадкових відхилень. Значення параметра адаптації може бути визначено на основі емпіричних даних, виведено аналітичним способом або отримано на основі методу спроб [2].

Критерієм оптимальності при виборі параметра адаптації був обраний критерій мінімуму середньої абсолютної відсоткової помилки прогнозування.

На основі розглянутих особливостей дамо визначення групи методів прогнозування, об'єднаних загальною назвою «адаптивні» [2].

Адаптивними називаються методи прогнозування, що дозволяють будувати самоналагоджувальні економіко-математичні моделі, які здатні оперативно реагувати на зміну умов шляхом обліку результату прогнозу, зробленого на попередньому кроці, і обліку різної інформаційної цінності рівнів ряду. Завдяки зазначеним властивостям адаптивні методи особливо вдало використовуються при короткостроковому прогнозуванні (на один або на кілька кроків вперед) [2]. До адаптивних методів відносять дуже багато різних методик, однак для вирішення поставленої задачі – отримання короткострокового прогнозу за наявними рядами доцільніше використовувати методи експоненціального згладжування [2].

Біля витоків адаптивного напрямку лежить найпростіша модель експоненціального згладжування. Розрахунок експоненціально згладжувальних значень проводиться за такою формулою [2]:

$$S_t = \alpha \cdot X_t + (1 - \alpha) \cdot S_{t-1}, \quad (1)$$

де S_t – згладжені значення рівнів; X_t – вихідні значення рівнів; α – параметр згладжування.

Модифікації та узагальнення цієї моделі привели до появи цілого сімейства адаптивних моделей з різними властивостями [2].

В економіці багато явищ характеризуються періодично повторюваними сезонними ефектами. Відповідно часові ряди, що їх відображають, містять періодичні сезонні коливання. Ці ряди та їх коливання можна представити як генерування моделями двох основних типів: моделями з мультиплікативними і з адитивними коефіцієнтами сезонності.

Моделі першого типу мають вигляд:

$$x_t = \xi_t + e_t; \quad (2)$$

$$\xi_t = a_{1,t} f_t, \quad (3)$$

де $a_{1,t}$ – динаміка величини характеризується тенденцією розвитку процесу; $f_t, f_{t-1}, \dots, f_{t-l+1}$ – коефіцієнти сезонності; l – кількість фаз в повному сезонному циклі; e_t – неавтокореляційний шум з нульовим математичним очікуванням.

Моделі другого типу записуються так:

$$x_t = \xi_t + e_t; \quad (4)$$

$$\xi_t = a_{1,t} + g_t, \quad (5)$$

де $a_{1,t}$ – динаміка величини характеризується тенденцією розвитку процесу; $g_t, g_{t-1}, \dots, g_{t-l+1}$ – адитивні коефіцієнти сезонності; l – кількість фаз у повному сезонному циклі; e_t – неавтокореляційний шум з нульовим математичним очікуванням.

Адаптивна модель з мультиплікативною сезонністю була запропонована П. Р. Уінтерсом [8]. Адитивна модель розглянута Г. Тейлом і С. Вейджем [7].

Для побудови адаптивних моделей прогнозування використовувався ППП Statistica 8.0. Адаптивні моделі будуються в модулі *Time series for ecasting* (прогнозування часових рядів).

ППП Statistica дає можливість побудувати адаптивні моделі за різними видами тренду (лінійний, експоненціальний, затухаючий тренд, а також без тренду) та мультиплікативною чи адитивною сезонністю.

Вихідними даними прогнозування діагностичних показників фінансового стану були показники Нововодолазького підприємства теплових мереж. Для кожного окремого показника обиралися найбільш адекватна модель з найменшою помилкою (*m.a.p.e.*). До експоненціально згладжувальних адаптивних моделей, якими здійснювалося прогнозування показників, належать такі: без тренду, лінійного тренду, експоненціальний тренд, затухаючий тренд.

У *табл. 1* зображено порівняння моделей прогнозування для коефіцієнта швидкої ліквідності комунального Нововодолазького підприємства теплових мереж.

Отже, за допомогою адаптивних моделей прогнозування коефіцієнта швидкої ліквідності використовувався затухаючий тренд, оскільки його помилка в порівнянні з використанням інших трендів є найменшою – 4,233%.

Далі, за аналогічною схемою розрахунків, обирається модель прогнозування для інших діагностичних показників фінансового стану Нововодолазького ПТМ. У результаті аналізу порівняння моделей прогнозування було обрано найкращу модель, яка має найменший відсоток похибки для кожного діагностичного показника фінансової діяльності комунального Нововодолазького підприємства теплових мереж, які представлені в *табл. 2*.

Як було зазначено вище, для побудови адаптивних моделей використовувався ППП Statistica 8.0. Прогнозовані значення Нововодолазького ПТМ наведені в *табл. 3*.

Таким чином, за допомогою адаптивних моделей отримуємо прогнозовані значення діагностичних показників фінансової діяльності Нововодолазького ПТМ, які представлені на *рис. 2 – рис. 6*.

З *рис. 2 – 6* видно збільшення коефіцієнта швидкої ліквідності в червні 2015 р. Результати прогнозу зміни частки виробничих фондів в обігових коштах аналізованого підприємства показали на незначні зміни прогнозованого показника. У першому півріччі 2015 р. планується збільшення коефіцієнта трансформації, прогнозовані значення рентабельності капіталу показують на незначні покращення результатів в 2015 р., але все ж таки при цьому залишаються дуже низькими. Отже, у цілому можна зробити висновок, що комунальне Нововодолазьке підприємство теплових мереж в майбутньому буде нестійким та фінансово залежним.

ВИСНОВКИ

За допомогою адаптивних моделей було проведено прогнозування діагностичних показників фінансового стану комунального підприємства с. м. т. Нова Водолага Харківської області. З результатів прогнозування видно, що ситуація на аналізованому підприємстві дещо поліпшилася, але все одно, в майбутньому, схильність підприємства до банкрутства можна оцінити як високу.

Отже, адаптивні моделі прогнозування показали мінімальний відсоток помилки, що говорить про якісне прогнозування діагностичних показників фінансового стану Нововодолазького підприємства теплових мереж. ■

Вибір моделі прогнозування коефіцієнта швидкої ліквідності

Назва моделі	Вид моделі прогнозування	Графік	Помилка т.а.р.е.
Без тренду	$\alpha = 0,9$, $S_0 = 1,196$		6,656%
Лінійний тренд	$\alpha = 0,9$, $\gamma = 0,4$, $T_0 = 0,017$, $S_0 = 0,6225$		22,431%
Експоненціальний тренд	$\alpha = 0,9$, $\gamma = 0,9$, $T_0 = 0,8833$, $S_0 = 1,926$		4,405%
Затухаючий тренд	$\alpha = 0,9$, $\gamma = 0,9$, $\phi = 0,8$, $T_0 = 0,035$, $S_0 = 1,827$		4,233%

Вибір моделей прогнозування для діагностичних показників фінансового стану Нововодолазького ПТМ

Показник	Модель	Помилка (m.a.p.e.)
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Затухаючий тренд	4,233%
Частка виробничих фондів в обігових коштах	Затухаючий тренд	6,998%
Коефіцієнт трансформації	Експоненціальний тренд	7,043%
Рентабельність капіталу	Затухаючий тренд	6,201%
Коефіцієнт фінансової незалежності	Затухаючий тренд	6,600%

Таблиця 3

Прогнозні значення показників фінансової діяльності Нововодолазького ПТМ

t, період	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Частка виробничих фондів у обігових коштах	Коефіцієнт трансформації	Рентабельність капіталу	Коефіцієнт фінансової незалежності
Січень 2015 р.	0,830	0,037	4,535	-0,525	0,711
Лютий 2015 р.	0,833	0,038	4,636	-0,511	0,732
Березень 2015 р.	0,836	0,039	4,738	-0,498	0,745
Квітень 2015 р.	0,838	0,039	4,843	-0,486	0,753
Травень 2015 р.	0,840	0,039	4,950	-0,476	0,758
Червень 2015 р.	0,841	0,040	5,059	-0,466	0,761

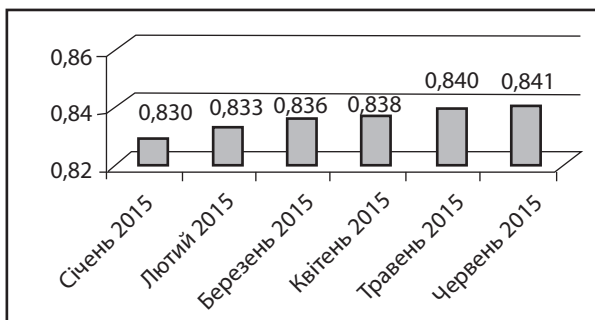


Рис. 2. Прогнозовані значення коефіцієнта швидкої ліквідності

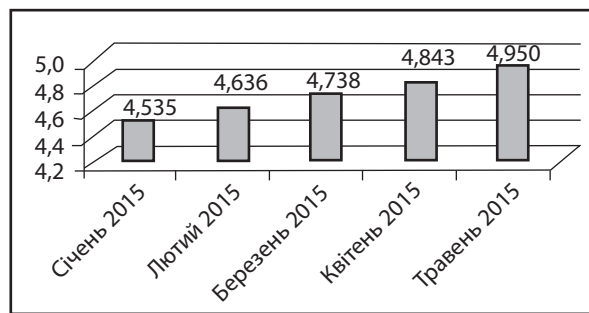


Рис. 4. Прогнозовані значення коефіцієнта трансформації

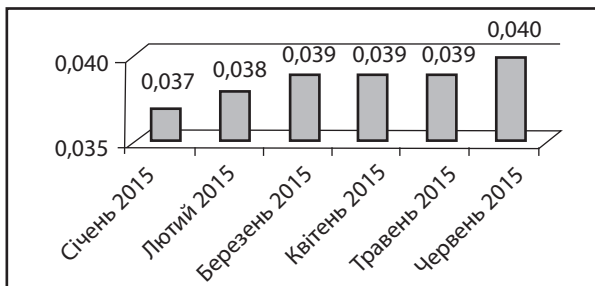


Рис. 3. Прогнозовані значення частки виробничих фондів в обігових коштах

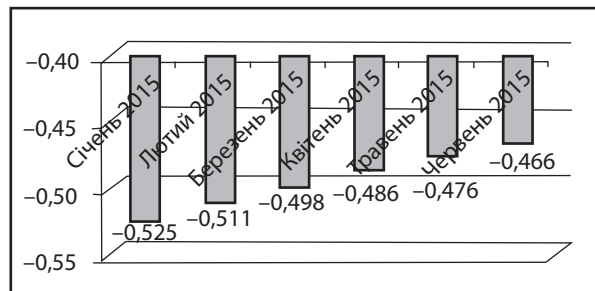


Рис. 5. Прогнозовані значення рентабельності капіталу

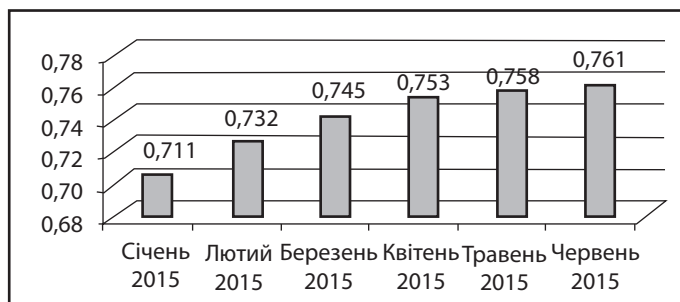


Рис. 6. Прогнозовані значення коефіцієнта фінансової незалежності

ЛІТЕРАТУРА

1. **Клебанова Т. С.** Алгоритм попередження загрози банкрутства на підприємствах житлово-комунального господарства України / Т. С. Клебанова, О. О. Рудаченко // Моделі управління в ринковій економіці : зб. наук. праць / Заг. ред. Ю. Г. Лисенка ; Донецький нац. ун-т. – Донецьк : ТОВ «Цифрова типографія», 2013. – Вип. 16. – С. 327 – 238.
2. **Лукашин Ю. П.** Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов / Ю. П. Лукашин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 414 с.
3. **Прокопенко О. О.** Аналіз організаційно-економічних проблем у житлово-комунальному господарстві / О. О. Прокопенко // Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. – Х. : ХНАМГ, 2011. – Вип. 102. – С. 25 – 29. – (Серія «Економічні науки»).
4. **Прохорова Ю. В.** Антикризове фінансове управління підприємством : дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Ю. В. Прохорова. – К., 2008. – 216 с.
5. **Рудаченко О. О.** Попередження загрози банкрутства на підприємствах житлово-комунального господарства / О. О. Рудаченко // Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем : матеріали VI міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., Харків, 3 – 12 квітня 2014 р. – Х., 2014. – С. 31.
6. **Стоянова Е. С.** Финансовый менеджмент для практиков / Е. С. Стоянова, М. Г. Штерн. – М. : Перспектива, 1995. – 215 с.
7. **Wordsand Phrases.** St. Paul, Minn., West Publishing Company. – 1940. – Vol. 5.
8. **Zadeh, Lotfi A.** FuzzyLogic, NeuralNetworks, andSoft-Computing / Zadeh, Lotfi A. // Communications of the ACM. – March. – 1994. – Vol. 37. – No. 3, P. 77 – 84.

REFERENCES

- Klebanova, T. S., and Rudachenko, O. O. "Alhorytm poperedzhennia zahrozy bankrutstva na pidpriemstvakh zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy" [Algorithm prevent the threat of bankruptcy for housing and communal services of Ukraine]. *Modeli upravlinnia v rynkovii ekonomitsi*, no. 16 (2013): 327-238.
- Lukashin, Yu. P. *Adaptivnye metody kratkosrochnogo prognozirovaniia vremennykh riadov* [Adaptive methods of short-term time series forecasting]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.
- Prokopenko, O. O. "Analiz orhanizatsiino-ekonomichnykh problem u zhytlovo-komunalnomu hospodarstvi" [Analysis of the organizational and economic problems in housing]. *Komunalne hospodarstvo mist*, no. 102 (2011): 25-29.
- Prokhorova, Yu. V. "Antykryzove finansove upravlinnia pidpriemstvom" [Crisis financial management]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2008.
- Rudachenko, O. O. "Poperedzhennia zahrozy bankrutstva na pidpriemstvakh zhytlovo-komunalnoho hospodarstva" [Warning threat of bankruptcy for housing and communal services]. *Suchasni problemy modeliuvannia sotsialno-ekonomichnykh system*. Kharkiv:, 2014: 31.
- Stoianova, E. S., and Shtern, M. G. *Finansovyy menedzhment dlia praktikov* [Financial management for practitioners]. Moscow: Perespektiva, 1995.
- Wordsand Phrases.* St. Paul, Minn.: West Publishing Company, 1940.
- Zadeh, Lotfi A. "Fuzzy Logic, Neural Networks and Soft Computing". *Communications of the ACM*, vol. 37, no. 3 (1994): 77-84.

К ПРОБЛЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЦЕЛЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

© 2015 ЧЕРНЕЦКАЯ Ю. А.

УДК 65.011.44:657.411

Чернецкая Ю. А. К проблеме управления рентабельностью собственного капитала предприятия на основе целевых показателей

Целью статьи является исследование и обоснование подхода к управлению рентабельностью собственного капитала предприятия. Усовершенствовано понятие «управление рентабельностью собственного капитала», которое дает возможность определить составляющие и цель управления. Рассмотрен механизм определения целевой рентабельности собственного капитала как отношение целевой суммы чистой прибыли к целевой величине собственного капитала предприятия. В современных условиях большее внимание нужно уделить именно целевому уровню рентабельности, нежели максимальному. Целевой уровень рентабельности зависит от необходимой суммы чистой прибыли для развития предприятия и формирования резервов и величины собственного капитала с учетом допустимого финансового риска. Предложено управлять рентабельностью собственным капиталом посредством факторных показателей, которые ее формируют, принимая во внимание возможное изменение в плановом году и их целевые значения.

Ключевые слова: целевой уровень рентабельности собственного капитала предприятия, управление рентабельностью.

Рис.: 1. **Формул:** 8. **Библ.:** 14.

Чернецкая Юлия Анатольевна – преподаватель кафедры экономики предприятия, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: julia20@ukr.net

УДК 65.011.44:657.411

UDC 65.011.44:657.411

Чернецька Ю. А. До проблеми управління рентабельністю власного капіталу підприємства на основі цільових показників

Chernetska Iu. A. On the Issue of Profitability Management of Enterprise's Equity Capital on the Basis of Target Indicators

Метою статті є дослідження та обґрунтування підходу до управління рентабельністю власного капіталу підприємства. Удосконалено поняття «управління рентабельністю власного капіталу», яке дає можливість визначити складові та мету управління. Розглянуто механізм визначення цільової рентабельності власного капіталу як відношення цільової суми чистого прибутку до цільової величини власного капіталу підприємства. У сучасних умовах більшу увагу потрібно приділити саме цільовому рівню рентабельності, ніж максимальному. Цільовий рівень рентабельності залежить від необхідної суми чистого прибутку для розвитку підприємства і формування резервів і величини власного капіталу з урахуванням допустимого фінансового ризику.

The article is aimed to study and substantiate the approach to the profitability management of enterprise's equity capital. The concept of «profitability management of equity capital» has been improved, which makes it possible to determine the components and goal of management. The mechanism for determining the target profitability of equity capital as ratio of target amount of net profit to the target value of enterprise's equity capital was considered. In the present context, more attention should be paid namely to the target level of profitability, rather than the maximum level. Target level of profitability depends on the amount of net profit that is necessary for enterprise's development and formation of reserves as well as amount of equity capital in terms of the acceptable financial risk. It has been proposed to manage the profitability of equity capital through the factor indicators that form this profitability, their possible change in the planned year and target values should be taken into consideration.

Ключові слова: цільовий рівень рентабельності власного капіталу підприємства, управління рентабельністю.

Key words: target level of profitability of enterprise's equity capital, profitability management.

Рис.: 1. **Формул:** 8. **Бібл.:** 14.

Рис.: 1. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 14.

Чернецька Юлія Анатоліївна – викладач кафедри економіки підприємства, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

Chernetska Iuliia A. – Lecturer of the Department of Business Economy, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: julia20@ukr.net

E-mail: julia20@ukr.net

Современное рыночное производство предполагает постоянный контроль за эффективностью отдачи собственного капитала в условиях ограниченности ресурсов с целью поддержания жизнеспособности предприятия. В ходе его осуществления используется расчет рентабельности собственных средств – интегральный показатель эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Этот показатель характеризует инвестиционную привлекательность предприятия, что особенно важно в сложившихся условиях. Поэтому управление рентабельностью является важным заданием для руководства предприятия. С помощью расчета целевых факторных показателей становится возможным обоснованное управление и обеспечение достижения запланированного уровня рентабельности собственного капитала.

Исследованием теоретических и методических принципов управления на основе целевых показателей занимаются такие ученые: И. А. Бланк, Ю. А. Егупов, О. А. Орлов, А. М. Поддерегин, Е. Г. Рясних и др.

Вопросы анализа и управления рентабельностью собственных средств находятся в центре внимания работ В. В. Ковалева, С. Ф. Покропивного, Г. В. Савицкой, А. Г. Янкового и др.

Однако, несмотря на наличие значительного множества работ в данном русле, среди ученых отсутствует единое мнение в вопросе определения целевого уровня рентабельности собственного капитала.

Управление рентабельностью, по мнению В. В. Ковалева, означает обеспечение желаемой динамики этих коэффициентов [1, с. 416]. Нами было предложено более узкое определение, которое позволяет понять цель

и способы управления. На наш взгляд, управление рентабельностью собственных средств – это процесс, направленный на определение целевого уровня данного показателя и обеспечение его достижения путем влияния на основные факторы, которые его формируют.

Целевое управление, в частности планирование, получило широкое применение в последнее время, что объясняется условиями рыночной экономики. Данный метод планирования О. А. Орлов характеризует как интерполяционный и отмечает его как основной элемент реализации стратегического плана предприятия на предстоящий год [2, с. 67].

По нашему мнению, управление рентабельностью собственного капитала можно представить в виде определенных этапов (рис. 1).

Первый этап. Постановка цели управления рентабельностью собственных средств (достижение целевого уровня). Мы считаем, что в современных рыночных условиях предприятию сложно достичь высоких показателей рентабельности, поэтому стоит произвести оценку деятельности и определить необходимый (целевой) для развития уровень. При этом следует различать целевой и плановый (ожидаемый) уровень. Под плановым мы понимаем тот уровень рентабельности,

который ожидается в предстоящем периоде. Целевой же уровень предполагает желаемый, необходимый для развития предприятия, выявления и реализации существующих финансовых резервов.

Целевые показатели прибыли и рентабельности собственных средств используются при ценообразовании, определении целей деятельности, в теории жизнеспособности предприятия [3, с. 181].

Целевая прибыль – это сумма средств, которую предприятие хотело бы получить в определенном периоде, исходя из стратегии. Это плановая потребность в финансовых ресурсах, формируемых за счет чистой прибыли предприятия, обеспечивающих реализацию целей его развития в предстоящем периоде [4, с. 181].

Например, один из подходов ценообразования представляет собой расчет цены на основании целевой нормы прибыли на вложенный капитал. Его использует фирма «General Motors», устанавливающая цены на свои автомобили, исходя из 15 – 20% прибыли на вложенные средства [5]. Предприятия коммунальных служб применяют данный метод, так как существует необходимость в установлении нормы прибыли на инвестиции. То есть достижение целевой рентабельности – это получение заданной величины прибыли в расчете на каждую денежную единицу ресурсов (капитала).

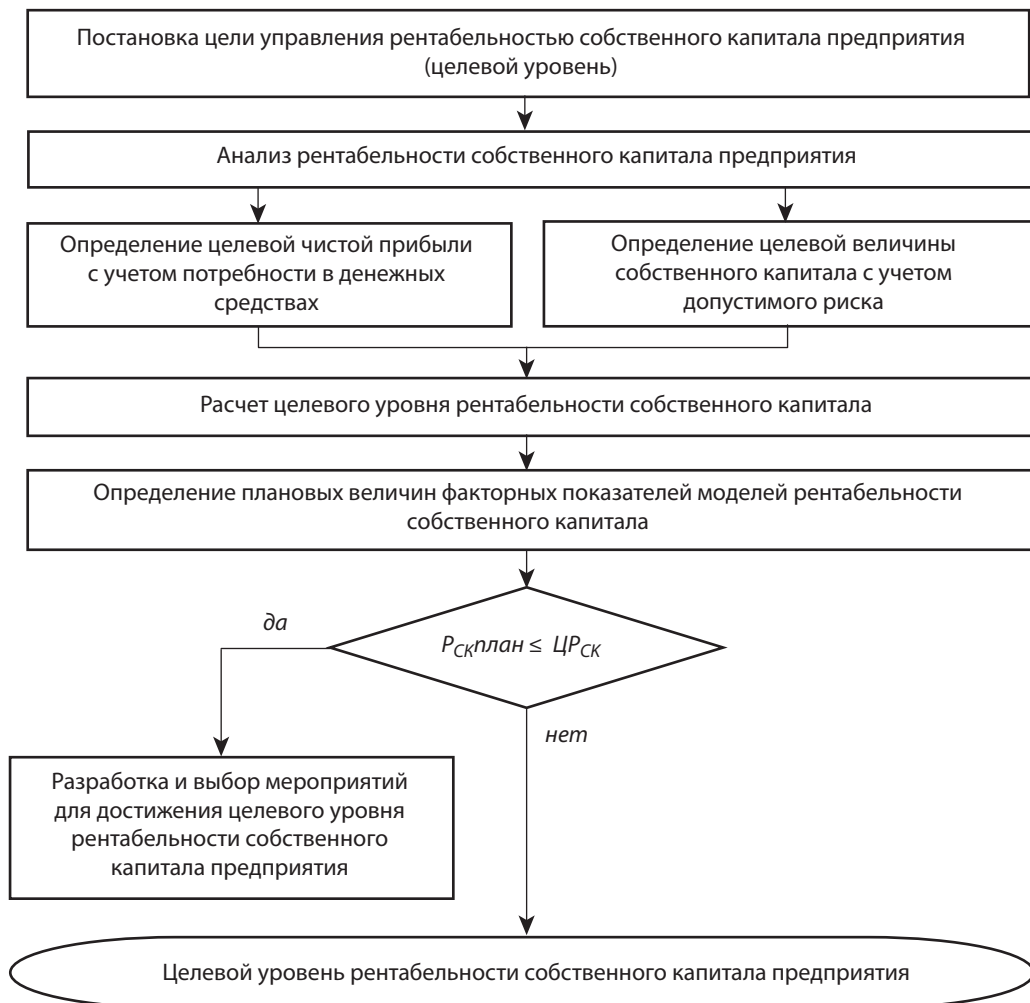


Рис. 1. Механизм управления рентабельностью собственных средств на основе целевых показателей

Источник: разработка автора.

Мы считаем, что целевой уровень рентабельности собственного капитала можно рассчитать как отношение целевой чистой прибыли к целевой величине собственного капитала предприятия. Это определение предполагает большую обоснованность определения рентабельности собственных средств.

Второй этап. Анализ динамики рентабельности собственного капитала предприятия, оценка влияния факторов на исходный показатель. Чаще всего для детального анализа используются факторные модели. Первые модели были разработаны известной фирмой «Dipont». Менеджеры компании предложили две модели (3- и 5-факторную) [6, с. 272].

Мы предлагаем применять также 4-факторную модель (1). Поскольку на многих предприятиях, кроме собственных средств, используется и заемный капитал, который влияет на рентабельность собственных средств (эффект финансового левериджа), то мы считаем целесообразным учитывать роль заемного капитала. Поэтому в модели присутствуют прибыль и капитал предприятия:

$$\frac{ЧП}{СК} = \frac{А}{СК} \cdot \frac{ЗК}{А} \cdot \frac{ЧД}{ЗК} \cdot \frac{ЧП}{ЧД}, \quad (1)$$

где $\frac{А}{СК}$ – коэффициент финансовой зависимости;

$\frac{ЗК}{А}$ – удельный вес заемного капитала в валюте баланса;

$\frac{ЧД}{ЗК}$ – оборачиваемость заемного капитала;

$\frac{ЧП}{ЧД}$ – рентабельность продаж предприятия.

В экономической литературе при анализе рентабельности собственного капитала предприятия используются следующие методы: индексный метод (цепных подстановок и метод выявления изолированного влияния факторов), графический метод, метод корреляционно-регрессионного анализа. Мы считаем, что метод выявления изолированного влияния факторов имеет значительные преимущества [7; 8]. Алгоритм проведения подобного анализа широко отображен в работах А. Г. Янкового [9; 10], поэтому здесь подробно на нем мы останавливаться не будем.

Определив влияние факторов, можно выявить «узкие места» в функционировании предприятия и разработать соответствующие организационно-экономические мероприятия по их устранению.

Третий этап. Производится расчет целевой суммы чистой прибыли предприятия. На сегодняшний день применяются два основных метода расчета абсолютной величины целевой прибыли [11, с.95]:

- ✦ на основе нормы прибыли на вложенный капитал;
- ✦ на основе прямого расчета целевой суммы прибыли.

Первый способ неприемлем для практического применения, так как не обеспечивает увязку рассчитан-

ной на его основе целевой прибыли с плановой потребностью в финансовых ресурсах [11, с. 96].

Метод прямого расчета основан на определении плановой потребности в финансовых ресурсах, формируемых за счет чистой прибыли предприятия, обеспечивающую реализацию целей его развития в предстоящем периоде [4, с. 451].

Более подробно остановимся на данном методе расчета целевой чистой прибыли, состоящей из потребляемой и капитализируемой. Особая роль в процессе планирования целевой суммы прибыли уделяется определению потребности в капитализируемой части. Эта потребность рассчитывается в разрезе следующих основных элементов: отчисления в резервный фонд, прирост нематериальных активов, прирост производственных основных фондов, прирост собственных оборотных средств (2):

$$СФРп = \Delta ФРоф + \Delta ФРна + \Delta СКoa + ФРрф, \quad (2)$$

где $СФРп$ – планируемая общая потребность в приросте собственных финансовых ресурсов предприятия;

$\Delta ФРоф$ – объем финансирования прироста основных фондов в плановом периоде;

$\Delta ФРна$ – объем финансирования прироста нематериальных активов в плановом периоде;

$\Delta СКoa$ – планируемый объем собственного капитала, инвестируемого в прирост собственных оборотных активов;

$ФРрф$ – сумма отчислений прибыли в резервный фонд в плановом периоде [4, с. 370].

Определив пропорции перечисленных ранее элементов, рассчитаем потребность в сумме капитализируемой прибыли предприятия в плановом периоде:

$$Пк = СФРп - АОп - СКв, \quad (3)$$

где $Пк$ – потребность в сумме капитализируемой прибыли предприятия;

$АОп$ – планируемая сумма амортизационных отчислений;

$СКв$ – планируемый объем привлечения собственного капитала из внешних источников (если такое привлечение собственного капитала намечено в предстоящем периоде) [4, с. 371].

Планирование целевой потребляемой суммы прибыли происходит в разрезе следующих основных составляющих: бюджета социальной программы, бюджета участия работников в прибыли и др.

Процесс планирования целевой суммы прибыли предприятия завершается установлением общего ее размера и определением системы основных показателей, обеспечивающих ее формирование. Порядок этих расчетов последовательно осуществляется по следующему алгоритму:

$$ЦЧП \rightarrow ЦБП \rightarrow ЦМП \rightarrow ЦД \rightarrow ЦОПт, \quad (4)$$

где $ЦЧП$ – плановая сумма целевой чистой прибыли предприятия;

$ЦБП$ – плановая сумма целевой балансовой прибыли предприятия;

$ЦМП$ – плановая сумма целевой маржинальной прибыли предприятия;

ЦД – плановая сумма целевого дохода (объема реализации продукции) предприятия;

ЦОПт – плановая сумма целевого объема производства товарной продукции предприятия [4, с. 373].

Выражение (4) позволяет определить промежуточные показатели, которые нужно достичь для получения целевой суммы чистой прибыли. В этом проявляется ее главное преимущество. Так, для достижения заданной суммы чистой прибыли можно заранее рассчитать объем производства и реализации продукции.

После расчета целевой суммы чистой прибыли определяется величина собственного капитала, с учетом допустимого финансового риска. При управлении рентабельностью собственного капитала нельзя не учитывать риск (влияние финансового рычага). В качестве критерия при учете риска мы предлагаем использовать коэффициент автономии (Ka). Он является одним из важнейших характеристик финансовой устойчивости предприятия, его независимости от заемного капитала и представляет собой удельный вес собственного капитала в его общей сумме [6, с. 460]. Минимальное пороговое значение коэффициента автономии – 0,5 (5). Нормальное ограничение:

$$Ka \geq 0,5. \quad (5)$$

Придерживаясь рекомендуемых пропорций, предприятие может покрыть обязательства его собственными средствами. Рост этого коэффициента свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия, о снижении риска финансовых трудностей в будущем.

Учитывая сформированную ранее величину активов предприятия, можно рассчитать сумму собственного капитала предприятия. По нашему мнению, целесообразнее рассматривать величину собственного капитала как некий интервал значений. Мы согласны с точкой зрения Н. О. Байстрюченко, которая считает, что структура капитала не постоянна, изменчива. Поэтому автор предлагает рассматривать «зону допустимых значений структуры капитала», в пределах которой обеспечивается эффективность функционирования предприятия [12]. Мы считаем такое утверждение справедливым, поскольку деятельность предприятия подвержена изменениям внешних и внутренних факторов, потому и структура капитала является переменной. В связи с этим возникает понятие «зона допустимых значений структуры капитала с учетом допустимого финансового риска».

Приняв во внимание описанные выше положения, мы пришли к выводу, что целевая величина собственного капитала будет представлена в виде диапазона значений. То есть, в нашем случае, мы предлагаем рассчитать величину собственного капитала при коэффициенте автономии от 0,4 – 0,6.

Однако величину активов предприятия необходимо скорректировать на сумму прироста собственных оборотных средств, основных средств, определяемых при расчете целевой чистой прибыли. Зная среднегодовую величину активов и собственного капитала, можно определить среднегодовую сумму заемного капитала.

Заемный капитал – это финансовые обязательства предприятия, которые в современной практике выступают в двух формах: долгосрочные обязательства и обеспечения, а также текущие обязательства и обеспечения.

После того, как рассчитан объем заемного капитала, необходимо выяснить, сможет ли предприятие привлечь данный капитал в нужном объеме, проанализировать политику кредитования банковских учреждений (ставки, условия залога и др.). Есть ли у предприятия возможность привлечь заемный капитал из других источников (инвестиционные фонды и др.)?

Политика привлечения заемного капитала включает следующие основные этапы.

1. Оценка привлечения и использования заемного капитала в предшествующем периоде. Выясняется объем, структура и формы привлечения заемных средств, а также анализ эффективности их пользования.

2. Выяснение целей привлечения заемного капитала в предстоящем периоде.

3. Определение достаточного объема привлечения заемного капитала.

4. Анализ стоимости привлечения заемных средств из разных источников и др.

На **четвертом этапе** управления представляется возможным расчет целевой рентабельности собственных средств ЦРСК (6):

$$ЦРСК = \frac{ЦЧП}{ЦСК} \cdot 100\%, \quad (6)$$

где $ЦРСК$ – целевой уровень рентабельности собственного капитала предприятия;

$ЦЧП$ – целевая сумма чистой прибыли предприятия;

$ЦСК$ – целевая величина собственного капитала с учетом финансового риска.

На **пятом этапе** выполняется расчет факторных показателей искомых уровней из модели (1) с целью достижения целевого уровня рентабельности собственных средств. Как уже было оговорено выше, плановый уровень факторного показателя предполагает возможное изменение. Особое внимание следует уделять понятию «возможное изменение», так как не всегда тот или иной факторный показатель будет доступен для корректировки. Например, удельный вес заемного капитала в итоге баланса, поскольку только при наличии позитивной кредитной истории хозяйствующий субъект может привлечь заемные средства и изменить его.

Возможна ситуация, когда плановый (ожидаемый) уровень рентабельности собственных средств будет выше целевого. В этом случае на данном этапе процесс планирования рентабельности можно закончить. Однако, как показывает практика, чаще всего имеет место обратная ситуация, когда прогнозный уровень меньше целевого.

В этом случае необходима корректировка отдельных параметров тактического плана предприятия (**шестой этап**). Главными из них (при отсутствии резервов увеличения объемов производства продукции), как отмечает Ю. А. Егупов, являются текущие затраты предприятия. При этом, по мнению автора, «начинать следует

с поиска резервов снижения постоянных затрат, основная часть которых относится к накладным [13, с. 287]. По этой причине в настоящее время во многих научных и учебно-методических работах допускается необоснованное отождествление указанных выше затрат. Необоснованное, потому что данные группы затрат взяты из разных классификаций, построенных на основе различных группировочных признаков и имеющих различное функциональное назначение. [14, с. 29].

Для обоснования комплекса мероприятий, направленных на снижение текущих затрат, следует располагать информацией о величине их целевого сокращения в разрезе постоянных и переменных затрат. Данную информацию можно получить, используя алгоритм (7) – (8), разработанный Ю. А. Егуповым [13, с. 287]. В соответствии с указанным алгоритмом необходимое сокращение постоянных расходов ($\Delta ПЗ$), обеспечивающее получение целевой валовой операционной прибыли, рассчитывается по формуле:

$$\Delta ПЗ = [V_n \cdot (Ц - З_{перем.}) - ЦВОП] - ПЗ, \quad (7)$$

где V_n – объем производства, который обеспечивает достижение целевой валовой операционной прибыли;

$Ц$ – плановая цена единицы продукции;

$З_{перем.}$ – величина переменных затрат в расчете на единицу продукции;

$ЦВОП$ – сумма валовой операционной прибыли предприятия.

При отсутствии возможностей сокращения постоянных расходов на необходимую величину ($\Delta ПЗ$) следует снизить удельные переменные расходы (на единицу продукции) на величину, рассчитываемую по формуле:

$$\Delta З_{перем.} = Ц - \frac{ПЗ' + ЦВОП}{V_n} - З_{перем.}, \quad (8)$$

где $ПЗ'$ – скорректированная сумма постоянных расходов с учетом реализации выявленных резервов [13, с. 287].

ВЫВОДЫ

Управление рентабельностью собственным капиталом в современных условиях предполагает не столько повышение данного показателя, сколько определение и достижение его целевого уровня. С помощью предложенного подхода можно определить целевые факторные показатели, которые дают представление о мероприятиях, обеспечивающих достижение заданных уровней, и выбрать те, например, для осуществления которых требуется минимальная величина затрат. Что особенно важно для предприятия в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалев В. В. Финансы / Под ред. В.В. Ковалева. – 2-е изд., перераб. – М.: Проспект, 2007. – 610 с.
2. Орлов О. О. Планивання прибутку підприємств в умовах ринкової економіки: монографія / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних, Н. І. Гавловська. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 155 с.
3. Подольська В. О. Фінансовий аналіз / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – Полтава: Полтавський ун-т споживчої кооперації України; Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.

4. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2007. – 380 с.

5. Установление цен на товары: подходы к проблеме ценообразования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5091/5102>

6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.

7. Чернецкая Ю. А. Синергетический эффект факторов рентабельности собственного капитала предприятия / А. Г. Янковой, Ю. А. Чернецкая // Вестник ВГУ. – 2014. – № 1. – С. 149 – 151.

8. Янковой А. Г. Математико-статистические методы и модели в управлении предприятием / А. Г. Янковой. – Одесса: Ротапринт, 2014. – 250 с.

9. Янковой А. Г. Индексные модели факторного экономического анализа / А. Г. Янковой // Матеріали 5-ї Міжнарод. наук.-практ. конф. «Сучасні технології управління підприємством та можливість використання інформаційних систем: стан, проблеми, перспективи». – Одеса: ОНУ, 2010. – С. 272 – 277.

10. Янковий О. Г. Порівняльний аналіз методів факторного економічного аналізу на базі мультиплікативних моделей / О. Г. Янковий // Матеріали 11-ї Всеукраїнської науково-практичної конференції «Статистична оцінка соціально-економічного розвитку». – Хмельницький, 2011. – С. 18 – 23.

11. Егупова І. М. Особливості ціноутворення на основні послуги в готелі з урахуванням цільового прибутку / І. М. Егупова // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Вдосконалення механізму розвитку економіки України в умовах ринкових відносин». – Ужгород, 11-16 квітня 2011 року. – С. 93 – 99.

12. Байстрюченко Н. О. Вплив динаміки структури капіталу на фінансово-економічні результати діяльності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Н. О. Байстрюченко. – Суми, 2010. – 20 с.

13. Егупов Ю. А. Аналіз досягнення економічних критеріїв у процесі формування виробничої програми підприємства / Ю. А. Егупов // Економіка підприємства: теорія і практика: з 2 ч. – Ч. I. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 280 – 291.

14. Егупов Ю. А. Об одном из подходов к решению «вечной» проблемы распределения косвенных затрат / Ю. А. Егупов, И. Н. Егупова // Економіст. – 2012. – № 1. – С. 28 – 33.

REFERENCES

- Blank, I. A. *Upravlenie pribyliu* [Management profit]. Kyiv: Nika-Tsentr, 2007.
- Baistriuchenko, N. O. "Vplyv dynamiky struktury kapitalu na finansovo-ekonomichni rezultaty diialnosti pidpriemstva" [The impact of capital structure on the dynamics of financial and economic results of the company]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2010.
- Egupov, Yu. A., and Egupova, I. N. "Ob odnom iz podkhdov k resheniiu «vечно» problemy raspredeleniia kosvennykh zatrat" [One of the approaches to the "eternal" problems of distribution of indirect costs]. *Ekonomist*, no. 1 (2012): 28-33.
- Kovalev, V. V. *Finansy* [Finances]. Moscow: Prospekt, 2007.
- Orlov, O. O., Riasnykh, Ye. H., and Havlovskaya, N. I. *Planuvannya prybutku pidpriemstv v umovakh rynkovoї ekonomiky* [Planning for profit companies in a market economy]. Khmelnytskyi: KhNU, 2009.
- Podolska, V. O., and Yarish, O. V. *Finansovyi analiz* [Financial analysis]. Poltava: Poltavskiy un-t spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy; Tsentri navchalnoi literatury, 2007.
- Savitskaia, G. V. *Analiz khoziaystvennoy deiatel'nosti predpriiatia* [Analysis of economic activity of the enterprise]. Moscow: INFRA-M, 2009.
- "Ustanovlenie tsen na tovary: podkhody k probleme tsenobrazovaniia" [Pricing of products: approaches to pricing]. <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5091/5102>
- Yankovoy, A. H. "Indeksnye modeli faktornogo ekonomicheskogo analiza" [Index factor model of economic analysis]. *Suchasni tekhnolohii upravlinnia pidpriemstvom ta mozhlyvosti vykorystannia informatsiynykh system: stan, problemy, perspektyvy*. Odesa: ONU, 2010.272-277.

Yankovyi, O. H. "Porivnialnyi analiz metodiv faktornoho ekonomichnogo analizu na bazi multiplykatyvnykh modelei" [Comparative analysis of methods of factor analysis based on economic multiplicative models]. *Statystychna otsinka sotsialno-ekonomichnogo rozvytku*. Khmelnytskyi, 2011. 18-23.

Yehupova, I. M. "Osoblyvosti tsinoutvorennia na osnovni posluhy v hoteli z urakhuvanniam tsilyovoho prybutku" [Features pricing for basic services in the hotel based target profit]. *Vdoskonalennia mekhanizmu rozvytku ekonomiky Ukrainy v umovakh rynkovykh vidnosyn*. Uzhhorod, 2011. 93-99.

Yankovoy, A. G. *Matematiko-statisticheskie metody i modeli v upravlenii predpriatiem* [Mathematical and statistical methods and models in business management]. Odessa: Rotaprint, 2014.

Yehupov, Yu. A. "Analiz dosiahnennia ekonomichnykh kryteriiv u protsesi formuvannia vyrobnychoi prohramy pidpriemstva" [Analysis achieving economic criteria in the process of the production program of the company]. In *Ekonomika pidpriemstva: teoriia i praktyka*, 280-291. Kyiv: KNEU, 2010.

Yankovoy, A. G., and Chernetskaia, Yu. A. "Sinergeticheskiy effekt faktorov rentabelnosti sobstvennogo kapitala predpriatiia" [Synergistic effect of factors ROE enterprise]. *Vestnik VGU*, no. 1 (2014): 149-151.

УДК 658.8:303.725

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ПІДСИСТЕМОЮ «ПЕРСОНАЛ» У СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 САГАЙДАК М. П.

УДК 658.8:303.725

Сагайдак М. П. Економіко-математична модель управління підсистемою «Персонал» у системі внутрішнього маркетингу підприємства

У статті поставлено гіпотезу, що систему внутрішнього маркетингу підприємства, яка формується в площині встановлення взаємозв'язків і побудови взаємовигідних відносин у ланцюжку «акціонер – топ-менеджер – персонал – споживач», можна віднести до класу кібернетичних, тобто систем керування. Виходячи з цього, для вирішення практичних задач внутрішнього маркетингу підприємства, як керованої системи, визначено основні фактори, що є найбільш значущими за силою впливу на формування даної системи і містять кількісну та якісну складові. Із загального спектра формуютьорюючих факторів для побудови регресійної багатофакторної моделі було виокремлено найбільш пріоритетні, до яких можна віднести такі: престижність підприємства-роботодавця; можливість кар'єрного зростання працівника; рівень партнерських відносин менеджменту підприємства з персоналом; матеріально-соціальні стимули високопродуктивної праці; інформаційна архітектура підприємства; загальна оцінка внутрішнього іміджу підприємства. З метою оцінки фактичного рівня інтеграції визначених факторів, на основі експертних оцінок, було побудовано багатофакторну регресійну модель та здійснено інтерпретацію результатів аналізу. Отримані результати дозволяють стверджувати, що майже між усіма параметрами моделі стандартизований коефіцієнт β відрізняється дуже незначною мірою, що вказує на рівномірність впливу обраних факторів на процес управління системою внутрішнього маркетингу підприємства.

Ключові слова: внутрішній маркетинг, персонал, багатофакторна регресійна модель, економіко-математичне моделювання.

Табл.: 3. **Формул.:** 10. **Бібл.:** 18.

Сагайдак Михайло Петрович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету (пр. К. Маркса, 64, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50000, Україна)

E-mail: michael_p_s@ukr.net

УДК 658.8:303.725

Сагайдак М. П. Экономико-математическая модель управления подсистемой «Персонал» в системе внутреннего маркетинга предприятия

В статье поставлена гипотеза, что систему внутреннего маркетинга предприятия, которая формируется в плоскости установления взаимосвязей и построения взаимовыгодных отношений в цепочке «акционер – топ-менеджер – персонал – потребитель», можно отнести к классу кибернетических, т. е. управляемых систем. Исходя из этого, для решения практических задач внутреннего маркетинга предприятия, как управляемой системы, были определены основные факторы, являющиеся наиболее значимыми по силе влияния на формирование данной системы и содержащие количественную и качественную составляющие. Из общего спектра формообразующих факторов для построения регрессионной многофакторной модели были выделены наиболее приоритетные, к которым можно отнести следующие: престижность предприятия-работодателя; возможность карьерного роста работника; уровень партнерских отношений менеджмента предприятия с персоналом; материально-социальные стимулы высокопроизводительного труда; информационная архитектура предприятия; общая оценка внутреннего имиджа предприятия. С целью оценки фактического уровня интеграции определенных факторов, на основе экспертных оценок, была построена многофакторная регрессионная модель и осуществлена интерпретация результатов анализа. Полученные результаты позволяют утверждать, что почти между всеми параметрами модели стандартизованный коэффициент β отличается в очень незначительной степени, что указывает на равномерность воздействия избранных факторов на процесс управления системой внутреннего маркетинга предприятия.

Ключевые слова: внутренний маркетинг, персонал, многофакторная регрессионная модель, экономико-математическое моделирование.

Табл.: 3. **Формул.:** 10. **Библ.:** 18.

Сагайдак Михаил Петрович – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой маркетинга, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета (пр. К. Маркса, 64, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50000, Украина)

E-mail: michael_p_s@ukr.net

UDC 658.8:303.725

Sagaidak M. P. Economic-Mathematical Model for Managing the Subsystem «Staff» in the System of Internal Marketing of Enterprise

Author of the article makes a hypothesis, that the system of internal marketing of enterprise, which is formed in plane of interconnection and building mutually beneficial relations in the chain of «shareholder – top-manager – staff – consumer», can be ranged in a class cybernetic, i.e. managed systems. On this basis, aiming to solving practical tasks of internal marketing of enterprise as a managed system, the key factors that cause the most significant influence on formation of the system and contain both quantitative and qualitative components have been identified. Out of the general spectrum of formation factors, in order to build a multi-factor regression model, the most prioritized factors have been allocated, which include the following: prestige of employer enterprise; chance of career development for employee; level of partnership of company's management with the staff; material and social stimuli for high performance work; information architecture of enterprise; overall rating of the internal image of enterprise. With aim to estimate the actual level of integration of certain factors, on the basis of expert assessments, a multi-factor regression model is built and interpretation of the results of analysis has been carried out. The obtained results suggest that for almost all model parameters the standardized coefficient β differ very little, thus pointing on uniformity of the impact of selected factors on the process of managing the system of internal marketing of enterprise.

Key words: internal marketing, staff, multi-factor regression model, economic-mathematical modeling.

Tabl.: 3. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 18.

Sagaidak Mykhailo P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Marketing, Kryvyi Rih Economic Institute of the Kryvyi Rih National University (pr. K. Marksa, 64, Kryvyi Rih, Dnipropetrovska obl., 50000, Ukraine)

E-mail: michael_p_s@ukr.net

Yankovyi, O. H. "Porivnialnyi analiz metodiv faktornoho ekonomichnogo analizu na bazi multiplykatyvnykh modelei" [Comparative analysis of methods of factor analysis based on economic multiplicative models]. *Statystychna otsinka sotsialno-ekonomichnogo rozvytku*. Khmelnytskyi, 2011. 18-23.

Yehupova, I. M. "Osoblyvosti tsinoutvorennia na osnovni posluhy v hoteli z urakhuvanniam tsilyovoho prybutku" [Features pricing for basic services in the hotel based target profit]. *Vdoskonalennia mekhanizmu rozvytku ekonomiky Ukrainy v umovakh rynkovykh vidnosyn*. Uzhhorod, 2011. 93-99.

Yankovoy, A. G. *Matematiko-statisticheskie metody i modeli v upravlenii predpriatiem* [Mathematical and statistical methods and models in business management]. Odessa: Rotaprint, 2014.

Yehupov, Yu. A. "Analiz dosiahnennia ekonomichnykh kryteriiv u protsesi formuvannia vyrobnychoi prohramy pidpriemstva" [Analysis achieving economic criteria in the process of the production program of the company]. In *Ekonomika pidpriemstva: teoriia i praktyka*, 280-291. Kyiv: KNEU, 2010.

Yankovoy, A. G., and Chernetskaia, Yu. A. "Sinergeticheskii effekt faktorov rentabelnosti sobstvennogo kapitala predpriatiia" [Synergistic effect of factors ROE enterprise]. *Vestnik VGU*, no. 1 (2014): 149-151.

УДК 658.8:303.725

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ПІДСИСТЕМОЮ «ПЕРСОНАЛ» У СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 САГАЙДАК М. П.

УДК 658.8:303.725

Сагайдак М. П. Економіко-математична модель управління підсистемою «Персонал» у системі внутрішнього маркетингу підприємства

У статті поставлено гіпотезу, що систему внутрішнього маркетингу підприємства, яка формується в площині встановлення взаємозв'язків і побудови взаємовигідних відносин у ланцюжку «акціонер – топ-менеджер – персонал – споживач», можна віднести до класу кібернетичних, тобто систем керування. Виходячи з цього, для вирішення практичних задач внутрішнього маркетингу підприємства, як керованої системи, визначено основні фактори, що є найбільш значущими за силою впливу на формування даної системи і містять кількісну та якісну складові. Із загального спектра формуютьорюючих факторів для побудови регресійної багатофакторної моделі було виокремлено найбільш пріоритетні, до яких можна віднести такі: престижність підприємства-роботодавця; можливість кар'єрного зростання працівника; рівень партнерських відносин менеджменту підприємства з персоналом; матеріально-соціальні стимули високопродуктивної праці; інформаційна архітектура підприємства; загальна оцінка внутрішнього іміджу підприємства. З метою оцінки фактичного рівня інтеграції визначених факторів, на основі експертних оцінок, було побудовано багатофакторну регресійну модель та здійснено інтерпретацію результатів аналізу. Отримані результати дозволяють стверджувати, що майже між усіма параметрами моделі стандартизований коефіцієнт β відрізняється дуже незначною мірою, що вказує на рівномірність впливу обраних факторів на процес управління системою внутрішнього маркетингу підприємства.

Ключові слова: внутрішній маркетинг, персонал, багатофакторна регресійна модель, економіко-математичне моделювання.

Табл.: 3. **Формул.:** 10. **Бібл.:** 18.

Сагайдак Михайло Петрович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету (пр. К. Маркса, 64, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50000, Україна)

E-mail: michael_p_s@ukr.net

УДК 658.8:303.725

Сагайдак М. П. Экономико-математическая модель управления подсистемой «Персонал» в системе внутреннего маркетинга предприятия

В статье поставлена гипотеза, что систему внутреннего маркетинга предприятия, которая формируется в плоскости установления взаимосвязей и построения взаимовыгодных отношений в цепочке «акционер – топ-менеджер – персонал – потребитель», можно отнести к классу кибернетических, т. е. управляемых систем. Исходя из этого, для решения практических задач внутреннего маркетинга предприятия, как управляемой системы, были определены основные факторы, являющиеся наиболее значимыми по силе влияния на формирование данной системы и содержащие количественную и качественную составляющие. Из общего спектра формообразующих факторов для построения регрессионной многофакторной модели были выделены наиболее приоритетные, к которым можно отнести следующие: престижность предприятия-работодателя; возможность карьерного роста работника; уровень партнерских отношений менеджмента предприятия с персоналом; материально-социальные стимулы высокопроизводительного труда; информационная архитектура предприятия; общая оценка внутреннего имиджа предприятия. С целью оценки фактического уровня интеграции определенных факторов, на основе экспертных оценок, была построена многофакторная регрессионная модель и осуществлена интерпретация результатов анализа. Полученные результаты позволяют утверждать, что почти между всеми параметрами модели стандартизованный коэффициент β отличается в очень незначительной степени, что указывает на равномерность воздействия избранных факторов на процесс управления системой внутреннего маркетинга предприятия.

Ключевые слова: внутренний маркетинг, персонал, многофакторная регрессионная модель, экономико-математическое моделирование.

Табл.: 3. **Формул.:** 10. **Библ.:** 18.

Сагайдак Михаил Петрович – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой маркетинга, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета (пр. К. Маркса, 64, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50000, Украина)

E-mail: michael_p_s@ukr.net

UDC 658.8:303.725

Sagaidak M. P. Economic-Mathematical Model for Managing the Subsystem «Staff» in the System of Internal Marketing of Enterprise

Author of the article makes a hypothesis, that the system of internal marketing of enterprise, which is formed in plane of interconnection and building mutually beneficial relations in the chain of «shareholder – top-manager – staff – consumer», can be ranged in a class cybernetic, i.e. managed systems. On this basis, aiming to solving practical tasks of internal marketing of enterprise as a managed system, the key factors that cause the most significant influence on formation of the system and contain both quantitative and qualitative components have been identified. Out of the general spectrum of formation factors, in order to build a multi-factor regression model, the most prioritized factors have been allocated, which include the following: prestige of employer enterprise; chance of career development for employee; level of partnership of company's management with the staff; material and social stimuli for high performance work; information architecture of enterprise; overall rating of the internal image of enterprise. With aim to estimate the actual level of integration of certain factors, on the basis of expert assessments, a multi-factor regression model is built and interpretation of the results of analysis has been carried out. The obtained results suggest that for almost all model parameters the standardized coefficient β differ very little, thus pointing on uniformity of the impact of selected factors on the process of managing the system of internal marketing of enterprise.

Key words: internal marketing, staff, multi-factor regression model, economic-mathematical modeling.

Tabl.: 3. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 18.

Sagaidak Mykhailo P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Marketing, Kryvyi Rih Economic Institute of the Kryvyi Rih National University (pr. K. Marksa, 64, Kryvyi Rih, Dnipropetrovska obl., 50000, Ukraine)

E-mail: michael_p_s@ukr.net

Система внутрішнього маркетингу по суті є соціально-економічною системою, яка являє собою складну ймовірнісну динамічну систему, що охоплює процеси відбору і найму персоналу, його залучення до управління підприємством і відносинами зі споживачами та іншими стейкхолдерами, оцінку компетенцій та компетентностей, можливості кар'єрного зростання, стимулювання і мотивації щодо якісного виконання функціональних обов'язків, формування корпоративної культури підприємства-роботодавця з урахуванням індивідуальних цінностей працівників тощо. Встановлення взаємозв'язків між цими елементами підкреслює єдиний та інтегрований характер внутрішнього маркетингу. Отже, систему внутрішнього маркетингу підприємства можна віднести до класу кібернетичних систем, тобто систем керованих. Виходячи з такої гіпотези, для оцінки фактичного рівня інтеграції зазначених елементів доцільно здійснити економіко-математичне моделювання управління підсистемою «Персонал» у системі внутрішнього маркетингу.

У науковій літературі всесторонньо висвітлено теоретичні й методичні аспекти маркетингу персоналу, оцінки ефективності його роботи та особливості управління внутрішнім маркетингом на підприємстві, зокрема в працях таких вчених, як Бериславська А. В. [1], Голубкова О., Михайлов О., Юрашев В. [3], Держак Н. О. [4] та ін. Також науковцями різновекторно опрацьовані питання, що стосуються економіко-математичного моделювання, основних етапів побудови класичної лінійної багатофакторної моделі, опису множини можливих станів системи, законів її функціонування та методів кореляційного й регресійного аналізу, які висвітлені в працях таких науковців, як Бесклінська О. П. [2], Єлейко В. І., Бондар Р. Д., Демчишин М. Я. [6], Іванець Г. В., Євдокименко Ю. І., Марченко О. Г., Наконечний О. А. [7], Ковальчук О. Я., Бубняк М. М. [9; 10], Куліков П. М., Іващенко Г. А. [11], Купрієнко Н. В., Пономарьова О. А., Тихонов Д. В. [12], Матвеева Ю. М. [14], Недашковський М. О., Дудкін Д. І. [16], Радченко С. Г. [17], Шанченко М. І. [18] та ін.

До найбільш відомих економіко-математичних моделей, що розроблені зазначеними науковцями та широко застосовуються для аналізу економічних процесів, прогнозування й планування, можна віднести моделі міжгалузевого балансу (статичні і динамічні), оптимізаційні моделі, економіко-статистичні моделі, моделі загальної економічної рівноваги тощо. Проте, незважаючи на суттєве коло піднятих і детально опрацьованих науковцями питань щодо економіко-математичного моделювання, не вирішеною в цьому аспекті залишається проблема розв'язання практичних задач внутрішнього маркетингу. Ця проблема потребує детального аналізу, логічного обґрунтування економічних закономірностей, обробки і приведення в систему емпіричних даних для вироблення обґрунтованих рішень щодо управління персоналом у системі внутрішнього маркетингу.

Метою статті є побудова економіко-математичної моделі управління підсистемою «Персонал» у системі внутрішнього маркетингу підприємства на основі ви-

явлення та обґрунтування факторів, що впливають на її ефективність та результативність.

Аналіз літературних джерел [5; 6; 8; 10 – 13; 18] дозволяє представити моделювання як циклічний процес, в якому за останнім етапом необхідно переходити до першого й уточнювати постановку задачі згідно зі здобутими результатами, потім – до другого й уточнювати (коригувати) математичний модуль, далі – до третього і т. д. Моделювання економічних процесів різноманітне за формою математичних залежностей, проте в загальному випадку виокремлюють лінійні та нелінійні моделі. Управління системою внутрішнього маркетингу має лінійну залежність від певних факторів, тому, на нашу думку, для аналізу цієї залежності доцільно використовувати багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз.

Можна стверджувати, що розглянуті й запропоновані нами в даному дослідженні фактори для побудови економіко-математичної моделі дійсно впливають на процес формування системи внутрішнього маркетингу, тому що відповідають головним її критеріям:

- ★ цілісність системи, тобто принципова незвідність властивостей системи до суми властивостей складових її елементів;
- ★ наявність мети і критерію дослідження даної множини елементів;
- ★ наявність більшої, зовнішньої по відношенню до системи внутрішнього маркетингу, системи, званої «середовищем». У даному випадку розглядаємо підсистему «Персонал» у системі внутрішнього маркетингу як одну з управлінських систем на підприємстві взагалі;
- ★ можливість виділення в даній системі взаємопов'язаних частин (підсистем) [7; 12; 13; 17; 18].

Побудова економіко-математичної моделі та її аналіз дозволить встановити й оцінити залежність досліджуваного показника Y від декількох змінних X . Параметр Y у даному випадку є залежною змінною, поведінку якого потрібно буде змоделювати. Параметри X , значення яких нам відомі і які впливають на загальну поведінку Y , є незалежними змінними.

Отже, залежність можна представити у вигляді лінійної багатофакторної моделі, яка матиме такий загальний вигляд [2; 7, с. 94; 10, с. 203; 16, с. 210; 14; 12, с. 30]:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_mx_m, \quad (1)$$

де y – загальна оцінка ефективності системи внутрішнього маркетингу підприємства;

m – кількість факторів, що впливають на результативний показник;

x_1, x_2, x_m – фактори, що впливають на ефективність системи внутрішнього маркетингу та її підсистем;

a_0, a_1, a_2, a_m – невідомі коефіцієнти моделі.

Для розрахунку параметрів рівняння використовуємо метод найменших квадратів, який вимагає, щоб сума квадратів відхилень фактичних значень результативного показника від значень, отриманих за рівнянням (теоретичних), була мінімальною [12, с. 23; 13; 18, с. 38]:

$$\sum_{i=1}^N (y_i - \hat{y}_i)^2 \rightarrow \min, \quad (2)$$

де y_i – фактичне значення результативного показника;
 \hat{y}_i – теоретична оцінка рівня;
 N – кількість спостережень.

Для побудови моделі також необхідна попередня обробка статистичних даних, яка закінчується складанням матриці парних коефіцієнтів кореляції (табл. 1). Парний коефіцієнт кореляції знаходиться за формулою [5; 12, с. 11; 13]:

$$r_{yx} = \frac{\sum_{i=1}^N x_i y_i - N \bar{x} \bar{y}}{N \sigma_x \sigma_y}, \quad (3)$$

де $\sigma_x \sigma_y$ – відповідно, середньоквадратичне відхилення фактора та результативного показника.

Таблиця 1

Макет матриці парних коефіцієнтів кореляції

	y	x_1	x_2	x_3	...	x_m
y	1	r_{yx_1}	r_{yx_2}	r_{yx_3}		r_{yx_m}
x_1	$r_{x_1 y}$	1	$r_{x_1 x_2}$	$r_{x_1 x_3}$		$r_{x_1 x_m}$
x_2	$r_{x_2 y}$	$r_{x_2 x_1}$	1	$r_{x_2 x_3}$		$r_{x_2 x_m}$
x_3	$r_{x_3 y}$	$r_{x_3 x_1}$	$r_{x_3 x_2}$	1		$r_{x_3 x_m}$
...					1	
x_m	$r_{x_m y}$	$r_{x_m x_1}$	$r_{x_m x_2}$	$r_{x_m x_3}$		1

Джерело: [9, с. 203; 12, с. 31].

Матриця парних коефіцієнтів – квадратна та симетрична відносно головної діагоналі. Парні коефіцієнти кореляції характеризують тісноту зв'язку між окремими ознаками, та їх абсолютна величина не може бути більше одиниці [5; 6; 12, с.31; 13].

Визначення коефіцієнтів рівняння багатofакторної регресії базується на методі найменших квадратів, принципом якого є виконання вимоги максимального наближення розрахованих оцінок результативної ознаки, отриманих на основі рішення регресійної моделі, і фактичними значеннями цієї ознаки. Виконання цієї умови забезпечується вирішенням такої системи лінійних рівнянь [5; 8; 11; 18, с. 45]:

$$\begin{cases} r_{yx_1} = \beta_1 + r_{x_1 x_2} \beta_2 + r_{x_1 x_3} \beta_3 + \dots + r_{x_1 x_i} \beta_i + \dots + r_{x_1 x_n} \beta_n \\ r_{yx_2} = r_{x_2 x_1} \beta_1 + \beta_2 + r_{x_2 x_3} \beta_3 + \dots + r_{x_2 x_i} \beta_i + \dots + r_{x_2 x_n} \beta_n \\ r_{yx_3} = r_{x_3 x_1} \beta_1 + r_{x_3 x_2} \beta_2 + \beta_3 + \dots + r_{x_3 x_i} \beta_i + \dots + r_{x_3 x_n} \beta_n \\ \dots \\ r_{yx_i} = r_{x_i x_1} \beta_1 + r_{x_i x_2} \beta_2 + r_{x_i x_3} \beta_3 + \dots + \beta_i + \dots + r_{x_i x_n} \beta_n \\ \dots \\ r_{yx_m} = r_{x_m x_1} \beta_1 + r_{x_m x_2} \beta_2 + r_{x_m x_3} \beta_3 + \dots + r_{x_m x_i} \beta_i + \dots + \beta_m. \end{cases} \quad (4)$$

Коефіцієнти багатofакторної регресії знаходяться за формулою:

$$a_i = \beta_i \frac{\sigma_y}{\sigma_{x_i}}. \quad (5)$$

Після уточнення коефіцієнтів рівняння багатofакторної регресії знаходять вільний член рівняння регресії таким чином:

$$a_0 = \bar{y} - a_1 \bar{x}_1 - a_2 \bar{x}_2 - a_3 \bar{x}_3 - \dots - a_i \bar{x}_i - \dots - a_m \bar{x}_m. \quad (6)$$

Якщо відомі коефіцієнти рівняння багатofакторної регресії та парні коефіцієнти між факторними та результативним показником, можна визначити коефіцієнт множинної кореляції [2; 5; 6; 8; 13; 18, с. 48]:

$$R_{yx_1 x_2 x_3 \dots x_i \dots x_m} = \sqrt{\frac{\beta_1 r_{yx_1} + \beta_2 r_{yx_2} + \beta_3 r_{yx_3} + \dots}{\dots + \beta_i r_{yx_i} + \beta_n r_{yx_n}}}. \quad (7)$$

Для перевірки тісноти загального зв'язку (впливу) незалежних змінних на залежну змінну треба обчислити коефіцієнт детермінації за формулою:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n u_i^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}, \quad (8)$$

де R^2 – коефіцієнт детермінації, який показує питому вагу спільного впливу всіх факторів моделі на варіацію результативного показника. Чим ближчий він до одиниці, тим більша варіація залежної змінної Y визначається варіацією незалежної змінної X (є тісний зв'язок між залежною та незалежними змінними)[2; 8]. Значення $1 - R^2$ показує ступінь впливу усіх факторів, що не враховані.

Вибір змінних для побудови багатofакторної моделі управління підсистемою «Персонал» у системі внутрішнього маркетингу підприємства є ключовою ланкою правильної специфікації моделі. Тому, для побудови економіко-математичної моделі управління підсистемою «Персонал» у системі внутрішнього маркетингу підприємства, із загального спектра формують-ворюючих факторів нами було виокремлено найбільш пріоритетні, до яких, за результатами досліджень автора, можна віднести такі:

- 1) престижність підприємства-роботодавця (X_1);
- 2) можливість кар'єрного зростання працівника (X_2);
- 3) рівень партнерських відносин менеджменту підприємства з персоналом (X_3);
- 4) матеріально-соціальні стимули високопродуктивної праці (X_4);
- 5) інформаційна архітектура підприємства (X_5);
- 6) загальна оцінка внутрішнього іміджу підприємства (X_6).

Оскільки система внутрішнього маркетингу формується в площині встановлення взаємозв'язків, побудови і підтримки взаємовигідних відносин у ланцюжку «акціонер – топ-менеджер – персонал – споживач», відтак перераховані фактори найбільш суттєво впливають на всі процеси роботи з персоналом і є найбільш значущими за силою впливу. Отже, модель матиме вигляд:

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + a_3 x_3 + a_4 x_4 + a_5 x_5 + a_6 x_6. \quad (9)$$

Кінцева мета операційної діяльності підприємства знаходить вираження в таких показниках, як продуктивність, результативність та ефективність. Тому при виборі параметрів, що мають бути включені в рівняння для визначення ефективності функціонування системи внутрішнього маркетингу взагалі, та підсистеми «Персонал» зокрема, ми виходили з міркування, що вони повинні містити кількісну та якісну оцінки.

При складанні рівняння регресії було виключено фактори, що корелюють між собою, у яких парний коефіцієнт кореляції був за абсолютною величиною більше 0,8 ($r \geq 0,8$). Наявність такого лінійного зв'язку між факторами називають колінеарністю, а між декількома – мультиколінеарністю [2; 5; 8; 11; 15; 18, с. 40]. Так, при інтерпретації отриманих результатів економіко-математичного моделювання можна говорити про залежність між такими показниками, як ефективність діяльності підприємства і продуктивність праці, ФОП і витратами на підбір персоналу, його навчання, розвиток, оцінку, стимулювання, компенсації при скороченні тощо.

Тому при оцінюванні визначених нами факторів впливу було запропоновано розглядати їх як збірні поняття, для більш виваженої та достовірної оцінки. Так, при ранжуванні факторів було враховано, що:

1) рівень престижності підприємства-роботодавця формується з урахуванням корпоративного та індивідуального іміджу акціонерів та топ-менеджерів підприємства, рейтингових позицій підприємства відповідно до оцінок міжнародних і національних інституцій, корпоративної соціальної відповідальності, фундаментальної та ринкової вартості підприємства, що в сукупності впливає на рекрутинг висококваліфікованих кадрів;

2) можливість кар'єрного зростання, включаючи навчання та розвиток персоналу, є найбільш актуальною для працівника категорією, в якій доцільно враховувати професійне навчання, підвищення кваліфікації та компетенцій, розвиток лідерських якостей, роботу з молоддю та кадровим резервом, коучинг і наставництво, адаптацію персоналу, розвиток талантів тощо;

3) рівень партнерських відносин менеджменту підприємства з персоналом залежить від встановлення договірних, взаємовигідних відносин між усіма учасниками створення споживчої цінності та доданої вартості. Зокрема такі відносини передбачають участь персоналу у прийнятті управлінських рішень, обізнаність всіх працівників про цілі стратегії діяльності підприємства, про його фінансові показники тощо;

4) матеріально-соціальні стимули високопродуктивної праці визначаються формами та системами оплати праці, спектром інструментарію мотиваційного механізму та соціальних гарантій для персоналу, що генерують активізацію його творчих здібностей та раціоналізаторської активності. При цьому варіативність підходів до вибору важелів заохочення працівників повинна розглядатися в першу чергу з позицій управління досягненнями працівника, виходячи з його компетентностей, кваліфікації, корисної творчої діяльності тощо;

5) інформаційна архітектура підприємства залежить від рівня формування інформаційного забезпечення та ступеню його використання, комунікаційно-

інформаційних потоків між всіма підрозділами підприємства, зворотного зв'язку, внутрішнього брендингу тощо. Організація комунікаційно-інформаційних потоків, внутрішнього брендингу та рівень інформаційної відкритості керівництва у значному ступені впливає на формування корпоративної культури підприємства;

6) загальна оцінка внутрішнього іміджу підприємства, яка впливає на його репутацію і формується виходячи з уявлень персоналу про заявлену місію та цінності, також залежить від загальної атмосфери й мікроклімату в колективах, рівня лояльності керівництва до персоналу, можливості працівника реалізувати власний потенціал тощо. Також на таку оцінку впливає організація роботи зі скороченим та звільненим персоналом (аутплейсмент, як аналіз кандидатур, що підлягають звільненню, проведення психологічної підтримки, забезпечення системи добровільних звільнень).

На основі вхідних даних (експертних оцінок) можна побудувати регресійну багатofакторну модель [17, с. 34]. Для цього ми скористалися пакетом прикладних програм SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences* – «Статистичний пакет для соціальних наук»). Алгоритм побудови моделі в програмі: Аналіз / Регресія / Лінійна. У програмі SPSS фактори впливу на ефективність системи внутрішнього маркетингу замінені змінними X1...6, а досліджувана нами ефективність управління підсистемою «Персонал» представлена змінною Y.

Після здійснення розрахунків у програмі SPSS були отримані такі результати (табл. 2).

Таблиця 2

Основні зведені показники моделі

Коефіцієнт детермінації, R ²	Скоригований R ²	Стандартна похибка оцінки
0,987	0,981	0,00285

Коефіцієнт детермінації R² показує, на скільки відсотків отримана функція регресії описує зв'язок між вихідними значеннями X та Y. У практичному плані коефіцієнт R² показує, яка частка сукупної варіації залежної змінної описується обраним набором незалежних змінних. Отже, ефективність системи внутрішнього маркетингу на 98,7% залежить від обраних факторів. При показнику R² $\geq 75\%$ можна робити прогнози відповідно окремо по кожному показнику моделі, що є характерним і для запропонованої моделі.

Також практично значущим показником, який визначає якість регресійної моделі, є величина стандартної похибки розрахунків. Даний показник варіюється в межах [0, 1]. Чим він менше, тим більш надійною є модель (у загальному випадку показник повинен бути менше 0,5). У нашому випадку похибка складає 0,00285, що є показником високої надійності.

Отже, отримані показники, а саме: наявність дуже тісного зв'язку елементів в моделі, 98,7% дієвість моделі та незначна похибка – 0,00285 дозволяють зробити висновки, що отримана нами модель є статистично вірною та вагомою, а отже, може бути застосована на практиці.

Здійснено побудову регресійної моделі та інтерпретацію результатів аналізу на основі показників, зведених в табл. 3.

Таблиця 3

Коефіцієнти моделі

Модель	Нестандартизовані коефіцієнти		Стандарт. коефіцієнти	t	Константа
	a	Станд. похибка	β		
(Константа)	-0,141	0,047		-3,010	
X ₁	0,211	0,002	0,306	91,546	0,057
X ₂	0,225	0,003	0,347	77,450	0,000
X ₃	0,148	0,004	0,237	33,082	0,000
X ₄	0,241	0,006	0,371	42,938	0,000
X ₅	0,182	0,002	0,393	74,072	0,000
X ₆	0,188	0,002	0,432	88,351	0,000

Таким чином, багатофакторна регресійна модель матиме вигляд:

$$Y = -0,141 + 0,211x_1 + 0,225x_2 + 0,148x_3 + 0,241x_4 + 0,182x_5 + 0,188x_6. \quad (10)$$

Отримані в табл. 3 коефіцієнти β вказують на важливість незалежних змінних, залучених у регресійне рівняння, і визначають напрямок впливу факторів. Позитивні коефіцієнти свідчать про те, що зростання величини конкретного параметра збільшує залежну змінну, тобто маємо пряму залежність для всіх параметрів.

Особливий рядок в табл. 3 «Константа» містить важливу інформацію про отриману регресійну модель: значення залежної змінної при нульових значеннях незалежних змінних. Чим вище значення константи, тим гірше підходить обраний перелік незалежних змінних для опису поведінки залежної змінної. У загальному випадку вважається, що константа не повинна бути найбільшим коефіцієнтом у регресійному рівнянні. У запропонованій нами моделі константи всіх параметрів, окрім X₁, прямують до 0, а X₁ також має значення набагато менше за 1, що вказує на те, що для моделювання процесу управління підсистемою «Персонал» у системі внутрішнього маркетингу на підприємстві фактори впливу обрані вдало.

ВИСНОВКИ

Аналізуючи отримані коефіцієнти β, можна зробити висновок, що найбільшим впливом на ефективність управління підсистемою «Персонал» у системі внутрішнього маркетингу відрізняється параметр X₆ (0,432), найменшим – параметр X₃ (0,237). Взагалі треба відмітити той факт, що між іншими параметрами коефіцієнт β відрізняється дуже незначною мірою, що вказує на рівномірність впливу факторів на процес управління системою внутрішнього маркетингу підприємства.

Висока статистична достовірність отриманої моделі дозволяє виокремити силу впливу кожного з факторів на процес управління системою внутрішнього мар-

кетингу. Для перевірки значущості параметрів моделі ми використали критерій Стьюдента, критичне значення якого для коефіцієнтів регресійної моделі дорівнює $t_{кр} = 1,645$, відтак, у розробленій моделі всі коефіцієнти є значимими. Отже, практичне значення отриманої моделі полягає в прийнятті відповідних управлінських рішень на її основі. Також у подальшому, за допомогою певних тактичних та оперативних дій, можна регулювати ефективність процесу управління системою внутрішнього маркетингу на підприємстві взагалі, та підсистемою «Персонал» зокрема. Таким чином, дані, отримані в результаті економіко-математичного моделювання, можуть бути розглянуті як рекомендаційні, а остаточне рішення щодо прийняття та реалізації управлінських рішень повинно залишатися за фахівцями. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Бериславська А. В.** Визначення рівня мотивації праці управлінського персоналу підприємства / А. В. Бериславська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://science.crimea.edu/zapiski/djvu_econom/2013/econ_1_2013/059beris.pdf (Accessed 28 January 2015)
- Бесклінська О. П.** Класична лінійна багатофакторна модель / О. П. Бесклінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svitppt.com.ua/informatika/klasichna-liniynna-bagatofaktorna-model.html> (Accessed 28 January 2015)
- Голубкова Е.** Оценка эффективности работы персонала компании / Е. Голубкова, О. Михайлов, В. Юрашев // Маркетинг. – 2009. – № 2. – С. 116 – 125.
- Держак Н. О.** Особливості управління внутрішнім маркетингом на підприємстві / Н. О. Держак, В. Є. Кім // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – № 2 (16). – С. 73 – 77.
- Дисперсійний аналіз** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intranet.tdmu.edu.te.ua/data/kafedra/internal/informatika/lectures_stud/uk/pharm/prov_pharm/ntn/вища%20математика/1/09.Дисперсійний%20аналіз.htm (Accessed 28 January 2015)
- Єлейко В. І.** Економетричний аналіз діяльності підприємств / В. І. Єлейко, Р. Д. Боднар, М. Я. Демчишин. – Тернопіль: Навчальна книга «Богдан», 2011. – 365 с.
- Іванець Г. В.** Алгоритм підвищення точності прогнозу економічних показників на основі багатофакторної лінійної моделі за рахунок передбачення похибок моделі і уточнення оцінок її параметрів на основі зваженого методу найменших квадратів / Г. В. Іванець, Ю. І. Євдокименко, О. Г. Марченко, О. А. Наконечний // 36. наук. праць Харківського університету Повітряних Сил. – 2013. – № 2 (35). – С. 94 – 97.
- Класична лінійна багатофакторна модель, основні етапи її побудови** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studopedia.net/8_55546_klasichna-liniynna-bagatofaktorna-model-osnovni-etapi-ii-pobudovi.html (Accessed 26 January 2015)
- Ковальчук О. Я.** Застосування швидких алгоритмів для теплицевих матриць до розв'язання економетричних задач з автокореляцією / О. Я. Ковальчук, М. М. Бубняк // Вісник КНУТД. – 2012. – № 5. – С. 202 – 207.
- Ковальчук О. Я.** Математичне моделювання економічних процесів методом екстраполяції / О. Я. Ковальчук, М. М. Бубняк // 36. наук. праць «Фінансова система України». – Острозька академія. – 2010. – Вип. 15. – С. 482 – 488.
- Куліков П. М.** Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства: навч. посіб. / П. М. Куліков, Г. А. Іващенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 152 с.

12. **Куприенко Н. В.** Статистические методы изучения связей. Корреляционно-регрессионный анализ / Н. В. Куприенко, О. А. Пономарева, Д. В. Тихонов. – СПб. : Изд-во политехн. ун-та, 2008. – 118 с.

13. Лекції з економетрії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fmi.npu.edu.ua/files/StorinkaVikladacha/RNikiforov/ekonometria.pdf> (Accessed 26 January 2015).

14. **Матвєєва Ю. М.** Багатофакторне моделювання макроекономічних показників / Ю. М. Матвєєва // VIII Міжнар. наук-практ. конф. «Наука в інформаційному просторі – 2012» (4 – 5 жовтня 2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2012_10_04/ek11_matveeva.htm (Accessed 26 January 2015).

15. Мультиколінеарність та її вплив на оцінки параметрів моделі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppt-online.org/17> (Accessed 28 January 2015).

16. **Недашковський М. О.** Обчислювальні методи для оцінювання параметрів у багатофакторній регресії / М. Недашковський, Д. Дудкін // Вісник ТНТУ. – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – Том 75. – № 3. – С. 209 – 222.

17. **Радченко С. Г.** Методы наилучшего решения регрессионных задач / С. Радченко // Вісник Національного авіаційного університету. – 2012. – № 1(50). – С. 32 – 39.

18. **Шанченко Н. И.** Лекции по эконометрике для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Прикладная информатика (в экономике)» / Н. И. Шанченко. – Ульяновск : УлГТУ, 2008. – 139 с.

REFERENCES

Beryslavska, A. V. "Vyznachennia rivnia motyvatsii pratsi upravlivskoho personalu pidpriemstva" [Determining the level of motivation of the administrative personnel]. http://science.crimea.edu/zapiski/djvu_econom/2013/econ_1_2013/059beris.pdf

Besklinska, O. P. "Klasychna liniina bahatofaktorna model" [Classical linear multivariate models]. <http://svitppt.com.ua/informatika/klasichna-liniina-bahatofaktorna-model.html>

Derzhak, N. O., and Kim, V. Ye. "Osoblyvosti upravlinnia vnutrishnim marketynhom na pidpriemstvi" [Features of internal marketing in the enterprise]. *Visnyk Donbaskoi derzhavnoi mashynobudivnoi akademii*, no. 2 (16) (2009): 73-77.

"Dyspersiinyi analiz" [Analysis of variance]. http://intranet.tdmu.edu.te.ua/data/kafedra/internal/informatika/lectures_stud/uk/pharm/prov_pharm/ntn/вища%20математика/1/09.Дисперсійний%20аналіз.htm

Golubkova, E., Mikhaylov, O., and Yurashev, V. "Otsenka effektivnosti raboty personala kompanii" [Evaluation of the effectiveness of the company's staff]. *Marketing*, no. 2 (2009): 116-125.

Ivanets, H. V. et al. "Alhorytm pidvyshchennia tochnosti prohnozu ekonomichnykh pokaznykiv na osnovi bahatofaktornoj liniinoj modeli za rakhunok peredbachennia pokhybok modeli i utochnennia otsinok ii parametriv na osnovi zvazhenoho metodu naimenshykh kvadratov" [The algorithm improve the accuracy of prediction of economic indicators based on multi-linear model by model prediction errors and refine estimates of its parameters based on the weighted least squares method]. *Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho universytetu Povitrianykh Syl*, no. 2 (35) (2013): 94-97.

"Klasychna liniina bahatofaktorna model, osnovni etapy ii pobudovy" [Classical linear multivariate models, the main stages of its construction]. http://studopedia.net/8_55546_klasichna-liniina-bahatofaktorna-model-osnovni-etapy-ii-pobudovi.html

Kovalchuk, O. Ya., and Bubniak, M. M. "Zastosuvannia shvydkykh alhorytmiv dlia teplitsevykh matryts do rozv'iazannia ekonometrychnykh zadach z avtokoreliatsiieiu" [The use of fast algorithms for Toeplitz matrix to solve econometric problems with autocorrelation]. *Visnyk KNUVD*, no. 5 (2012): 202-207.

Kovalchuk, O. Ya., and Bubniak, M. M. "Matematychno modeliuвання ekonomichnykh protsesiv metodom ekstrapoliatsii" [Mathematical modeling of economic processes through extrapolation]. *Finansova systema Ukrainy*, no. 15 (2010): 482-488.

Kulikov, P. M., and Ivashchenko, H. A. *Ekonomiko-matematychno modeliuвання finansovoho stanu pidpriemstva* [Economic modeling financial condition]. Kharkiv: INZhEK, 2009.

Kuprienko, N. V., Ponomareva, O. A., and Tikhonov, D. V. *Statisticheskie metody izuchenii svyazey. Korreliatsionno-regressiionnyy analiz* [Statistical methods for the study of relations. Correlation and regression analysis]. St. Petersburg: Izd-vo politekhnicheskogo un-ta, 2008.

"Lektsii z ekonometrii" [Lectures on econometrics]. <http://fmi.npu.edu.ua/files/StorinkaVikladacha/RNikiforov/ekonometria.pdf>

Matvieieva, Yu. M. "Bahatofaktorne modeliuвання makroekonomichnykh pokaznykiv" [Multifactor modeling macroeconomic indicators]. http://www.confcontact.com/2012_10_04/ek11_matveeva.htm

"Multykolinearnist ta ii vplyv na otsinky parametriv modeli" [Multicollinearity and its impact on the evaluation of the model parameters]. <http://ppt-online.org/17>

Nedashkovskiy, M., and Dudkin, D. "Obchysliuvanni metody dlia otsiniuvannia parametriv u bahatofaktornii rehresii" [Computational methods for parameter estimation in multivariate regression]. *Visnyk TNPU*, vol. 75, no. 3 (2014): 209-222.

Radchenko, S. H. "Metody nailuchshego resheniia regressiionnykh zadach" [Methods for regression problems the best solution]. *Visnyk Natsionalnoho aviatsiionoho universytetu*, no. 1 (50) (2012): 32-39.

Shanchenko, N. I. *Lektsii po ekonometrike* [Lectures on econometrics]. Ulianosk: UIGTU, 2008.

Yeleiko, V. I., Bodnar, R. D., and Demchyshyn, M. Ya. *Ekonometrychnyi analiz dialnosti pidpriemstv* [Econometric analysis of enterprises]. Ternopil: Navchalna knyha – Bohdan, 2011.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РІВНІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЯКОСТІ ІНТЕРНЕТ-ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 ЮЗЕВИЧ В. М., КЛЮВАК О. В.

УДК [004.738.5:004.056]:330.131.5

Юзевич В. М., Ключак О. В. Економічний аналіз рівнів ефективності та якості інтернет-платіжних систем підприємства

Аналізуючи, систематизуючи і узагальнюючи наукові праці багатьох учених, автори розглянули ефективність та якість інтернет-платіжних систем підприємства (ІПС) з позицій інформаційної безпеки та здійснили економічний аналіз їх рівнів. У результаті дослідження виокремлено основні заходи безпеки (превентивні заходи безпеки *sp*, заходи виявлення *sd* та інші заходи безпеки *so*, спрямовані на зменшення збитків *L*), які застосовуються для ефективного функціонування ІПС, і запропоновано розрахунок показника окупності інвестицій (ROI) для кожного із зазначених видів заходів безпеки. Застосовано методику оцінювання ризику на основі статистичного підходу та наведено систему математичних співвідношень, яка являє собою економетричну модель для оптимізації інтернет-платіжних систем підприємства. Ця модель (ІПС) враховує фактори якості, ефективності, ризику, корисності. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є впровадження розробленої економетричної моделі у практичну діяльність суб'єктів підприємництва.

Ключові слова: інтернет-платіжна система підприємства (ІПС), заходи інформаційної безпеки, показник окупності інвестицій, якість, ефективність, ризик, корисність, економетрична модель оптимізації.

Рис.: 1. **Формул:** 22. **Бібл.:** 9.

Юзевич Володимир Миколайович – доктор фізико-математичних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: yuzevych@ukr.net

Ключак Оксана Володимирівна – провідний фахівець наукового відділу, Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Т. Шевченка, 9, Львів, 79005, Україна)

E-mail: oksana_klyuvak@bigmir.net

УДК [004.738.5:004.056]:330.131.5

Юзевич В. Н., Ключак О. В. Экономический анализ уровней

эффективности и качества интернет-платежных систем предприятия
Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых, авторы рассмотрели эффективность и качество интернет-платежных систем предприятия (ИПС) с позиций информационной безопасности, а также осуществили экономический анализ их уровней. В результате исследования выделены основные меры безопасности (превентивные меры безопасности *sp*, меры выявления *sd* и другие меры безопасности *so*, направленные на уменьшение убытков *L*), которые применяются для эффективного функционирования ИПС, и предложен расчет показателя окупаемости инвестиций (ROI) для каждого из указанных видов меры безопасности. Применена методика оценки риска на основе статистического подхода и предложена система математических соотношений, которая представляет собой економетрическую модель для оптимизации интернет-платежных систем предприятия. Эта модель (ИПС) учитывает факторы качества, эффективности, риска, полезности. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является внедрение разработанной економетрической модели в практическую деятельность субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: интернет-платежная система предприятия (ИПС), меры информационной безопасности, показатель окупаемости инвестиций, качество, эффективность, риск, полезность, економетрическая модель оптимизации.

Рис.: 1. **Формул:** 22. **Библ.:** 9.

Юзевич Владимир Николаевич – доктор физико-математических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: yuzevych@ukr.net

Ключак Оксана Владимировна – ведущий специалист научного отдела, Львовский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Т. Шевченко, 9, Львов, 79005, Украина)

E-mail: oksana_klyuvak@bigmir.net

UDC [004.738.5:004.056]:330.131.5

Yuzevych V. M., Klyuvak O. V. Economic Analysis of the Levels of Efficiency and Quality of Internet Payment Systems of Enterprise

Analyzing, reviewing, and summarizing the scientific works of many scientists, the authors examined the efficiency and quality of Internet payment systems of enterprise (IPSE) in terms of information security, as well as carried out an economic analysis of their levels. As result of the study major security measures have been allocated (preventive security measures *sp*, measures to identify *sd* and other security measures *so*, aimed to mitigate the damages *L*), which are used for the efficient functioning of the IPSE, and a calculation of the rate of return on investment (ROI) for each of the types of security measures has been proposed. Methods of risk assessment based on statistical approach were applied, a system of mathematical ratios was proposed, which represents an econometric model for optimization of Internet payment systems of enterprise. This model (IPSE) takes into account factors of quality, efficiency, risk, usefulness. Prospect of further research in this area is introduction of the developed econometric model into practical activities of business entities.

Key words: Internet payment system of enterprise (IPSE), measures of information security, rate of return on investment, quality, efficiency, risk, usefulness, econometric model of optimization.

Pic.: 1. **Formulae:** 22. **Bibl.:** 9.

Yuzevych Volodymyr M. – Doctor of Sciences (Physics and Mathematics), Professor, Head of the Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (vul. Kulparkivska, 99, Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: yuzevych@ukr.net

Klyuvak Oksana V. – Leading Specialist of the Research Division, Lviv Institute of Banking of University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. T. Shevchenka, 9, Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: oksana_klyuvak@bigmir.net

Від інтернет-платіжних систем (ІПС) вимагається надійність, тобто довіра користувачів. Учасники системи інтернет-платежів повинні бути упевнені, що відправлені гроші будуть зараховані правильно і

протягом визначеного терміну, а інформація про фінансові транзакції не буде доступна третім особам. Упевненість у платежах вимагає високого рівня ефективності та якості систем із належним контролем. Досить часто

сучасним ІПС властива невідповідність основним вимогам ефективного та якісного функціонування, що характеризується повільністю, нестачею надійності, упевненості й/або значними витратами та низьким рівнем безпеки. Тому для суб'єктів підприємницької діяльності оцінка економічної ефективності рівня інформаційної безпеки та оптимізація ІПС стають одними із найважливіших завдань.

Відаючи належне науковим напрацюванням у сфері функціонування інтернет-платіжних систем підприємства (ІПСП), варто зазначити, що аспекти ефективності та якості залишаються недостатньо вивченими та потребують ґрунтовного вдосконалення, зокрема у сфері захищеності автентифікаційних даних під час проведення інтернет-транзакцій, економічної обґрунтованості при впровадженні та застосуванні на підприємствах заходів інформаційної безпеки. Недостатньо дослідженими залишаються фактори якості, ефективності, ризику, корисності та шляхи оптимізації ІПСП.

У своїх дослідженнях питання безпеки електронного бізнесу розглядають такі вітчизняні науковці: Н. Сулік, Ю. Бондарчук, С. Савин, А. Берко, В. Висоцька та інші. Автори Одарченко Р. С., Лукін С. Ю., Тае Hwan, Shon, Paula M. C. Swatman зосереджують свою увагу на економічній ефективності впровадження систем захисту та критеріях ефективності для інтернет-платіжних систем, зокрема [1, 2]. Питання кількісної оцінки ризиків та втрат внаслідок інтернет-шахрайств містяться у працях таких вітчизняних і закордонних дослідників: Rok Wojan, Borka Jerman-Blažič, Michel van Eeten, Johannes M. Bauer, Shirin Tabatabaie, B. B. Домарев, С. О. Качанов [3, 4].

Варіанти результатів оптимізації виробничої програми вітчизняних підприємств, які дають змогу вдосконалювати якість продукції і системи управління, подано у працях [5, 6].

Основним завданням статті є дослідження рівнів ефективності та якості інтернет-платіжних систем підприємства з позицій інформаційної безпеки та розроблення економетричної моделі для оптимізації їхнього функціонування.

Передумовою розробки заходів безпеки в інтернет-платіжних системах є припущення, що при порушенні захищеності активів підприємства завдається збиток усім учасникам інтернет-транзакції, а розроблення, впровадження та використання заходів безпеки передбачає певні витрати. Заходи інформаційної безпеки в інтернет-платіжних системах, зокрема методи автентифікації, повинні враховувати виникнення ризиків, а також попередити можливі втрати внаслідок шахрайських дій.

Процедура оцінювання ризику передбачає визначення вразливостей і загроз для кожного інформаційного активу (наприклад, автентифікаційних даних). Ризик безпеки R визначається як добуток ймовірності виникнення інциденту безпеки ρ і втрати внаслідок виникнення інциденту безпеки L . Ймовірність виникнення інциденту безпеки ρ ($0 \leq \rho \leq 1$) залежить від ймовірності T ($0 \leq T \leq 1$) виникнення загроз і вразливості v [2, 3]:

$$\rho = T \cdot v. \quad (1)$$

У випадку виникнення інциденту безпеки суб'єкти інтернет-платіжних систем зазнають фінансових втрат L . Насправді фінансовий збиток внаслідок інциденту безпеки досить важко оцінити. Труднощі викликає оцінка непрямих ризиків, що інколи суттєво перевищують прямі та можуть мати довготривалий негативний вплив на клієнтську базу, партнерів, фінансовий ринок, банки. Кількісну оцінку збитку можна визначити за формулою [2, 3]:

$$L = L_{m_chargeback} + L_c + L_{m_indirect} + L_{b_indirect}, \quad (2)$$

де $L_{m_chargeback}$ – збитки продавця, наприклад внаслідок «чарджбеку»;

L_c – збитки покупця у розмірі вартості придбаних товарів або наданих послуг шахраєм;

$L_{m_indirect}$ – непрямі збитки продавця довготривалого характеру: переривання бізнес-процесів, втрата репутації, втрата довіри покупців;

$L_{b_indirect}$ – непрямі збитки підприємств довготривалого характеру: втрата репутації, втрата довіри покупців-утримувачів карток.

Елементи формули (2) можна групувати відповідно до часових показників: час виявлення інциденту безпеки t_d , час налагодження та відновлення функцій системи t_r і період часу від моменту появи інциденту до моменту виявлення інциденту t_d . Показники $L_{m_chargeback}$ і L_c залежні від часових показників t_d і t_r . Візуалізуємо це у формулі (3) [2, 3]:

$$L = L_{m_chargeback} \cdot t_r + L_c \cdot t_d \cdot t_r + L_{m_indirect} + L_{b_indirect}. \quad (3)$$

Враховуючи формули (1) і (3), ризики безпеки в інтернет-платіжних системах можна визначити за формулою (4):

$$R = T \cdot v \cdot (L_{m_chargeback} \cdot t_r + L_c \cdot t_d \cdot t_r + L_{m_indirect} + L_{b_indirect}). \quad (4)$$

Заходи безпеки, які доцільно застосовувати в інтернет-платіжних системах, можна класифікувати таким чином (рис. 1) [2, 3]:

- ✦ превентивні заходи безпеки s_p , які спрямовані на зменшення ймовірності виникнення інциденту ρ ;
- ✦ заходи виявлення s_d , котрі зменшують час, необхідний для виявлення інциденту t_d ;
- ✦ інші заходи безпеки s_o , котрі зменшують збитки L внаслідок виникнення інциденту.

Кожен захід безпеки $s(\alpha, C)$ визначається двома кількісними параметрами – ефективністю $\alpha(t)$ і вартістю C . Ефективність $\alpha(t) > 0$ демонструє вплив даного заходу безпеки на зменшення ризику. Превентивні заходи безпеки $s_p(\alpha_p, C_p)$ зменшують ймовірність виникнення інциденту ρ згідно з умовами:

$$\frac{\partial \rho}{\partial C_p} < 0, \quad \frac{\partial^2 \rho}{\partial C_p^2} > 0. \quad (5)$$

Залежність між інвестиціями C_p і превентивними заходами безпеки можна продемонструвати за допомогою формули (6):

$$P(T, v, C_p) = T^{\alpha_p} C_p^{p+1}. \quad (6)$$

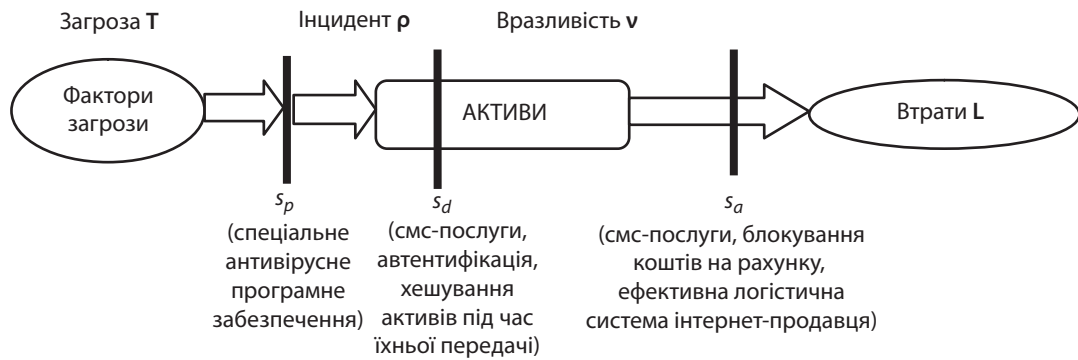


Рис. 1. Класифікація заходів інформаційної безпеки для інтернет-платіжних систем

Джерело: власна розробка.

Чим менший час, який використовується на спрацювання заходів безпеки $s_0(\alpha_0, C_0)$, тим менших збитків зазнаватимуть учасники інтернет-транзакції. Цього можна досягнути, інвестуючи в ці заходи певну суму коштів C_0 . Час t_r , який витрачається на використання засобів безпеки s_0 , можна визначити за допомогою формули (7):

$$t_r = \exp(-\alpha_0 \cdot C_0). \quad (7)$$

Аналогічно t_r визначається для заходів виявлення $s_d(\alpha_d, C_d)$ [2, 3, 8].

Функція часу t_r є опуклою на інтервалі $0 \leq C_0 < C_{it_security_max}$. При цьому $C_{it_security_max}$ вважаємо максимально запланованими коштами, які можна інвестувати в заходи безпеки підприємства на стадії виникнення інциденту. Тобто, мінімальний простий часу досягається за умови максимального інвестування коштів у засоби безпеки s_0 (формула (8)):

$$\frac{\partial t_r}{\partial C_0} < 0, \quad \frac{\partial^2 t_r}{\partial C_0^2} > 0. \quad (8)$$

Аналогічно є ситуація для функції часу t_d , пов'язаної із $C_{it_security_max}$ -витратами, спрямованими на послуги смс-банкінгу, спеціальне програмне забезпечення безпечної передачі даних, на генерування підприємствами при передачі конфіденційної інформації та коштів для своїх клієнтів кодів спеціального призначення.

Про такі заходи безпеки, як страхування ризиків, у першу чергу, повинні подбати інтернет-продавці. У випадку настання інциденту страхова компанія виплачує компенсацію K для покриття збитку (формула (9)):

$$L = L_{m_chargeback} \cdot t_r + L_c \cdot t_d + L_{m_indirect} + L_{b_indirect} - K. \quad (9)$$

Враховуючи фактор часу, збитки, які можуть понести учасники інтернет-транзакції, виразимо формулою (10):

$$L = L_{m_chargeback} \cdot e^{-\alpha_0 C_0} + L_c \cdot e^{-\alpha_d C_d} + L_{m_indirect} - K. \quad (10)$$

Таким чином, визначимо загальний ризик R (11):

$$R = T \cdot v^{\alpha_p C_p} \cdot \left[L_{m_chargeback} \cdot e^{-\alpha_0 C_0} + L_c \cdot e^{-\alpha_d C_d} + L_{m_indirect} + L_{b_indirect} - K \right]. \quad (11)$$

Показник окупності інвестицій (ROI) показує, скільки або що отримають продавець, покупець, підприємство

в результаті затраченої певної суми грошей. За допомогою даного показника зіставляють вигоди від інвестицій B і витрачені кошти на заходи безпеки (вартість заходів) C .

Загалом, вигоди від інвестицій у заходи безпеки розглядаються як збереження коштів за рахунок зменшення імовірності виникнення інцидентів та їхніх наслідків. Ці вигоди зазвичай достатньо складно точно спрогнозувати. Проблема полягає в тому, що оцінка вартості заощадження коштів залежить від подій, які ще не відбулися. Вигоди від інвестицій у заходи безпеки B визначаються як різниця між рівнями ризику до застосування заходу R_0 і значенням ризику після застосування заходу $R(C)$ (формула (12)):

$$B = R_0 - R(C). \quad (12)$$

Використовуючи співвідношення (12), визначимо ROI :

$$ROI = \frac{R_0 - R(C) - \tau + \mu - C}{C}, \quad (13)$$

де τ – негативні наслідки заходів безпеки (наприклад, зменшення операційної можливості системи), μ – непрямі позитивні ефекти (наприклад, зростання іміджу, зменшення витрат на страхування тощо).

Відповідно формулу (13) можна вдосконалити і застосувати до описаних вище превентивних заходів безпеки s_p , заходів виявлення s_d та інших заходів безпеки:

$$ROI_p = \frac{T \cdot v(1 - v^{\alpha_p C_p})L - \tau + \mu - C_p}{C_p}, \quad (14)$$

$$ROI_o = \frac{T \cdot v \cdot L_{m_chargeback}(1 - e^{-\alpha_0 C_0}) - \tau + \mu - C_o}{C_o}, \quad (15)$$

$$ROI_d = \frac{T \cdot v \cdot L_c(1 - e^{-\alpha_d C_d}) - \tau + \mu - C_d}{C_d}. \quad (16)$$

Аналогічні до (14) – (16) співвідношення частково відображені у працях [2, 3, 8, 9].

Для вдосконалення ефективності інтернет-платіжних систем підприємства з урахуванням фактора часу використовуємо співвідношення [5]:

$$E_a = \frac{F_v}{F_w}; E_t = \frac{F_v t}{F_w t}; \Delta E_t = E_a - E_t, \quad (17)$$

де E_a – ефективність в початковий момент часу $t = 0$; E_t – ефективність в актуальний момент часу t ; F_w – запланований вхід (потік інформації, коштів); F_w_t – фактичний вхід в момент часу t ; ΔE_t – зміна ефективності в часі.

Для оптимізації інформаційних та платіжних потоків $P_k(X_i)$ підприємства і покращення системи захисту використовуємо аналогічно з [6] функціонал якості з урахуванням оберненого зв'язку:

$$J(P_k(X_i), FB(X_i)) = \int_{t_0}^{t_k} f(\bar{y}, \bar{u}, \bar{s}) dt \Rightarrow opt, \quad (18)$$

де \bar{y} – вектор заданих впливів ($y_j(t)$ – компоненти вектора, $j = 1, 2, \dots, n$); \bar{u} – вектор керувань; \bar{s} – вектор невідзначених збурень; $[t_0, t_k]$ – інтервал часу, в якому розглядається процес (формування оптимальних значень інформаційних та фінансових потоків $P_k(X_i)$, $k = 1, 2, \dots, m$); m – загальне число інформаційних та фінансових потоків, які мають відношення до даного підприємства; $f(\bar{y}, \bar{u}, \bar{s})$ – функція, що відображає показник якості; $FB(X_i)$ – функція, яка характеризує обернений зв'язок (Feed-back) між потоками P_i та оточенням підприємства (контрагентами) з урахуванням думок експертів. Тут символ opt відповідає умові оптимальності функціоналу.

Для оптимізації ризиків врахуємо такі фактори [4]: якості (18) та надійності – jn , інформаційної ємності – ij і фактор ризику – rz .

Для кожного з цих факторів означимо функцію корисності P_{jn}, P_{ij}, P_{rz} [4]. Зокрема, $P_{rz} = P_{rs} - P_r(X_v, \bar{Y}_p)$, де P_{rs} – постійне значення параметра, який відповідає початковим умовам ($P_{rs} > P_r(X_v, \bar{Y}_p)$); вектор \bar{X}_v – початкові умови (сукупність заданих даних на вході ІПСП); \bar{Y}_p – множина величин, які характеризують прийняте рішення щодо оптимізації ІПСП.

Інтегральну корисність P_{int} подамо у вигляді виразу [4]:

$$P_{int} = k_{v1}P_{jn} + k_{v2}P_{ij} + k_{v3}P_{rz}, \quad k_{v1} + k_{v2} + k_{v3} = 1, \quad (19)$$

де k_{v1}, k_{v2}, k_{v3} – коефіцієнти вагомості, які визначають експертним методом.

Для P_{int} , яка відповідає ІПСП, запишемо умову екстремуму аналогічно [4]:

$$P_{int} \Rightarrow \max. \quad (20)$$

Для реалізації методики оцінювання ризику на основі статистичного підходу вводимо параметр $\Psi(R)$ та відповідний інтегральний критерій для кожної складової P_{jn}, P_{ij}, P_{rz} (19) по аналогії з працею [9]:

$$\Psi(R) = \sqrt{(\delta_Z)^2 + (S_{ZV})^2 + (\delta_{as})^2 + (\delta_{ex})^2} \Rightarrow \min. \quad (21)$$

Тут враховано множину показників: коефіцієнт варіації δ_Z , коефіцієнт семіваріації S_{ZV} , коефіцієнт варіації асиметрії δ_{as} , коефіцієнт варіації ексцесу δ_{ex} .

Вираз (21) розглядаємо як критеріальне співвідношення для ризиків $R(C)$ і оцінюємо складові $\Psi(R, P_{jn})$, $\Psi(R, P_{ij})$, $\Psi(R, P_r)$, а також інтегральний ризик з розширеною низкою параметрів $\Psi(R, P_{jn}, P_{ij}, P_r)$ за результатами урахування співвідношень (1) – (16).

Ефективність інноваційної продукції підприємства, від якої залежить розмір корисного ефекту, що одержується при використанні ІПСП за призначенням $M(E)$,

розміром витрат ресурсів на розробку і застосування ІПСП $M(Z)$ і розміром можливих пов'язаних з ризиком витрат $M(\Psi, R)$.

Множина параметрів $M(J(P_k(X_i), FB(X_i)), \Psi(R, P_{jn}, P_{ij}, P_r), E_a)$, що характеризує якість J (18), ризику $\Psi(R, P_{jn}, P_{ij}, P_r)$ (21) та ефективність E_a ІПСП, потребує раціонального об'єднання, систематизації, упорядкування, оптимізації:

$$M(J, E_a) = M(E) \cdot M(Z) \cdot M(\Psi, R) \times \times M(P_k(X_i), FB(X_i)) \Rightarrow opt. \quad (22)$$

Множина параметрів (22), доповнена співвідношеннями (1) – (21), є основою економетричної моделі для оптимізації інтернет-платіжних систем підприємства. Модель ІПСП (1) – (22) враховує фактори якості (18), ефективності (17), ризику (1) – (16), (21), корисності (19), (20).

ВИСНОВКИ

Таким чином, на теперішній час безпека є чи найважливішим критерієм ефективного та якісного функціонування інтернет-платіжних систем підприємства, адже саме її рівень формує репутацію підприємства, рівень довіри споживачів, обсяг витрат при проведенні фінансових інтернет-транзакцій та, як наслідок, обсяг прибутку. Вигоди від застосування заходів інформаційної безпеки не повинні бути меншими, ніж витрати, які спрямовуються на їх (ІПСП) розробку та впровадження у процес реалізації інтернет-транзакцій. З наведеного економічного аналізу заходів безпеки випливає, що чим більше коштів затрачається на розробку, впровадження та реалізацію різних заходів безпеки суб'єктами інтернет-платіжних систем, тим менша імовірність інциденту безпеки, а у випадку інциденту – зменшення фінансових витрат. Для інтернет-продавців витрати в першу чергу повинні спрямовуватися на ефективний ризик-менеджмент, логістичну систему та страхування ризиків. У випадку покупців, це – витрати на банківські послуги, наприклад смс-повідомлення, антивірусне програмне забезпечення. Витрати підприємств можуть бути пов'язані із витратами на страхування ризиків, технічний супровід транзакції, спеціальне програмне забезпечення.

Для оптимізації інтернет-платіжних систем підприємства запропоновано систему математичних співвідношень (1) – (22), яка являє собою економетричну модель. Ця модель (ІПСП) враховує фактори якості, ефективності, ризику, корисності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Танцюра М. Ю. Забезпечення ефективності системи інформаційної безпеки підприємства (на прикладі туристичних підприємств АР Крим) : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (підприємства туристично-рекреаційного комплексу)» / М. Ю. Танцюра ; Тавр. нац. ун-т ім. В. І. Вернадського. – Сімферополь : Б. в., 2012. – 19 с.
2. Одарченко Р. С. Економічна ефективність впровадження систем захисту стільникових мереж 4G / Р. С. Одарченко, С. Ю. Лукін // Системи обробки інформації. – 2012. – Випуск 4 (102), том 2. – С. 51 – 55.

3. Војанс Р. Quantitative model for economic analyses of information security investment in an enterprise information system / Rok Bojanc, Borka Jerman-Blazic // *Research papers Organizacija*. Volume 45. – No. 6. – November – December 2012. – P. 276 – 288.

4. Качанов С. О. Методика оцінки ризику від провадження господарської діяльності / С. О. Качанов // *Управління проектами та розвиток виробництва* : зб. наук. пр. – Луганськ : Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2009. – № 2 (30). – С. 109 – 112.

5. Семчук Ж. В. Розвиток систем управління якістю продукції машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Ж. В. Семчук. – Львів : Б. в., 2011. – 24 с.

6. Кrap Н. Р. Methodological aspects of management of projects of tourist flows / N. P. Krap, V. M. Yuzevych // *Modern scientific research and their practical application*. Research Bulletin SWorld. Published by S. V. Kupriyenko. – 2013. – Volume J2130, November. – P. 155 – 160.

7. True cost of fraud study. Merchants struggle against onslaught of high-cost identity fraud and oline fraud // *Annual Report LexisNexis*. – September 2013. – P. 35.

8. Visa e-commerce merchants' guide to risk management. Tools and best practices for building a secure internet business [Electronic resource]. – Mode of access : <http://usa.visa.com/download/merchants/visa-risk-management-guide-ecommerce.pdf>

9. Качанов С. О. Розробка механізму побудови нормативної документації з системної реалізації державного нагляду і контролю : автореф. дис. ... канд. техн. наук: спец. 05.01.02 «Стандартизація, сертифікація та метрологічне забезпечення» / С. О. Качанов. – Львів, 2009. – 20 с.

REFERENCES

Bojanc, R., and Jerman-Blazic, B. "Quantitative model for economic analyses of information security investment in an en-

terprise information system". *Research papers Organizacija*, vol. 45, no. 6 (2012): 276-288.

Kachanov, S. O. "Metodyka otsinky ryzyku vid provadzhennia hospodarskoi diialnosti" [Methods of assessing the risk of economic activities]. *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*, no. 2 (30) (2009): 109-112.

Krap, N. P., and Yuzevych, V. M. "Methodological aspects of management of projects of tourist flows". *Modern scientific research and their practical application*, vol. J2130 (2013): 155-160.

Kachanov, S. O. "Rozrobka mekhanizmu pobudovy normatyvnoi dokumentatsii z systemnoi realizatsii derzhavnoho nahliadu i kontroliu" [Development of the regulatory mechanism of construction documentation system implementation of state supervision and control]. *Avtoref. dys. ... kand. tekhn. nauk: 05.01.02*, 2009.

Odarchenko, R. S., and Lukin, S. Yu. "Ekonomichna efektyvnist vprovadzhennia system zakhystu stilnykovykh merezh 4G" [Cost-effectiveness of implementation of protection 4G cellular networks]. *Systemy obrobky informatsii*, vol. 2, no. 4 (102) (2012): 51-55.

Semchuk, Zh. V. "Rozvytok system upravlinnia yakistiu produktsii mashynobudivnykh pidpriemstv" [Development of quality management systems engineering enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2011.

"True cost of fraud study. Merchants struggle against onslaught of high-cost identity fraud and oline fraud". *Annual Report Lexis Nexis*, 2013.

Tantsiura, M. Yu. "Zabezpechennia efektyvnosti systemy informatsiinoi bezpeky pidpriemstva (na prykladi turystychnykh pidpriemstv AR Krym)" [Ensure the effectiveness of information security company (for example tourism enterprises Crime)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekonomich. nauk: 08.00.04*, 2012.

"Visa e-commerce merchants' guide to risk management. Tools and best practices for building a secure internet business". <http://usa.visa.com/download/merchants/visa-risk-management-guide-ecommerce.pdf>

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЇЇ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ

© 2015 МАЛЯРЕЦЬ Л. М., МОРГУН Г. В.

УДК 330.43:339.56:005.52

Малярець Л. М., Моргун Г. В. Аналіз ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу

Обґрунтовано доцільність розглядати першим етапом стратегічного контролінгу експортно-імпортової діяльності підприємства аналіз поточного стану її ефективності за показниками, які слід структурувати за групами: зовнішньоторговельна ефективність, науково-технічна ефективність, економічна ефективність, структурна ефективність, можливості розвитку експортно-імпортової діяльності. Проводити такий економічний аналіз рекомендується за етапами: 1) уточнення змісту ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства; 2) визначення основних складових ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства; 3) формування системи часткових показників складових ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства; 4) виявлення внутрішніх латентних факторів ефективності експортно-імпортової діяльності; 5) визначення взаємозв'язків між складовими ефективності експортно-імпортової діяльності; 6) встановлення рейтингу найбільш впливових показників ефективності експортно-імпортової діяльності; 7) виявлення тенденцій змін найбільш впливових показників ефективності експортно-імпортової діяльності. Реалізація даних етапів здійснюється за допомогою багатовимірних статистичних методів: факторного аналізу та канонічного аналізу. Наведена послідовність етапів аналізу ефективності експортно-імпортової діяльності дозволяє об'єктивно оцінити поточний стан діяльності підприємства, виявити негативні тенденції, що складаються на підприємстві, та вчасно розробити заходи, що запобігають їх розвитку. Це є першим, обов'язковим етапом проведення стратегічного контролінгу експортно-імпортової діяльності, другим етапом є визначення перспектив розвитку експортно-імпортової діяльності підприємства.

Ключові слова: ефективність експортно-імпортової діяльності, промислові підприємства, зміст етапів економічного аналізу, багатовимірні статистичні методи, стратегічний контролінг.

Рис.: 3. **Формул:** 5. **Бібл.:** 15.

Малярець Людмила Михайлівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри вищої математики та економіко-математичних методів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: malyarets@ukr.net

Моргун Ганна Вікторівна – аспірантка, кафедра економіки та оцінки майна підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: morgun9anna@mail.ru

УДК 330.43:339.56:005.52

Малярець Л. М., Моргун А. В. Анализ эффективности экспортно-импортной деятельности предприятия для ее стратегического контроллинга

Обоснована целесообразность рассматривать первым этапом стратегического контроллинга экспортно-импортной деятельности предприятия анализ текущего состояния ее эффективности по показателям, которые следует структурировать по группам: внешнеэкономическая эффективность, научно-техническая эффективность, экономическая эффективность, структурная эффективность, возможности развития экспортно-импортной деятельности. Проводить такой экономический анализ рекомендуется по этапам: 1) уточнение содержания эффективности экспортно-импортной деятельности предприятия; 2) определение основных составляющих эффективности экспортно-импортной деятельности предприятия; 3) формирование системы частных показателей составляющих эффективности экспортно-импортной деятельности предприятия; 4) выявление внутренних латентных факторов эффективности экспортно-импортной деятельности; 5) определение взаимосвязей между составляющими эффективности экспортно-импортной деятельности предприятия; 6) определение рейтинга наиболее влияющих (значимых) показателей эффективности экспортно-импортной деятельности; 7) выявление тенденций измененной показателей, наиболее влияющих на эффективность экспортно-импортной деятельности. Реализация данных этапов осуществляется с помощью многомерных статистических методов: факторного анализа и канонического анализа. Приведенная последовательность этапов анализа эффективности экспортно-импортной деятельности позволяет объективно оценить текущее состояние деятельности предприятия, выявить негативные тенденции, складывающиеся на предприятии, и своевременно разработать меры, предотвращающие их развитие.

Ключевые слова: эффективность экспортно-импортной деятельности, промышленные предприятия, содержание этапов экономического анализа, многомерные статистические методы, стратегический контроллинг.

Рис.: 3. **Формул:** 5. **Библ.:** 15.

Малярець Людмила Михайлівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри вищої математики та економіко-математичних методів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: malyarets@ukr.net

Моргун Анна Вікторівна – аспірантка, кафедра економіки та оцінки імуцтва підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: morgun9anna@mail.ru

UDC 330.43:339.56:005.52

Malyarets L. M., Morgun G. V. Analysis of Efficiency of the Export-Import Activity of Enterprise for its Strategic Controlling

Expediency of considering as the first stage of strategic controlling the export-import activity of enterprise an analysis of the current state of its efficiency by means of indicators, which should be structured in the following groups: external economic efficiency, scientific-technological efficiency, economic efficiency, structural efficiency, opportunities for development of the export-import activities, has been substantiated. The recommended stages for conducting such economic analysis are: 1) clarification of contents of efficiency of the export-import activity of the enterprise; 2) identification of the main components of efficiency of the export-import activity of the enterprise; 3) creation of a system of partial indicators of efficiency of the export-import activity of the enterprise; 4) identifying internal latent factors of efficiency of the export-import activity; 5) determining the relationships between components of efficiency of the export-import activity of the enterprise; 6) ranking the most influencing (significant) indicators of efficiency of the export-import activity; 7) disclosure of trends of changing the indicators, which are the most influencing the efficiency of export-import activity. Implementation of these steps is carried out by using multivariate statistical methods: factorial analysis and canonical analysis. The presented sequence of stages of analysis of efficiency of the export-import activity provides an objective assessment of the current state of enterprise's activity, identifying the negative trends, emerging at the enterprise, and helps the opportunely elaborating the measures to prevent their development.

Key words: efficiency of export-import activities, industrial enterprises, the content of stages of economic analysis, multivariate statistical methods, strategic controlling.

Pic.: 3. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 15.

Malyarets Ludmila M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Mathematics and Mathematical Economic Methods, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: malyarets@ukr.net

Morgun Ganna V. – Postgraduate Student, Department of Economics and Business property valuation, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: morgun9anna@mail.ru

Від об'єктивності аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства залежить дієвість ухваленого управлінського рішення. Враховуючи, що діалектичний тандем аналіз-синтез розуміється як синонім любого наукового дослідження [1], першим етапом стратегічного контролінгу експортно-імпоротної діяльності підприємства є аналіз поточного стану її ефективності за показниками, які доцільно структурувати за групами: зовнішньоторговельна ефективність, науково-технічна ефективність, економічна ефективність, структурна ефективність, можливості розвитку експортно-імпоротної діяльності [2].

Проблеми аналізу експортно-імпоротної діяльності підприємств до цього часу залишаються не до кінця вирішеними, це стосується і складу системи показників, що характеризують дану діяльність, й інструментів, завдяки яким доцільно проводити аналіз, й змісту етапів методичного підходу щодо аналізу. Такі відомі науковці з проблем управління експортно-імпоротною діяльністю підприємств, як О. Є. Кузьмін [3], А. Г. Ліпич [4], Ю. В. Макогона [5], Т. М. Мельник [6], В. Є. Новицький [7], А. І. Піддубна [8], М. Тарасюк [9] та інші у своїх працях розглядали підходи щодо аналізу даного виду діяльності. Проте концепція аналізу експортно-імпоротної діяльності підприємств потребує свого формування та розвитку.

Економічний аналіз досліджує господарські процеси на підприємстві, кінцеві виробничо-фінансові результати, що формуються під впливом об'єктивних зовнішніх факторів та суб'єктивних внутрішніх факторів, при цьому економіка підприємства вивчається в динаміці. Виділяються характерні особливості економічного аналізу, а саме: 1) досліджується система показників, за допомогою яких формується кількісна оцінка окремих сторін діяльності підприємства. Усі показники залежно від об'єкта аналізу групуються в підсистеми; 2) система показників вивчається в їх взаємозв'язку, взаємозалежності, взаємообумовленості; 3) здійснюється кількісне вимірювання впливу факторів на сукупний показник [10]. І далі економічний аналіз передбачає такі процедури: 1) визначення системи показників, що описують об'єкт дослідження; 2) виявлення підпорядкування показників; 3) виділення груп підпорядкованих показників; 4) виділення груп підпорядкованих факторів; 5) встановлення форми взаємозв'язку між показниками; 6) вибір прийомів і способів для вивчення взаємозв'язку. Дотримуючись такої логіки проведення економічного аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств, уточнимо зміст означених процедур. Аналіз робіт відомих фахівців з проблем аналізу соціально-економічних систем з використанням математичних методів та моделей в економіці показав, що вирішувати завдання виявлення груп підпорядкованих показників; виділення груп підпорядкованих факторів; виділення в групі факторів основних і другорядних і встановлення форми взаємозв'язку між показниками слід за допомогою методів багатовимірного статистичного аналізу, а саме: факторного аналізу та канонічного аналізу [11, 12, 13]. Саме вони дозволять провести рейтинг впливових показників на формування взаємозв'язку в системі ефек-

тивності експортно-імпоротної діяльності підприємства, виявити латентні внутрішні фактори, що діють, встановити причинно-наслідкові взаємозв'язки. У факторному аналізі на основі існування тісного кореляційного співвідношення між показниками встановлюють причини, які проявляються в латентних факторах, які мають ту ж інформативність, що і система показників. небезпечною.

Для доповнення опису внутрішніх взаємозв'язків в ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства слід визначити взаємозв'язки між групами показників за допомогою канонічного аналізу, оскільки саме він дозволяє оцінити зв'язок між двома системами випадкових величин, що є системами показників, які описують кожну із складових [11]. Незважаючи, що алгоритми як факторного, так і канонічного аналізу складні в обчисленнях, але це не є проблемою в сучасних умовах розвитку програмного забезпечення. Рекомендується використати статистичні пакети, а саме: *Statgraphics Centurion*, в якому легко можна реалізувати ці методи.

Латентні фактори, що впливають на стан ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств, що досліджувались, а саме: Харківський завод транспортного машинобудування ім. Малишева (П1), ВАТ «Світло шахтаря» (П2), ВАТ «Турбоатом» (П3), ПАТ «Укрелектромаш» (П4), ПАТ «Автрамат» (П5), ВАТ «Завод ім. Фрунзе» (П6), Харківське державне авіаційне виробниче підприємство (П7), ВАТ «Харківський підшипниковий завод» (П8), Державне підприємство «Харківський машинобудівний завод «ФЕД» (П9) визначаються рівняннями:

$$F_1 = 0,764x_1 + 0,469x_2 + 0,05x_3 + 0,888x_4 - 0,143x_5 + 0,118x_6 - 0,39x_7 + 0,058x_8 + 0,763x_9 - 0,393x_{10} - 0,098x_{11} - 0,684x_{12} - 0,175x_{13} + 0,022x_{14} + 0,227x_{15} + 0,433x_{16} - 0,724x_{17} + 0,037x_{18} - 0,073x_{19} + 0,117x_{20} + 0,916x_{21} + 0,091x_{22} + 0,202x_{23} + 0,407x_{24} - 0,063x_{25},$$

$$F_2 = -0,168x_1 + 0,054x_2 + 0,086x_3 - 0,198x_4 - 0,121x_5 + 0,872x_6 + 0,093x_7 + 0,003x_8 + 0,025x_9 + 0,661x_{10} + 0,761x_{11} + 0,575x_{12} + 0,846x_{13} - 0,099x_{14} + 0,079x_{15} - 0,079x_{16} + 0,418x_{17} - 0,096x_{18} + 0,831x_{19} + 0,403x_{20} + 0,129x_{21} + 0,227x_{22} - 0,054x_{23} + 0,333x_{24} - 0,071x_{25},$$

$$F_3 = 0,09x_1 - 0,018x_2 + 0,175x_3 + 0,083x_4 - 0,111x_5 - 0,065x_6 + 0,09x_7 - 0,077x_8 + 0,002x_9 + 0,038x_{10} - 0,074x_{11} + 0,061x_{12} - 0,109x_{13} + 0,941x_{14} + 0,206x_{15} + 0,193x_{16} + 0,112x_{17} + 0,963x_{18} - 0,081x_{19} - 0,083x_{20} + 0,045x_{21} + 0,104x_{22} - 0,016x_{23} + 0,104x_{24} - 0,141x_{25},$$

$$F_4 = -0,307x_1 - 0,046x_2 - 0,192x_3 + 0,029x_4 - 0,082x_5 - 0,125x_6 + 0,742x_7 - 0,27x_8 + 0,3x_9 + 0,008x_{10} + 0,098x_{11} + 0,075x_{12} + 0,029x_{13} + 0,038x_{14} + 0,223x_{15} - 0,064x_{16} + 0,082x_{17} -$$

$$-0,021x_{18} - 0,033x_{19} + 0,38x_{20} - 0,041x_{21} - 0,03x_{22} + 0,772x_{23} - 0,462x_{24} - 0,047x_{25},$$

$$F_5 = 0,206x_1 - 0,112x_2 + 0,12x_3 + 0,148x_4 + 0,042x_5 - 0,177x_6 - 0,077x_7 + 0,907x_8 + 0,094x_9 + 0,028x_{10} + 0,208x_{11} - 0,059x_{12} + 0,253x_{13} + 0,127x_{14} + 0,779x_{15} + 0,075x_{16} + 0,021x_{17} - 0,061x_{18} - 0,245x_{19} + 0,029x_{20} - 0,077x_{21} - 0,091x_{22} - 0,067x_{23} - 0,051x_{24} + 0,035x_{25},$$

$$F_6 = -0,077x_1 + 0,697x_2 + 0,422x_3 + 0,059x_4 + 0,8x_5 - 0,042x_6 + 0,028x_7 - 0,078x_8 + 0,035x_9 - 0,036x_{10} + 0,131x_{11} - 0,033x_{12} - 0,064x_{13} - 0,049x_{14} + 0,084x_{15} + 0,289x_{16} - 0,018x_{17} - 0,027x_{18} - 0,085x_{19} + 0,001x_{20} + 0,053x_{21} - 0,032x_{22} - 0,198x_{23} + 0,189x_{24} - 0,329x_{25},$$

$$F_7 = 0,07x_1 - 0,076x_2 - 0,334x_3 - 0,081x_4 + 0,058x_5 + 0,216x_6 + 0,249x_7 + 0,006x_8 - 0,337x_9 - 0,128x_{10} + 0,078x_{11} - 0,174x_{12} + 0,142x_{13} + 0,1x_{14} - 0,168x_{15} + 0,343x_{16} - 0,226x_{17} + 0,02x_{18} + 0,07x_{19} + 0,126x_{20} + 0,184x_{21} + 0,818x_{22} - 0,289x_{23} + 0,426x_{24} - 0,053x_{25},$$

$$F_8 = 0,035x_1 + 0,121x_2 + 0,577x_3 + 0,078x_4 - 0,166x_5 - 0,022x_6 + 0,173x_7 - 0,045x_8 + 0,026x_9 - 0,093x_{10} + 0,0004x_{11} - 0,096x_{12} + 0,044x_{13} - 0,045x_{14} + 0,222x_{15} + 0,473x_{16} + 0,015x_{17} - 0,009x_{18} + 0,231x_{19} + 0,607x_{20} - 0,061x_{21} - 0,021x_{22} - 0,238x_{23} - 0,196x_{24} + 0,614x_{25}.$$

Прицьому показники були структуровані за трьома складовими ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств так: зовнішньоторговельна ефективність (x_1 – експортна квота, x_2 – імпортна квота, x_3 – експортна щільність підприємства на зовнішньому ринку, x_4 – вигідність експорту, x_5 – частка внутрішнього ринку), науково-технічна ефективність (x_6 – рентабельність виробництва, x_7 – продуктивність праці (виробіток на 1 працюючого), x_8 – фондовідадача, x_8 – матеріаломісткість продукції) економічна ефективність (x_{10} – економічна ефективність експорту, x_{11} – економічна ефективність імпорту, x_{12} – прибутковість експортних операцій, x_{13} – рентабельність імпорту), структурна ефективність (x_{14} – темп змін поставок на експорт, x_{15} – темп змін імпорту, x_{16} – рівень продуктової диверсифікації експорту), можливості розвитку експортно-імпоротної діяльності (x_{17} – ефективність використання активів, x_{18} – темп змін обсягу продаж, x_{19} – рентабельність основної діяльності, x_{20} – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, x_{21} – запаси матеріальних ресурсів, x_{22} – витрати на збут, x_{23} – коефіцієнт плінності персоналу, x_{24} – заохочувальні та компенсаційні виплати, x_{25} – індекс споживчих цін (індекс інфляції).

Наведені латентні фактори описують на 78,667% систему показників ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств, що досліджувались. Прицьому

перший фактор описує на 23,557% систему показників ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств, другий – 14,896%, третій – 8,87%, четвертий – 8,298%, п'ятий – 7,514%, шостий – 6,249%, сьомий – 5,272%, восьмий – на 4,010%.

На основі коефіцієнтів факторних навантажень в кожному з рівнянь можна скласти рейтинг впливу показників на фактор. Отже маємо такий рейтинг показників:

$$F_1 : x_{21} > x_4 > x_1 > x_9 > x_{17} > x_{12} > x_2 > x_{16} > > x_{24} > x_{10} > x_7 > x_{15} > x_{23} > x_{13} > x_5 > x_6 > > x_{20} > x_{11} > x_{22} > x_{19} > x_{25} > x_8 > x_3 > x_{18} > x_{14},$$

$$F_2 : x_6 > x_{13} > x_{19} > x_{10} > x_{11} > x_{12} > x_{17} > x_{20} > > x_{24} > x_{22} > x_4 > x_1 > x_{21} > x_5 > x_{14} > x_{18} > > x_7 > x_3 > x_{15} > x_{16} > x_{25} > x_2 > x_{23} > x_9 > x_8,$$

$$F_3 : x_{18} > x_{14} > x_{15} > x_{16} > x_3 > x_{25} > x_{17} > x_5 > > x_{13} > x_{22} > x_{24} > x_1 > x_7 > x_{20} > x_4 > x_{19} > x_8 > > x_{11} > x_6 > x_{12} > x_{21} > x_{10} > x_2 > x_{23} > x_9,$$

$$F_4 : x_{23} > x_7 > x_{24} > x_1 > x_{20} > x_9 > x_8 > x_{15} > > x_3 > x_6 > x_{11} > x_{17} > x_5 > x_{12} > x_{16} > x_{25} > > x_2 > x_{21} > x_{14} > x_4 > x_{19} > x_{22} > x_{13} > x_{18} > x_{10},$$

$$F_5 : x_8 > x_{15} > x_{14} > x_{19} > x_{11} > x_1 > x_6 > x_4 > > x_{14} > x_3 > x_2 > x_9 > x_{22} > x_{21} > x_7 > x_{16} > > x_{23} > x_{18} > x_{12} > x_{24} > x_5 > x_{25} > x_{20} > x_{10} > x_{17},$$

$$F_6 : x_5 > x_2 > x_3 > x_{25} > x_{16} > x_{23} > x_{24} > x_{11} > > x_{19} > x_{15} > x_8 > x_1 > x_{13} > x_4 > x_{21} > x_{14} > > x_6 > x_{10} > x_9 > x_{12} > x_{22} > x_7 > x_{18} > x_{17} > x_{20},$$

$$F_7 : x_{22} > x_{24} > x_{16} > x_9 > x_3 > x_{23} > x_7 > x_{17} > > x_6 > x_{21} > x_{12} > x_{15} > x_{13} > x_{10} > x_{20} > x_{14} > > x_4 > x_{11} > x_2 > x_{19} > x_1 > x_5 > x_{18} > x_8 > x_{25},$$

$$F_8 : x_{25} > x_{20} > x_3 > x_{16} > x_{23} > x_{19} > x_{15} > x_{24} > > x_7 > x_5 > x_2 > x_{12} > x_{10} > x_4 > x_{21} > x_8 > x_{14} > > x_{13} > x_1 > x_9 > x_6 > x_{22} > x_{17} > x_{18} > x_{11}.$$

Прийнявши $a_{ij} = 0,3$ за значиму величину факторної загрузки та порівнявши її в кожному з факторів, маємо такий рейтинг найбільш впливових показників у системі ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств:

$$x_{16} > x_{24} > x_9 > x_{20} > x_7 > x_{23} > x_3 > > x_1 > x_{17} > x_{12} > x_2 > x_{10} > x_{13} > x_{25}.$$

Далі аналіз взаємозв'язку показників у системі ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств продовжимо з використанням моделей канонічного аналізу між складовими ефективності. Так моделі взаємозв'язку в системі показників мають такий вигляд:

- ★ між показниками зовнішньоторговельної ефективності (1) та науково-технічною ефективністю (2):

$$\begin{cases} U_{12} = -0,461x_1 - 0,055x_2 + 0,052x_3 + 1,318x_4 - 0,012x_5, \\ V_{12} = -0,186x_6 + 0,013x_7 + 0,094x_8 + 0,964x_9, \end{cases}$$

$$r_{U_{12}V_{12}} = 0,7371,$$

при цьому рейтинг впливу:

$$x_4 > x_1 > x_2 > x_3 > x_5; \quad x_9 > x_6 > x_8 > x_7;$$

- ★ між показниками зовнішньоторговельної ефективності (1) та економічною ефективністю (3):

$$\begin{cases} U_{13} = -0,506x_1 - 0,063x_2 + 0,143x_3 - 0,542x_4 - 0,036x_5, \\ V_{13} = 0,078x_{10} + 0,063x_{11} + 1,065x_{12} - 0,275x_{13}, \end{cases}$$

$$r_{U_{13}V_{13}} = 0,733, \quad x_4 > x_1 > x_3 > x_2 > x_5; \quad x_{12} > x_{13} > x_{10} > x_{11};$$

- ★ між показниками зовнішньоторговельної ефективності (1) та структурною ефективністю (4):

$$\begin{cases} U_{14} = 0,256x_1 + 0,222x_2 + 0,448x_3 + 0,481x_4 - 0,002x_5, \\ V_{14} = -0,071x_{14} + 0,59x_{15} + 0,742x_{16}, \end{cases}$$

$$r_{U_{14}V_{14}} = 0,589, \quad x_4 > x_3 > x_1 > x_2 > x_5; \quad x_{16} > x_{15} > x_{14};$$

- ★ між показниками зовнішньоторговельної ефективності (1) та показниками забезпечення експортно-імпоротної діяльності підприємства (5):

$$\begin{cases} U_{15} = -0,17x_1 + 0,054x_2 - 0,155x_3 + \\ + 1,106x_4 - 0,069x_5, \\ V_{15} = -0,034x_{17} + 0,038x_{18} - 0,264x_{19} + \\ + 0,062x_{20} + 1,097x_{21} - 0,079x_{22} - 0,047x_{23} - \\ - 0,396x_{24} + 0,042x_{25}, \end{cases}$$

$$r_{U_{15}V_{15}} = 0,956,$$

$$x_4 > x_1 > x_3 > x_5 > x_2; \quad x_{21} > x_{24} > x_{19} > x_{22} > \\ > x_{20} > x_{23} > x_{25} > x_{18} > x_{17};$$

- ★ між показниками науково-технічної ефективності (2) та економічної ефективності (3):

$$\begin{cases} U_{23} = 0,931x_6 + 0,185x_7 + 0,441x_8 + 0,078x_9, \\ V_{23} = 0,255x_{10} + 0,056x_{11} - 0,406x_{12} + 1,015x_{13}, \end{cases}$$

$$r_{U_{23}V_{23}} = 0,833, \quad x_6 > x_8 > x_7 > x_9; \quad x_{13} > x_{12} > x_{10} > x_{11};$$

- ★ між показниками науково-технічної ефективності (2) та структурної ефективності (4):

$$\begin{cases} U_{24} = 0,007x_6 - 0,415x_7 - 0,859x_8 - 0,078x_9, \\ V_{24} = 0,158x_{14} - 1,001x_{15} - 0,136x_{16}, \end{cases}$$

$$r_{U_{24}V_{24}} = 0,73, \quad x_8 > x_7 > x_9 > x_6; \quad x_{15} > x_{14} > x_{16};$$

- ★ між показниками науково-технічної ефективності (2) та показниками забезпечення експортно-імпоротної діяльності підприємства (5):

$$\begin{cases} U_{25} = 0,979x_6 - 0,179x_7 - 0,1x_8 + 0,165x_9, \\ V_{25} = -0,064x_{17} - 0,034x_{18} + 0,889x_{19} - \\ - 0,063x_{20} + 0,133x_{21} - 0,217x_{22} + \\ + 0,139x_{23} + 0,53x_{24} - 0,029x_{25}, \end{cases}$$

$$r_{U_{25}V_{25}} = 0,95,$$

$$x_6 > x_7 > x_9 > x_8; \quad x_{19} > x_{24} > x_{22} > \\ > x_{23} > x_{21} > x_{17} > x_{20} > x_{18} > x_{25};$$

- ★ між показниками економічної ефективності (3) та структурної ефективності (4):

$$\begin{cases} U_{34} = 0,168x_{10} + 0,063x_{11} + 1,093x_{12} - 0,974x_{13}, \\ V_{34} = 0,361x_{14} - 0,526x_{15} - 0,803x_{16}, \end{cases}$$

$$r_{U_{34}V_{34}} = 0,571, \quad x_{12} > x_{13} > x_{10} > x_{11}; \quad x_{16} > x_{15} > x_{14};$$

- ★ між показниками економічної ефективності (3) та показниками забезпечення експортно-імпоротної діяльності підприємства (5):

$$\begin{cases} U_{35} = -0,029x_{10} + 0,173x_{11} + 0,973x_{12} - 0,05x_{13}, \\ V_{35} = 0,802x_{17} - 0,05x_{18} + 0,262x_{19} - 0,004x_{20} - \\ - 0,215x_{21} + 0,021x_{22} + 0,134x_{23} + 0,206x_{24} - 0,138x_{25}, \end{cases}$$

$$r_{U_{35}V_{35}} = 0,94,$$

$$x_{12} > x_{11} > x_{13} > x_{10}; \quad x_{17} > x_{19} > x_{21} > \\ > x_{24} > x_{25} > x_{23} > x_{18} > x_{22} > x_{20};$$

- ★ між показниками структурної ефективності (4) та показниками забезпечення експортно-імпоротної діяльності підприємства (5):

$$\begin{cases} U_{45} = 0,959x_{14} - 0,119x_{15} + 0,254x_{16}, \\ V_{45} = 0,059x_{17} + 0,954x_{18} - 0,172x_{19} + \\ + 0,125x_{20} + 0,134x_{21} + 0,183x_{22} - \\ - 0,095x_{23} - 0,076x_{24} + 0,013x_{25}, \end{cases}$$

$$r_{U_{45}V_{45}} = 0,926,$$

$$x_{14} > x_{16} > x_{15}; \quad x_{18} > x_{22} > x_{19} > x_{21} > \\ > x_{20} > x_{23} > x_{24} > x_{17} > x_{25}.$$

Отже, аналіз визначеного рейтингу взаємного впливу показників у системі показав, що найбільш впливовими є

$$x_4, x_1, x_3; \quad x_9, x_6, x_8, x_7; \quad x_{12}, x_{13}, x_{10};$$

$$x_{16}, x_{15}; \quad x_{19}, x_{21}, x_{23}, x_{24}.$$

Порівнявши цей рейтинг з відшуканим рейтингом показників на основі факторного аналізу, отримаємо кінцевий рейтинг найвпливовіших показників:

$$x_{16}, x_{24}, x_9, x_7, x_{23}, x_3, x_1, x_{12}, x_{10}, x_{13}.$$

Рейтинг показників очолює показник продуктової диверсифікації експорту (x_{16}), який вказує на різноманітність асортименту експортної продукції підприємства (рис. 1). Він обчислюється як відношення обсягу основного виду експортної продукції до загального обсягу продукції, що виробляється на експорт. Якщо величина показника продуктової диверсифікації експорту наближається до одиниці, це свідчить про відсутність продуктової диверсифікації на підприємстві, що веде експортно-імпорتنу діяльність. У складних економічних умовах господарювання, обумовлених зовнішнім середовищем, необхідність і важливість диверсифікації підтверджена багатьма фахівцями як одного із найбільш придатним шляхом для інвестиції капіталів і зменшення ступеня ризику [14]. Проте існують істотні проблеми активізації процесу диверсифікації на машинобудівних підприємствах [15]. Це відсутність виконання галузевих програм, відсутність коштів на проведення реорганізації підприємств, зменшення притоку інвести-

цій на українські підприємства, відсутність довгострокового кредитування та високі відсотки по кредитах, значний податковий тиск, нестабільне правове середовище здійснення діяльності.

Динаміка рівня показника продуктової диверсифікації експорту надзвичайно різна для підприємств, що досліджувались. Мінімальне значення показника продуктової диверсифікації експорту було на підприємстві ПАТ «Укрелектромаш» у 2013 р. ($x_{16} = 0,5310$) тобто підприємство мало значні результати впроваджених заходів, спрямованих на розширення асортименту продукції, що виробляється на експорт. Слід відмітити, що саме це підприємство піклується про розширення асортименту продукції, що випускається на експорт. Стабільно високий рівень даного показника тримається на підприємствах «Харківське державне авіаційне виробниче підприємство» (П7), ВАТ «Харківський підшипниковий завод» (П8), що свідчить про відсутність диверсифікації продукції, що виробляється на експорт на цих підприємствах.

Другим показником у рейтингу найвпливовіших показників стратегічного контролінга експортно-імпортової діяльності підприємств, що досліджувались, є показник заохочувальних і компенсаційних виплат (x_{24}) (рис. 2).

Цей показник характеризує рівень оплати праці та ступінь матеріального заохочення працівників підприємства.

Відомо, що компенсаційні виплати виплачують працівникам понад оплату за працю для компенсації витрат, пов'язаних із виконанням ними своїх трудових обов'язків. Заохочувальні та компенсаційні виплати встановлюються до тарифної частини заробітної плати і тарифної ставки (окладу, посадового окладу). Надбавки мають стимулюючий характер і використовуються для врахування індивідуальних особливостей працівників. Доплати, головним чином, мають гарантований характер і застосовуються для компенсації за умови праці, які відрізняються від нормальних.

Інструкцією зі статистики заробітної плати, затвердженою наказом Державного комітету статистики України від 13.01.2004 р. № 5, зареєстрованою в Міністерстві юстиції України 27.01.2004 р. за № 114/8713, визначені види виплат, що відносяться до основної, додаткової заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат, при нарахуванні єдиного внеску. А саме: до фонду оплати праці у складі інших заохочувальних і компенсаційних виплат відносяться одноразові заохочення,

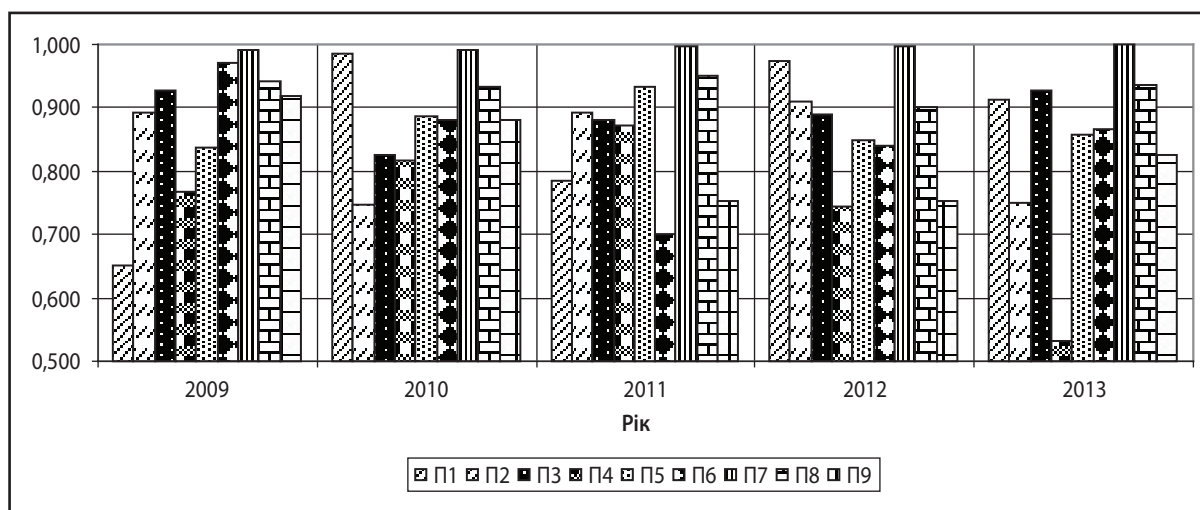


Рис. 1. Динаміка значень показника продуктової диверсифікації експорту (x_{16})

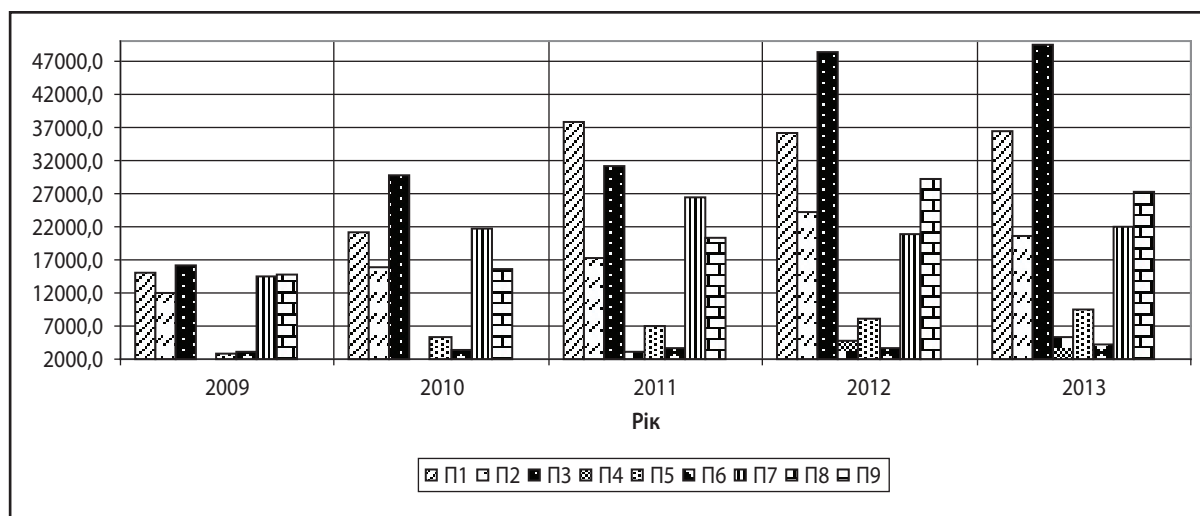


Рис. 2. Динаміка значень показника заохочувальних та компенсаційних виплат підприємств, що досліджувались (x_{24})

не пов'язані з конкретними результатами праці, виплати, що мають індивідуальний характер та витрати в розмірі страхових внесків підприємств на користь працівників, пов'язаних з добровільним страхуванням. До основних видів компенсаційних виплат на підприємстві належать виплати при скеруванні для підвищення кваліфікації, підготовки, перепідготовки, навчання інших професій з відривом від виробництва (постанова Кабінету Міністрів України від 28 червня 1997 р. № 695 «Про гарантії і компенсації для працівників, які направляються для підвищення кваліфікації, підготовки, перепідготовки, навчання інших професій з відривом від виробництва»).

Як видно з рис. 2, на підприємствах «Харківський завод транспортного машинобудування ім. Малишева» (П1) та ВАТ «Турбоатом» (П3) піклуються та здійснюють матеріальне заохочення своїх працівників.

Детальний аналіз кожного з рейтингового показника ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств, що досліджувались, показав, що ефективно працює ВАТ «Харківський підшипниковий завод», причому підприємство проводить правильну економічну політику щодо розвитку своєї експортно-імпоротної діяльності. Дане підприємство піклується як про диверсифікацію продукції, що виробляється на експорт, так і про правильну організацію праці своїх працівників. Це відображається як у заходах, спрямованих на матеріальні та моральні заохочування, що позначається на рівні продуктивності праці робітників, стабільному колективі персоналу. Слід відзначити, що на даному підприємстві створена ефективна система управління, про що свідчать стійкі партнерські відносини як з вітчизняними підприємствами, так і з закордонними. Ефективну експортно-імпорتنу діяльність даного підприємства підтверджують і тенденції показників економічної ефективності експорту та рентабельність імпорту протягом п'яти років.

Отже, аналіз ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства слід проводити за етапами, представленими на рис. 3.

Представлена послідовність етапів аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності дозволяє об'єктивно оцінити поточний стан діяльності підприємства, виявити негативні тенденції, що складаються на підприємстві, та вчасно розробити заходи, що запобігають їх розвитку. Це є першим, обов'язковим етапом проведення стратегічного контролінгу експортно-імпоротної діяльності, другим же етапом є визначення перспектив розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : [учеб. пособ. для вузов] / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова ; под ред. проф. Н. П. Любушина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 471 с.
2. Моргун Г. В. Концепція стратегічного управління експортно-імпоротної діяльності підприємства / Г. В. Моргун // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2, том 1. – 235 с. – С. 71 – 77.
3. Кузьмін О. Є. Система контролю діяльності промислового підприємства: формування та формалізація / О. Є. Кузьмін, М. В. Кізлюк // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 184 – 194.
4. Ліпич Л. Г. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств : монографія / Л. Г. Ліпич, А. О. Фатенко-Ткачук. – Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2010. – 220 с.
5. Макогон Ю. В. Внешнеэкономическая деятельность / Ю. В. Макогон и др. – Донецк : Регион, 1998. – 342 с.
6. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції : монографія / Т. М. Мельник. – К. : Вид-во КНТЕУ, 2007. – 396 с.



Рис. 3. Етапи аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства

- 7. Новицький В. Є.** Міжнародна економічна діяльність України : підручник / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
- 8. Піддубна Л. І.** Методичні аспекти фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / Л. І. Піддубна, В. О. Васюренко // Економіка розвитку. – 2009. – № 4 (52). – С. 56 – 58.
- 9. Тарасюк М. В.** Роль контролінгу в управлінні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності / М. В. Тарасюк // Економіка ринкових відносин. – 2012. – № 9. – С. 57 – 62.
- 10. Гордієнко П. Л.** Стратегічний аналіз : навчальний посібник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська, Н. В. Яшкіна. – К. : Алерта, 2011. – 520 с.
- 11. Пономаренко В. С.** Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 432 с.
- 12. Сошникова Л. А.** Многомерный статистический анализ в экономике : учеб. пособ. для вузов / Л. А. Сошникова, В. Н. Тамашевич, Г. Уебе, М. Шефер ; под ред. проф. В. Н. Тамашевича. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 600 с.
- 13. Дубров А. М.** Многомерные статистические методы : учебник / А. М. Дубров, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 352 с.
- 14. Попова С. М.** Этапы диверсификации деятельности промышленных предприятий / С. М. Попова // Управління розвитком. – 2002. – С. 42 – 45.
- 15. Ступчук С. М.** Диверсифікація, поняття та проблеми її здійснення у машинобудуванні / С. М. Ступчук // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4, т. 3. – С. 212 – 217.

REFERENCES

- Dubrov, A. M., Mkhitarian, V. S., and Troshin, L. I. *Mnogomernye statisticheskie metody* [Multivariate statistical methods]. Moscow: Finansy i statistika, 2000.
- Hordiienko, P. L., Didkovska, L. H., and Yashkina, N. V. *Stratehichnyi analiz* [Strategic analysis]. Kyiv: Alerta, 2011.
- Kuzmin, O. Ye., and Kizlo, M. V. "Systema kontroliu diialnosti promyslovoho pidpriemstva: formuvannia ta formalizatsiia" [The control system of industrial enterprise, development and formalization]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 4 (2012): 184-194.
- Lipych, L. H., and Fatenok-Tkachuk, A. O. *Formuvannia stratehii zovnishnyoeconomichnoi diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv* [Formation of strategy of foreign engineering companies]. Lutsk: Volynskiy nats. un-t im. Lesi Ukrainky, 2010.
- Liubushin, N. P., Leshcheva, V. B., and Diakova, V. G. *Analiz finansovo-ekonomicheskoy deiatelnosti predpriatiia* [Analysis of financial and economic activity of the enterprise]. Moscow: YUNITI-DANA, 1999.
- Melnyk, T. M. *Mizhnarodna torhivlia tovaramy v umovakh hlobalnoi konkurentsii* [International trade in goods in the global competition]. Kyiv: KNTEU, 2007.
- Morhun, H. V. "Kontseptsiiia stratehichnoho upravlinnia eksportno-importnoi diialnosti pidpriemstva" [The concept of strategic management of export-import company]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia "Ekonomichni nauky"*, vol. 1, no. 2 (2014): 71-77.
- Makogon, Yu. V. et al. *Vneshneekonomicheskaiia deiatelnost* [Foreign economic activity]. Donetsk: Region, 1998.
- Novytskyi, V. Ie. *Mizhnarodna ekonomichna diialnist Ukrainy* [International economic activity of Ukraine]. Kyiv: KNEU, 2003.
- Ponomarenko, V. S., and Maliarets, L. M. *Analiz danykh u doslidzhenniakh sotsialno-ekonomichnykh system* [Data analysis in studies of socio-economic systems]. Kharkiv: INZhEK, 2009.
- Piddubna, L. I., and Vasiurenko, V. O. "Metodychni aspekty finansovoho rehuliuвання zovnishnyoeconomichnoi diialnosti

sub'iektiv hospodariuvannia" [Methodological aspects of financial regulation of foreign economic activity entities]. *Ekonomika rozvytku*, no. 4 (52) (2009): 56-58.

Popova, S. M. "Etapy diversifikatsii deiatelnosti promyshlennykh predpriatiy" [Stages of diversification of industrial activities]. *Upravlinnia rozvytkom* (2002): 42-45.

Soshnikova, L. A. et al. *Mnogomernyy statisticheskiy analiz v ekonomike* [Multivariate statistical analysis of the economy]. Moscow: YUNITI-DANA, 1999.

Stupchuk, S. M. "Dyversyfikatsiia, poniattia ta problemy ii zdiisnennia u mashynobuduvanni" [Diversification, concepts and problems of its realization in engineering]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia "Ekonomichni nauky"*, vol. 3, no. 4 (2012): 212-217.

Tarasjuk, M. V. "Rol kontrolinhu v upravlinni sub'iektamy zovnishnyoeconomichnoi diialnosti" [Controlling role in the management of foreign economic activities]. *Ekonomika rynkovykh vidnosyn*, no. 9 (2012): 57-62.

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ КЛАСТЕРА ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

© 2015 ПУЛІНА Т. В.

УДК 388.439:330

Пуліна Т. В. Особливості створення кластера підприємств харчової промисловості

Досліджено сутність та особливості кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості, запропоновано авторське визначення поняття кластерного об'єднання підприємств харчової промисловості. Враховуючи специфіку діяльності підприємств харчової промисловості, яка пов'язана із сезонним характером виробництва, обмеженими термінами зберігання продукції, що призводить до нерівномірного використання виробничих потужностей, узагальнено класифікацію кластерних об'єднань підприємств у харчовій промисловості. За результатами аналізу життєвого циклу кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості обґрунтовано стадії створення та функціонування кластера підприємств харчової промисловості. Проаналізовано результати діяльності перших кластерів підприємств харчової промисловості та кластерних проектів, що знаходяться в стадії реалізації в Україні. Встановлено, що значна кількість міжнародних і національних громадських та дослідницьких організацій займається впровадженням кластерного підходу. Це виходить з аналізу кластерних ініціатив підприємств харчової промисловості, АПК і стратегій розвитку Вінницької, Донецької, Дніпропетровської, Сумської, Харківської, Миколаївської та Кіровоградської областей. Обґрунтовано доцільність створення і розвитку кластерних об'єднань підприємств у харчовій промисловості.

Ключові слова: кластерна модель розвитку, кластерне об'єднання підприємств підприємства харчової промисловості, кластерний підхід.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Пуліна Тетяна Веніамінівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, Запорізький національний технічний університет (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)

E-mail: tanya-pulina@yandex.ru

УДК 388.439:330

UDC 388.439:330

Пуліна Т. В. Особенности создания кластера предприятий пищевой промышленности

Pulina T. V. Features of Establishing Clusters of the Food Industry Enterprises

Исследованы сущность и особенности кластерных объединений предприятий пищевой промышленности, предложено авторское определение кластерного объединения предприятий пищевой промышленности. Учитывая специфику деятельности предприятий пищевой промышленности, связанную с сезонным характером производства, ограниченными сроками хранения продукции, приводящими к неравномерному использованию производственных мощностей, обобщена классификация кластерных объединений предприятий в пищевой промышленности. По результатам анализа жизненного цикла кластерных объединений предприятий пищевой промышленности обосновано выделение стадий создания и функционирования кластера предприятий пищевой промышленности. Проанализированы результаты деятельности первых кластеров предприятий пищевой промышленности и кластерных проектов, находящихся в стадии реализации в Украине. Исследована деятельность значительного количества международных и национальных общественных и научно-исследовательских организаций, занимающихся внедрением кластерного подхода. Кластерные инициативы предприятий пищевой промышленности и АПК в региональных стратегиях имеются только в Винницкой, Донецкой, Днепропетровской, Сумской, Харьковской, Николаевской и Кировоградской областей. Обоснована целесообразность создания и развития кластерных объединений предприятий в пищевой промышленности.

Content and features of cluster, related to the food industry enterprises, have been researched and an author's definition of cluster of the food industry enterprises has been proposed. Classifications of the clusters of the food industry enterprises have been generalized taking into account specificity of activities of an enterprise in the food industry, associated with seasonal nature of the production, limited retention periods of production, which are leading to uneven use of production capacities. Based on the results of the analysis of life cycle of enterprises' clusters in the food industry, selection of stages for the establishment and functioning of a cluster of the food industry enterprise is substantiated. Results of activities of the food industry clusters of the first line and the similar cluster projects under implementation in Ukraine was analyzed. Activities of a large number of international and national public and research organizations, working at implementation of cluster approach, were studied. Cluster initiatives related to enterprises in the food industry and in the agricultural complex, in terms of the regional strategies, are only present in Vinnitsa, Donetsk, Dnipropetrovsk, Sumy, Kharkiv, Mykolayiv and Kirovograd regions. Expediency of establishing and development of enterprises' clusters in the food industry is thoroughly reasoned.

Ключевые слова: кластерная модель развития, кластерное объединение предприятий, предприятия пищевой промышленности, кластерный подход.

Key words: cluster model of development, clustering of enterprises, the food industry enterprises, cluster approach.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Пуліна Тетяна Веніамінівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, Запорізький національний технічний університет (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)

Pulina Tatyana V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Management, Zaporizhzhya National Technical University (vul. Zhukovskogo, 64, Zaporizhzhya, 69063, Ukraine)

E-mail: tanya-pulina@yandex.ru

Необхідність створення кластерних структур у харчовій промисловості України зумовлено складною ситуацією, що виникла на багатьох підприємствах харчової промисловості, яка пов'язана зі зношеністю основних фондів, неповним завантаженням виробничих площ, проблемами із сировинною базою та збутом продукції, що, у свою чергу, призводить до зниження конкурентоспроможності та недоотримання прибутку.

Проблеми створення та розвитку кластерних об'єднань підприємств, розроблення методичних підходів щодо вирішення їх дієвості привертали увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів, зокрема Б. Бергмана, Е. Фезера, М. Портера, М. Войнаренка, С. Соколенка та ін. [1 – 4]. Велика частина проблем впровадження нової організаційно-правової форми ведення бізнесу, якою є кластерні об'єднання підприємств, пов'язана з незнан-

ням і нерозумінням переваг цього виду організаційних інновацій керівниками підприємств харчової промисловості в Україні.

Мета статті – визначити особливості створення та функціонування кластера підприємств харчової промисловості.

Основою мезоекономічної ланкою нової господарської системи є кластер як територіально-галузево добровільне об'єднання підприємств, що плідно співпрацює з науковими установами, фінансовими інститутами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного зростання регіону або галузі [3, с. 25].

Кластери ефективніше, ніж галузі, охоплюють важливі зв'язки, забезпечують взаємодоповнення галузей, сприяють розвитку технологій, навичок і поширенню інформації, важливої для здійснення бізнесу. Для стратегічного управління підприємствами ці зв'язки є основними в конкурентній боротьбі, у визначенні напрямків розвитку бізнесу, упровадженні інновацій, у підвищенні продуктивності праці та скороченні виробничих витрат [4, с. 75].

Останніми роками вченими із різних галузей зроблено велику кількість визначень кластерної концепції, опису причин виникнення та перспектив розвитку. Аналіз кластерної концепції показав, що всі розглянуті визначення та способи структуризації кластерних об'єднань підприємств, запропоновані відомими дослідниками, не тільки не суперечать, але й взаємодоповнюють один одного.

Таким чином, узагальнюючи існуючі підходи, можна зазначити, що кластер підприємств у харчовій промисловості є системою взаємозв'язків між підприємствами із урахуванням ресурсних і продуктових потоків, які створюють підприємства харчової промисловості та АПК, підприємства сфери послуг, фінансові та науководослідні установи, навчальні заклади за підтримки органів регіонального і державного управління та громадських організацій, під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що забезпечує інноваційний розвиток та конкурентоспроможність підприємств-учасників кластера.

У світовій економіці існує багато підходів щодо класифікації кластерів, але універсального, який би враховував усі особливості створення та функціонування кластерних об'єднань підприємств, наразі не має. Це пояснюється тим, що кластерні об'єднання підприємств, залежно від складу їх компонентів, взаємозв'язків виробництв, напрямів спеціалізації, відрізняються за своєю структурою, масштабами діяльності, видами продукції тощо. Кластери можуть охоплювати як невелику кількість (10 – 15 підприємств), так і суттєву та розгалужену мережу підприємницьких структур різних галузей (до 6-7 тисяч підприємств), як це інколи відбувається в Індії або Китаї. Часто ініціатором і центром формування кластерів виступають університети або кластери науководослідних структур і наукових установ [4, с. 24].

За результатами аналізу відомих підходів до класифікації кластерів [1 – 4] та враховуючи специфіку діяльності підприємств харчової промисловості, запропоно-

вано кластерні об'єднання підприємств у харчовій промисловості класифікувати за такими ознаками (*табл. 1*).

Враховуючи специфіку діяльності підприємств харчової промисловості, яка пов'язана із сезонним характером виробництва, обмеженими термінами зберігання продукції, що призводить до нерівномірного використання виробничих потужностей, узагальнено класифікацію кластерних об'єднань підприємств у харчовій промисловості за ознаками: етапом життєвого циклу; технологічною ознакою і характером виробничих зв'язків; територіальною ознакою; ознакою легітимності функціонування; способом створення; організаційною структурою; галузевою ознакою; залежно від величини групового обороту та розміру підприємств кластера; типом сировини; типом виробництва; галузевою належністю членів кластера; характеристикою зв'язків; рівнем технологічного укладу та доповнено такими ознаками, як тип енерговиробничого циклу та вид виробництва.

За типом виробництва кластерні об'єднання підприємств у харчовій промисловості віднесено до неіндустріальних кластерів, до складу яких входять підприємства, що виробляють предмети споживання та підприємства сфери послуг. За типом енерговиробничого циклу кластерні об'єднання підприємств у харчовій промисловості віднесено до індустріально-аграрних.

За результатами аналізу життєвого циклу кластерних об'єднань підприємств запропоновано виділяти дві стадії життєвого циклу: підготовчу та комерціалізацію. Відокремлення двох стадій функціонування і розвитку кластерного об'єднання підприємств дозволяє на підготовчій стадії основну увагу приділяти: виникненню ідеї створення кластера, створенню робочої групи та визначенню попереднього складу керівництва кластера, розробленню концепції проекту кластерного об'єднання та визначенню складу учасників, формулюванню місії та цілей створення кластера, аналізу сильних і слабких сторін, загроз та можливостей, внесенню поправок до концепції проекту та розроблення брэнда кластера, вибору організаційно-правової форми, розробленню стратегії розвитку та конкурентної стратегії, проектуванню організаційної структури управління та розробленню бізнес-плану.

На стадії комерціалізації запропонована така сукупність етапів: вихід на ринок під єдиним брэндом; зростання, упродовж якого значно розширюється частка ринку кластера та приєднуються нові учасники; зрілості, на якому остаточно встановлюється кількість учасників та оптимізується ланцюжок цінностей кластера; кризи, що виникає як результат помилок у стратегічному управлінні розвитком кластерної структури [5].

Згідно з виділеними особливостями життєвого циклу кластерної структури, який складається з підготовчо-засновницької стадії та стадії комерціалізації, проведено аналіз етапів створення кластерного об'єднання підприємств харчової промисловості на основі проекту «Купуй запорізьке – обирай своє!»

Слід зазначити, що ідея створення кластера в Запорізькій області виникла у групі підприємців м. Запоріжжя та Запорізької області. Підґрунтям цієї ідеї є те, що понад 70% підприємств області є суб'єктами малого

Класифікаційні ознаки кластерних об'єднань підприємств у харчовій промисловості

Класифікаційна ознака	Вид кластерів
За етапом життєвого циклу	Ембріональний; розвинений; зрілий
За технологічною ознакою і характером виробничих зв'язків	Горизонтально інтегровані; вертикально інтегровані диверсифіковані утворення (конгломерати)
За територіальною ознакою	Регіональні; міжрегіональні; транснаціональні або міжнародні
За ознакою легітимності функціонування	Формальні (офіційно зареєстровані); неформальні
За способом створення	Сформовані за рішенням органів влади; сформовані в ініціативному порядку
За організаційною структурою	«М'які»; «тверді»
За галузевою ознакою	У підгалузях харчової промисловості
Залежно від величини групового обороту та розміру підприємств	Великі; середні; дрібні
За типом сировини	З використанням натуральної сировини
За типом виробництва	Переробної промисловості
За галузевою належністю членів кластера	Підприємства харчової промисловості
За структурою	Кластери, що були створені на основі малих і середніх підприємств; кластери, що складаються з малих і середніх підприємств; кластери, що були створені на базі великих підприємств та організацій
За характеристикою зв'язків	Виробничі; науково-технічні; змішані
За кількістю учасників	Кластери, які складаються з невеликої кількості підприємств (до 20 членів); кластери, які складаються зі значної кількості підприємств, організацій та установ (більше 20 членів)
За рівнем технологічного укладу	Кластери III технологічного укладу
За продуктивним критерієм	Кластери, що виробляють промислову продукцію; кластери, що пропонують послуги
За видом виробництва	Неіндустріальні
За типом енерговиробничого циклу	Сукупність індустріально-аграрних циклів

та середнього підприємництва, які виробляють товари та оказують послуги. Представниками малого та середнього підприємництва м. Запоріжжя проведено дослідження щодо наявності продукції місцевих товаровиробників у торговельній мережі міста. За підсумками цього дослідження встановлено, що обсяг продажу продукції місцевих товаровиробників продуктів харчування становить лише 0,4% в товарообігу області.

Причиною цього дисбалансу є низький рівень обізнаності споживачів щодо видів продукції місцевих товаровиробників та її якості, наявності у Запорізькому регіоні великих торговельних мереж інших регіонів (гіпермаркети, супермаркети).

Крім того, чинним законодавством України не передбачено дієві заходи щодо підтримки місцевих товаровиробників, а саме: відсутні податкові пільги або податкових канікул, немає доступу до фінансово-кредитних ресурсів і пільгових кредитних ставок, складна дозвоільна система та відсутність мотивації споживачів купувати продукцію місцевих товаровиробників.

У 2009 р. ідею «Купуй запорізьке – обирай своє!» презентовано на засіданні круглого столу, який організовано Запорізькою облдержадміністрацією з представниками підприємств харчової промисловості.

Для реалізації ідеї «Купуй запорізьке – обирай своє!» створено ініціативну групу з виробників і під-

приємців малого і середнього бізнесу м. Запоріжжя і області. Робочою групою розроблено проект «Купуй запорізьке – обирай своє!», який спрямовано на розширення внутрішнього ринку для запорізьких виробників і підвищення довіри до місцевих магазинів як основних наповнювачів місцевого бюджету.

Наразі об'єднанню підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» вже шість років. Об'єднання підприємств перебуває на стадії зростання, про що свідчать обсяги виготовленої продукції, що збільшуються щороку на величину планової потужності підприємств. За цей період у магазинах, які приєдналися першими та виконали всі умови договору (розмістили плакати, цінники тощо), до 30% збільшився обсяг продажу товарів місцевих виробників, понад 65% компаній-виробників – членів руху, повернулися до кризових обсягів продажу, на цих підприємствах збережено робочі місця та вчасно виплачується зарплата. Деякі з виробників – учасників проекту, наприклад ТОВ «Урожай», уже зараз відчувають потребу в розширенні власних виробництв [6].

Запроваджені механізми підтримки підприємництва в області створили передумови діалогу для місцевої влади з об'єднанням підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!». При цьому пріоритетним напрямком для облдержадміністрації наразі є забезпечення

ділової конструктивної співпраці з підприємцями та їх об'єднаннями. Обласна координаційна рада з питань розвитку підприємництва на щомісячних засіданнях координує таку взаємодію.

Це забезпечує співпрацю з регіональними галузевими радами. За ініціативою бізнесу на регіональному рівні створені та активно діють галузеві ради з питань торгівлі, послуг, сільського господарства, промисловості та виробництва продуктів харчування.

За результатами аналізу об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» встановлено, що в кластерному об'єднанні немає наукових і науково-дослідних розробок, які позитивно впливають на створення інноваційного підґрунтя розвитку кластера. За результатами аналізу цього кластеру запропоновано до його структури залучити фінансовий, освітній та науковий сектори.

Результати досліджень переконують, що найбільш ефективним підходом до розвитку підприємств харчової промисловості є об'єднання підприємств у кластер на основі проекту «Купуй запорізьке – обирай своє!».

Сутність концепції створення цього кластера полягає в розвитку взаємодії підприємств проекту «Купуй запорізьке – обирай своє!» із суб'єктами, які наведено на рис. 1.

Виробничий сектор кластера представлено підприємствами харчової промисловості у складі об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!».

До процесу забезпечення виробництва залучено постачальників сировини, обладнання, упаковки та енергоносіїв тощо.

Представниками науково-дослідного сектора кластера є Таврійська державна агротехнічна академія, інститут олійних культур УААН та інститут механізації тваринництва УААН.

Підготовку необхідних кваліфікованих спеціалістів для підприємств кластера забезпечує: Запорізький національний університет (ЗНУ); Запорізький національний технічний університет (ЗНТУ); Таврійська державна аграрна академія (ТДАА) тощо.

Державно-регуляторний сектор представлено такими установами: Запорізька обласна державна адміністрація (ради з питань торгівлі, послуг сільського господарства, промисловості та виробництва продуктів харчування), обласна санітарно-епідеміологічна станція та Запорізький обласний центр зайнятості.

Сектор сприяння включає Запорізьку торгово-промислову палату, Проект партнерства «Канада – Україна», Регіональне врятування і розвиток (РВР), Агентство регіонального розвитку «Пріоритет» (АРР), Обласний союз промисловців та підприємців «Потенціал», рекреаційно-туристичні об'єкти.

На особливу увагу в діяльності новоствореного кластерного об'єднання заслуговує діяльність торговельних організацій, тому що вони разом із виробниками відповідальні за значну кількість маркетингових функцій, що пов'язані з формуванням асортименту, ці-

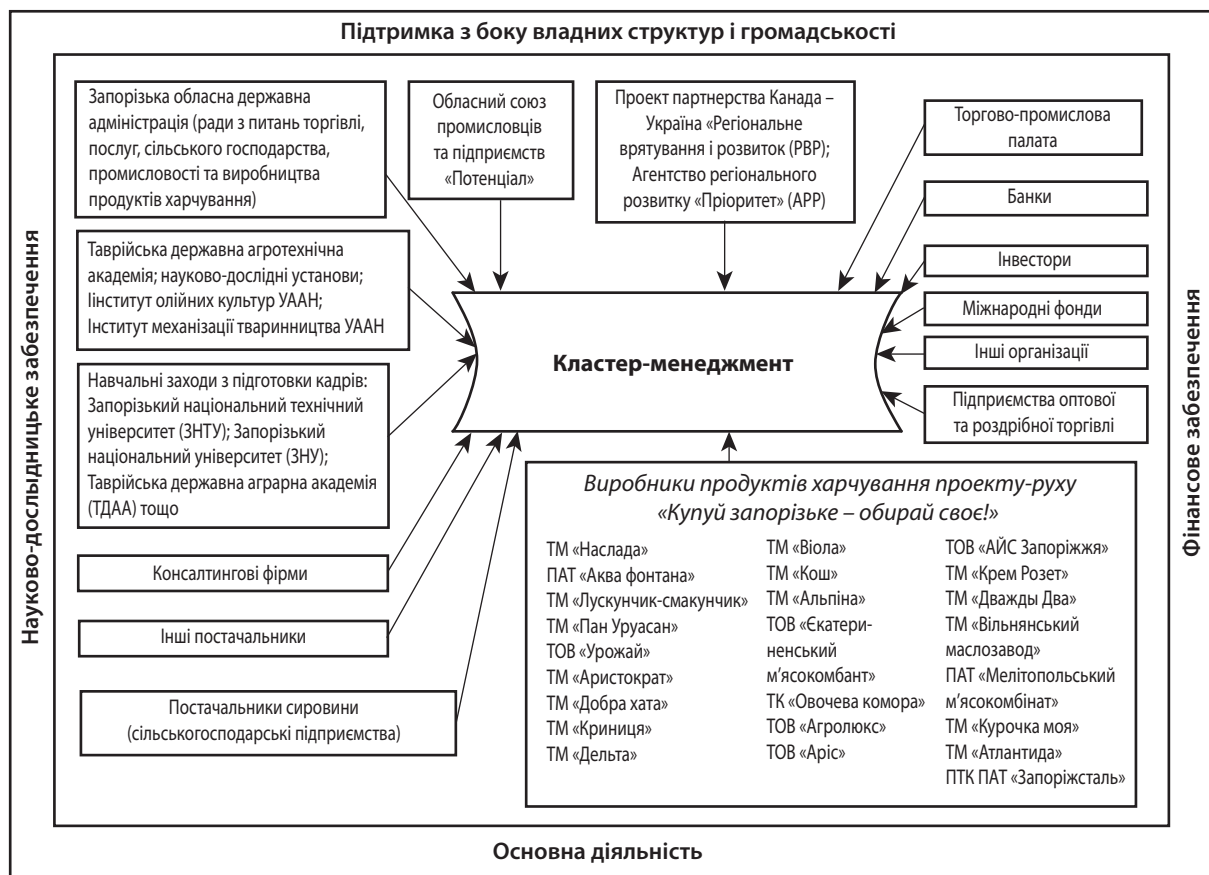


Рис. 1. Структура кластера «Купуй запорізьке – обирай своє!»

Джерело: розроблено автором.

ноутворенням, збутом продукції підприємств кластера кінцевим споживачам та розповсюдженням бренда. Таким чином, торговельні підприємства виступають «обличчям кластера».

Для оцінювання ефективності впровадженого кластерного підходу до розвитку проекту «Купуй запорізьке – обирай своє!» запропоновано порівнювати частки продукції місцевих виробників у магазинах – учасниках проекту м. Запоріжжя та Запорізької області, а також кількості створених робочих місць та підприємств з малим і середнім бізнесом до впровадження програми зі створення кластера з періодом її реалізації.

Наразі до кластерів, що діють у харчовій та агропереробній промисловості України, можна віднести лише: кластер «Бджола не знає кордонів», який створено в Запорізькій області; Вінницький переробно-харчовий кластер; регіональний кластер екологічно чистої агропродукції в Полтавській області; Сумський кластер екологічно чистої агропромислової продукції. На стадії впровадження є кластерний проект в Запорізькій області «Купуй запорізьке – обирай своє!», обґрунтована стратегія розвитку першого аграрного кластера в Чернівецькій області – «Дари Буковини» [7].

Про кластерні ініціативи в харчовій промисловості та галузі АПК у стратегіях розвитку регіонів України є інформація тільки по семи областях, а саме: Вінницькій, Донецькій, Дніпропетровській, Сумській, Харківській, Миколаївській та Кіровоградській областях (табл. 2) [7].

Пріоритетні напрями створення та розвитку харчових і агропромислових кластерів обґрунтовано у дослідженнях С. І. Соколенко, у яких він пропонує ство-

рювати кластерні об'єднання у Причорноморському, Поліському та Донецькому регіонах [8].

Кластерні дослідження, що проведено в Полтавській області, підтверджують перспективність створення кластерів у сфері АПК [9]. В Одеській області обґрунтовано організацію виноробного кластера та кластера з перероблення зерна [10, с. 82 – 83].

На цей час у харчовій промисловості є значний науково-дослідний сектор, представлений галузевими науково-дослідними інститутами та вузівською наукою, серед яких необхідно виділити Національний університет харчових технологій, Одеський технологічний інститут харчової промисловості ім. М. В. Ломоносова, Український науково-дослідний інститут олій та жирів (УкрНДІОЖ), «Український науково-дослідний проектно-вишукувальний інститут підприємств м'ясної і молочної промисловості», в яких є науково-дослідна база, щорічно видається значна кількість монографій, наукових статей, присвячених розвитку підприємств харчової промисловості, враховуючи вітчизняний та зарубіжний досвід.

Таким чином, аналіз ситуації, що склалася зі створенням як формальних, так і кластерних структур у харчовій промисловості, свідчить про те, що в українській економіці існує об'єктивна необхідність у використанні цієї організаційної форми.

ВИСНОВКИ

За результатами досліджень визначено особливості створення кластера підприємств харчової промисловості. Доповнено сутність та визначено особливості кластерних об'єднань підприємств харчової промисло-

Таблиця 2

Наявність кластерних ініціатив у харчовій промисловості та АПК в стратегіях розвитку регіонів України

№	Стратегія розвитку адміністративно-територіальних одиниць	Наявність кластерних ініціатив
1	Стратегія регіонального розвитку Вінницької області на період до 2015 р.	Проголошено визначити найбільш перспективні кластери профільних галузей промисловості. Одним із таких кластерів є переробка сільськогосподарської продукції та легка промисловість
2	Комплексна стратегія розвитку Дніпропетровської області на період до 2015 р.	Запропоновано створення трьох кластерів: професійних та вищих навчальних закладів; сільського господарства і будівництва
3	Стратегія економічного і соціального розвитку Донецької області на період до 2015 р.	Запропоновано створення двох кластерів: металургія в поєднанні із металургійним машинобудуванням; сільське господарство та виробництво харчових продуктів
4	Стратегія економічного та соціального розвитку Кіровоградської області на 2013 – 2020 рр.	Запропоновано створення екологічного кластера виробників сільськогосподарської продукції
5	Стратегія економічного та соціального розвитку Миколаївської області на період до 2015 р.	Запропоновано створення кластерів агропромислових виробників та кластерів на базі суднобудівних заводів
6	Стратегія економічного і соціального розвитку Сумської області на період до 2015 р. «Нова Сумщина-2015»	Визначено як стратегічний напрямок №1 – створення кластерів в АПК. Під брендом «Зроблено на Сумщині» запропоновано створення зернового, бурякоцукрового, молочного кластерів та кластера свинарства
7	Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 р.	Сконцентровано увагу на 9 кластерах регіону: авіаційному, космічному, енерго-машинобудівному, фармацевтичному, нано- і біотехнологічному, переробки сільськогосподарської продукції, газовидобування і виробництва енергії, житлово-комунального господарства, охорони здоров'я

вості, удосконалено класифікацію кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості,

Проведено дослідження етапів створення кластерного об'єднання підприємств харчової промисловості на основі проекту «Купуй запорізьке – обирай своє!» згідно з виділеними особливостями життєвого циклу кластерної структури, який складається з підготовчозасновницької стадії та стадії комерціалізації.

За результатами аналізу результатів діяльності перших кластерів підприємств у харчовій промисловості України, кластерних проектів, що знаходяться в стадії реалізації та напрямків створення нових кластерних структур, обґрунтовано доцільність створення кластерних структур у харчовій промисловості України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Bergman E. M. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications / E. M. Bergman, E. J. Feser. – Regional Research Institute, WVU, 1999 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter3.htm>

2. Войнаренко М. П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М. П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій : матеріали конф. 1 – 2 листоп. 2001 р. – К. : Спілка економістів України, 2001. – С. 25 – 33.

3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ.]. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

4. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.

5. Пуліна Т. В. Генезис кластерних об'єднань підприємств / Т. В. Пуліна // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 134 – 142.

6. Офіційний сайт проекту-руху «Купуй запорізьке – обирай своє!» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buy.zp.ua>

7. Пуліна Т. В. Інформаційне забезпечення створення та розвитку кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості / Т. В. Пуліна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 145 – 152.

8. Соколенко С. Структура кластерних систем по регіонах України / С. Соколенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/blog/2012/06/struktura-istem-po-regionakh-ukraini/>

9. Брижань І. А. Вплив кластерних об'єднань на розвиток підприємств і регіонів / І. А. Брижань, І. М. Савицька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – С. 189 – 194.

10. Захарченко В. І. Кластерная форма территориально-производственной организации / В. И. Захарченко, В. М. Осипов. – Ч. 2. Повышение региональной конкурентоспособности на основе кластерного подхода. – Одесса : Фаворит – Печатный дом, 2010. – 236 с.

REFERENCES

Bergman, E. M., and Feser, E. J. "Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications". <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter3.htm>

Bryzhan, I. A., and Savytska, I. M. "Vplyv klasternykh ob'iednan na rozvytok pidpriemstv i rehioniv" [The impact of cluster associations in the development of enterprises and regions]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu* (2011): 189-194.

Ofitsiynyi sait proektu-rukhu «Kupui zaporizke – obyrai svoie!». <http://www.buy.zp.ua>

Pulina, T. V. "Henezys klasternykh ob'iednan pidpriemstv" [Genesis cluster associations]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2013): 134-142.

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

Pulina, T. V. "Informatsiine zabezpechennia stvorennia ta rozvytku klasternykh ob'iednan pidpriemstv kharchovoi promyslovosti" [Information support the creation and development of cluster associations of the food industry]. *Biznes Inform*, no. 5 (2013): 145-152.

Sokolenko, S. I. *Klastery v hlobalnii ekonomitsi* [Clusters in the global economy]. Kyiv: Lohos, 2004.

Sokolenko, S. "Struktura klasternykh system po rehionakh Ukrainy" [The structure of cluster systems in the regions of Ukraine]. <http://ucluster.org/blog/2012/06/struktura-istem-po-regionakh-ukraini/>

Voinarenko, M. P. "Mekhanizmy adaptatsii klasternykh modeli do polityko-ekonomichnykh realii Ukrainy" [Mechanisms of adaptation of cluster models to political and economic realities of Ukraine]. *Svitovyi ta vitchyznianyi dosvid zaprovadzhennia novykh vyrobnychykh system (klasteryv) dlia zabezpechennia ekonomichnoho rozvytku terytorii*. Kyiv: Spilka ekonomistiv Ukrainy, 2001.25-33.

Zakharchenko, V. I., and Osipov, V. M. *Klasternaia forma territorialno-proizvodstvennoy organizatsii* [Cluster form of territorial organization of production]. Odessa: Favorit - Pechatnyy dom, 2010.

ОБ'ЄДНАНІ СТРАТЕГІЧНІ АЛЬТЕРНАТИВИ РОЗВИТКУ ОЛІЙНО-ЖИРОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

© 2015 СУБОТА М. В.

УДК 338.2:665.3

Субота М. В. Об'єднані стратегічні альтернативи розвитку олійно-жирових підприємств України

Метою статті є узагальнення існуючих альтернатив розвитку енергоефективності на підприємствах олійно-жирової промисловості в напрямку підвищення ефективності використання пари, електроенергії та лушпиння соняшнику та формування на їх основі об'єднаних стратегічних альтернатив, які є одночасною реалізацією завдань у декількох напрямках енергоефективності. У статті проаналізовано сучасний стан забезпечення потреби олійно-жирових підприємств у енергетичних ресурсах та обґрунтовано напрями підвищення енергоефективності їх діяльності. Виявлено, що джерелами підвищення енергоефективності на підприємствах олійно-жирової промисловості є: ефективність виробництва гострої пари, власне виробництво електроенергії та використання лушпиння соняшника як джерела палива. Дослідження практичних аспектів задоволення потреби олійно-жирових підприємств у гострій парі дозволило обґрунтувати можливі альтернативи підвищення ефективності її виробництва з урахуванням всіх видів організаційних та фінансових ресурсів підприємства. Дослідження джерел забезпечення підприємств електроенергією лягло в основу формування альтернатив електроефективності. З урахуванням наявності на олійно-жирових підприємствах потенційного джерела палива, яким є лушпиння соняшнику, обґрунтовано альтернативні напрями його використання з метою підвищення енергоефективності діяльності підприємств. Об'єднання всіх альтернатив зростання енергоефективності дозволило виявити такі їх комбінації, що відповідають критеріям енергоефективності, враховують існуючі ресурсні можливості підприємств та забезпечують існуючі та потенційні їх потреби.

Ключові слова: стратегічні альтернативи, підприємства олійно-жирової промисловості, електроенергія, когенерація, лушпиння соняшнику.

Табл.: 1. **Бібл.:** 10.

Субота Микола Валерійович – аспірант, кафедра обліку та аудиту, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)

E-mail: jasmine75@ukr.net

УДК 338.2:665.3

UDC 338.2:665.3

Суббота Н. В. Объединенные стратегические альтернативы развития масложировых предприятий Украины

Целью статьи является обобщение существующих альтернатив развития энергоэффективности на предприятиях масложировой промышленности в направлении повышения эффективности использования пара, электроэнергии и шелухи подсолнечника и формирования на их основе объединенных стратегических альтернатив, которые являются одновременной реализацией задач по нескольким направлениям энергоэффективности. В статье проанализировано современное состояние обеспечения потребности масложировых предприятий в энергетических ресурсах и обоснованы направления повышения энергоэффективности их деятельности. Выявлено, что источниками повышения энергоэффективности на предприятиях масложировой промышленности являются: эффективность производства острого пара, собственное производство электроэнергии и использование шелухи подсолнечника в качестве источника топлива. Исследование практических аспектов удовлетворения потребности масложировых предприятий в остром паре позволило обосновать возможные альтернативы повышения эффективности его производства с учетом всех видов организационных и финансовых ресурсов предприятия. Исследование источников обеспечения предприятий электроэнергией легло в основу формирования альтернатив электроэффективности. С учетом наличия на масложировых предприятиях потенциального источника топлива, которым является шелуха подсолнечника, обоснованы альтернативные направления ее использования с целью повышения энергоэффективности деятельности предприятий. Объединение всех альтернатив роста энергоэффективности позволило выявить такие их комбинации, которые соответствуют критериям энергоэффективности, учитывают существующие ресурсные возможности предприятий и обеспечивают существующие и потенциальные их потребности.

Ключевые слова: стратегические альтернативы, предприятия масложировой промышленности, электроэнергия, когенерация, шелуха подсолнечника.

Табл.: 1. **Библ.:** 10.

Суббота Николай Валерьевич – аспірант, кафедра учета и аудита, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)

E-mail: jasmine75@ukr.net

Subota N. V. Combined Strategic Alternatives for Development of the Fat-and-Oil Enterprises of Ukraine

The article is aimed at synthesizing of existing alternatives for development of energy efficiency at the fat-and-oil industry enterprises towards increasing the efficiency in the use of steam, electricity and sunflower seed husks and forming on this basis the strategic alternatives that simultaneously are the tasks fulfilled on several fronts of energy efficiency. The article analyzes the current state of meeting the fat-and-oil enterprises' needs in energy resources, substantiates areas of increasing the energy efficiency in activities of these enterprises. It has been identified that sources for increasing the energy efficiency at the fat-and-oil industry enterprises are: efficiency of main steam production, own production of electricity and use of sunflower seed husks as fuel source. A study of the practical aspects of meeting the needs of fat-and-oil enterprises in main steam allowed to rationalize the possible alternatives to increase the efficiency of its production taking into consideration all kinds of organizational and financial resources of enterprise. Study of the sources of supplying with electricity the enterprises served as a basis of forming alternatives of electricity efficiency. Taking into account the availability at the fat-and-oil enterprises of a potential fuel source, i.e. sunflower seed husks, alternative directions of its use with a view to improve the energy efficiency of the enterprises' activities have been substantiated. Combining all the alternatives to increase energy efficiency helped to determine combinations that meet energy efficiency criteria, count in the existing resource capabilities of enterprises and provide meeting both the existing and the potential needs.

Key words: strategic alternatives, fat-and-oil industry enterprises, electricity, co-generation, sunflower seed husks.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 10.

Subota Nicholay V. – Postgraduate Student, Department of Accounting and Audit, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: jasmine75@ukr.net

В умовах зростання попиту зовнішніх ринків на продукцію підприємств олійно-жирової промисловості останні демонструють стрімкі тенденції економічного зростання. Реалізація наміру членства в ЄС підкріплена відміною імпорتنих мит на експортовану в країни ЄС українську продукцію призвела до зростання обсягів експорту олії та підвищення ефективності діяльності олійно-жирових підприємств.

Поступове зростання обсягів виробництва олії супроводжувалося значним зростанням виробничих потужностей олійно-жирових підприємств, які формують значну потребу у тепловій і електричній енергії. Зростання попиту на енергію в умовах зростання ціни всіх видів енергетичних ресурсів змушує підприємства шукати стратегічні альтернативи розвитку в напрямку забезпечення ефективності виробництва олії.

Пошук шляхів забезпечення енергоефективності в діяльності олійно-жирових підприємств не є новим напрямом в науці та практиці господарювання. Розробці альтернатив розвитку підприємств в напрямку формування цілісної системи заходів щодо ефективного використання ресурсів присвячені праці як науковців [2, 3, 5 – 8], так і дослідження провідних інституцій у сфері енергозбереження [1, 9, 10]. Однак зміни стану розвитку ринку енергетичних ресурсів в Україні вимагають необхідності пошуку шляхів забезпечення ефективності своєї діяльності в напрямку забезпечення енергоефективності виробництва в умовах значного зростання вартості енергоресурсів та обмеженості їх кількості.

Метою статті є узагальнення існуючих альтернатив розвитку енергоефективності на підприємствах олійно-жирової промисловості в напрямку підвищення ефективності використання пари, електроенергії та лушпиння соняшнику та формування на їх основі об'єднаних стратегічних альтернатив, які є одночасною реалізацією задач декількох напрямів енергоефективності.

Частка енергетичних витрат у структурі собівартості виробництва олії становить 15 – 17% [5]. Для забезпечення потреб операційної діяльності олійно-жирові підприємства формують потребу в тепловій та електричній енергії. Теплова енергія підприємствами олійно-жирової галузі використовується в технологічному процесі на етапах дистиляції, гідратації, дезодорації.

Електрична енергія використовується як джерело енергії для забезпечення роботи технологічного обладнання та створення умов господарської діяльності всіх цехів та відділів підприємства. Так, для забезпечення потреб операційної діяльності підприємства потужністю 400 тис.т переробки насіння соняшника необхідно приблизно 12750 МВт·год/рік електроенергії, що становить 18 млн грн [4].

Потреба олійно-жирових підприємств у тепловій та електричній енергії задовольняється шляхом:

- 1) закупівлі у міських постачальників;
- 2) власного виробництва теплової енергії в парових котлах, закупівлі електроенергії від обласних енергорозподільчих компаній;
- 3) власного виробництва теплової та електричної енергії на основі когенераційних технологій.

Власне виробництво електроенергії на олійно-жирових підприємствах можливе лише завдяки спорудженню ТЕЦ, обладнаної паровими котлами, які спалюють соняшникове лушпиння і виробляють пар, та обладнаної паровими турбінами, лопасті якої обертаються завдяки подачі виробленого пару. Така організація енергопостачання дозволяє здійснити повну утилізацію лушпиння і, як наслідок, уникнути звалювання цього побічного продукту та покрити потребу олійно-жирового підприємства у тепловій і електричній енергії.

Оснoвним чинником, який впливає на розвиток когенерації, є державна політика у сфері енергозбереження. Основним стимулом розвитку когенерації є механізм функціонування ринку електроенергії в частині формування тарифної політики, визначений Законом України «Про електроенергетику», згідно з яким електроенергія, вироблена з використанням альтернативних джерел енергії, повинна закуповуватися за більш високою ціною в порівнянні з традиційною генерацією. На електроенергію, вироблену з відновлювальних джерел енергії, застосовуються «зелені тарифи», які розраховуються у відповідності до Постанови Національної комісії з регулювання енергетики «Про затвердження Порядку встановлення, перегляду та припинення дії «зеленого» тарифу для суб'єктів господарської діяльності».

Потреба в електроенергії для олійно-жирових підприємств може задовольнятися шляхом реалізації однієї із декількох можливих стратегічних альтернатив. Кожна стратегічна альтернатива пов'язана з додатковими капітальними витратами та різними джерелами пального, які використовуються для її реалізації, що є основоположними критеріями їх реалізації на підприємствах олійно-жирової промисловості.

Альтернатива E1: спорудження турбогенератора при котлах, що спалюють лушпиння. При цьому приймається до уваги той факт, що на більшості підприємств олійно-жирової галузі відсутні котли, які працюють на біопаливі, або вони є фізично та морально застарілими, а отже, потребують заміни або значних витрат на проведення капітального ремонту.

Альтернатива E2: спорудження турбогенератора при газоспалюючих котлах. Дана альтернатива реалізується на тих олійно-жирових підприємствах, які для забезпечення потреб операційної діяльності використовують парові котли, що використовують природний газ як паливо.

Альтернатива E3: закупівля електроенергії у місцевих енергорозподільчих компаній. За даною альтернативою підприємство купує електроенергію в облэнерго за визначеними ними тарифами.

Оскільки процес когенерації супроводжується одночасним виробництвом теплової та електричної енергії, та враховуючи той факт, що потреба в тепловій енергії для підприємств олійно-жирової галузі є значною та специфічною з причини технологічної потреби в гострій парі, більшість підприємств здійснюють самостійний підігрів води паровими котлами, які як паливо використовують природний газ або тверду біомасу.

Підприємства, які використовують лушпиння як паливо для парових котлів, мінімізують технологічні ризики діяльності шляхом встановлення поряд з котлами на біомасі газоспалюючих котлів.

Зважаючи на те, що протягом довгих років проблема забезпечення підприємств природним газом не була настільки гострою, якою вона є сьогодні, на більшості підприємств функціонують парові котли, які працюють на традиційному паливі. Окрім цього, підприємства, які переробляють незначні обсяги насіння соняшнику та не мають у своєму розпорядженні земельних угідь (як джерел додаткової біомаси), не володіють значними обсягами лушпиння як джерела палива для отримання теплової енергії. Придбання та транспортування лушпиння є економічно неефективним, а отже, і не доцільним.

Отже, задоволення потреби в гострій парі шляхом спалювання лушпиння можуть забезпечити лише великі виробники олії, які отримують значні обсяги побічних продуктів переробки насіння, або підприємства, що мають територіальну близькість розташування.

З урахуванням вищевикладеного, для олійно-жирових підприємств стратегія енергоефективності має такі стратегічні альтернативи, що відображають варіанти підвищення ефективності забезпечення олійно-жирових підприємств паром.

Альтернатива П1: модернізація існуючого паросилового господарства шляхом встановлення котлів, які працюють на твердому біопаливі (лушпинні). В Україні такі котли різної потужності виробляються низкою національних виробників, зокрема: ТОВ «Волинь-Кальвіс», ПАТ «ЮТЕМ», ПАТ «Металіст» [10].

Реалізація даної альтернативи дозволяє підприємству утилізувати отримане в процесі переробки насіння соняшнику лушпиння, зменшивши витрати за розміщення його на звалищах. Додаткові витрати на монтаж, транспортування, складування котлів залежать від умов придбання такого обладнання. Будівельні роботи залежать від існуючої організаційної структури підприємства, зокрема від наявності в його структурі котельного господарства та його площі.

Альтернатива П2: модернізація існуючого паросилового господарства шляхом встановлення котлів, які працюють на природному газу. На відміну від альтернативи 1 реалізація даної альтернативи має значну перевагу у вартості котлів на газу, які є дешевшими котлів на біопаливі.

Альтернатива П3: закупівля теплової енергії в місцевої теплової комунальної мережі. Основними витратами підприємства будуть витрати на придбання теплової енергії.

Альтернатива П4: експлуатація існуючих застарілих котлів на твердому біопаливі. Оскільки на більшості великих олійно-жирових підприємств підігрів пари відбувається на існуючих котлах, які працюють на твердому біопаливі, дана стратегічна альтернатива пов'язана з утриманням існуючого паросилового господарства підприємства. Реалізація даної стратегії має обмежені можливості своєї реалізації, оскільки в Україні експлуатація котлів можлива при умові контролю за ними упов-

новаженими на це органами. Отже, існує загроза заборони експлуатації фізично зношених парових котлів.

Альтернатива П5: експлуатація існуючих котлів на природному газу. При реалізації даної стратегії підприємство несе додаткові витрати у вигляді витрат по розміщенню лушпиння на міських звалищах і витрат на придбання природного газу.

Оскільки в процесі переробки насіння соняшнику утворюється енергетичний ресурс у вигляді лушпиння, підприємства володіють декількома стратегічними альтернативами його використання.

Альтернатива А1: звалювання лушпиння на місцеве звалище. Реалізація даної стратегічної альтернативи пов'язана з витратами у вигляді плати за звалювання на місцеві звалища, на яких відбувається процес гниття в анаеробних умовах. Така технологія утилізації лушпиння супроводжується утворенням метану при гнитті лушпиння на звалищі. Достатньо часто процеси гниття лушпиння відбуваються на полях.

У більшості країн світу напрацьований досвід утилізації метану зі звалищ. Для цього проектом міського звалища передбачається будівництво спеціальних установок для уловлювання метану, що утворюється при гнитті відходів. На сьогодні на звалищах збору метану не відбувається. Отже, практично в Україні відсутні будь-які обмеження на викиди парникових газів у атмосферу.

Альтернатива А2: продаж надлишку лушпиння. Розвиток ринку альтернативної енергетики супроводжується зростанням кількості та укрупненням виробників твердого біопалива, зокрема паливних брикетів та пелет, що зумовило зростання попиту на аграрно-промислові відходи, у тому числі й лушпиння. Однак продаж лушпиння пов'язаний з низкою додаткових витрат, основними з яких є транспортні витрати та відсутність спеціалізованого транспорту для перевезення лушпиння.

Альтернатива А3: спалювання надлишку лушпиння. Як зазначалося в альтернативах Е1, П1, П4, лушпиння використовується в технологіях когенерації та парових котлах як паливний ресурс, який виступає як альтернатива природному газу. Спалювання лушпиння для генерації теплової енергії дозволяє отримати економію у вигляді вартості альтернативного природного газу для отримання однакової кількості тепла.

Альтернатива А4: використання лушпиння як сировини для виробництва пелетів. Виробництво пелетів із лушпиння вимагає інвестицій у розмірі близько 1 000 000 євро, близько 600 м² робочих площ із мінімальною висотою 7,0 м і 1,76 МВт встановленої електричної потужності для роботи лінії [4].

На основі об'єднання можливих варіантів реалізації існуючих стратегічних альтернатив щодо забезпечення потреб олійножирових підприємств у електричній і тепловій енергії та використанні лушпиння як паливної сировини можна виявити п'ять об'єднаних стратегій енергоефективності на підприємствах олійножирової галузі.

Об'єднана стратегічна альтернатива А1: власне виробництво електричної та теплової енергії на котлах, які працюють на лушпинні.

Об'єднана стратегічна альтернатива А2: власне виробництво електричної та теплової енергії на котлах, які працюють на традиційній сировині. Необхідно відмітити, що дана альтернатива на сьогодні має свою реалізацію на декількох українських підприємствах. Природний газ є традиційним паливом для України, який має низку переваг порівняно з альтернативними видами палива, зокрема, простота використання, відсутність золи, нижча кількість забруднюючих речовин, що викидаються в атмосферу при його спалюванні на енергогенеруючих установках, порівняно з іншими технологіями генерації енергії. Окрім того, простішими є організаційні процедури отримання дозволу на роботу ТЕЦ на газу та нижчою є вартість обладнання ТЕЦ.

Об'єднана стратегічна альтернатива А3: власне виробництво теплової енергії на працюючих на твердому біопаливі котлах, закупівля електроенергії у зовнішнього постачальника.

Об'єднана стратегічна альтернатива А4: власне виробництво теплової енергії на працюючих на традиційному паливі котлах, закупівля електроенергії у мережі. Дана альтернатива реалізується на деяких олійно-жирових підприємствах України.

Об'єднана стратегічна альтернатива А5: централізована закупівля електричної та теплової енергії у міського постачальника. Дана об'єднана стратегічна альтернатива є достатньо поширеною в Україні на більшості промислових підприємств. Однак на сьогодні підприємства олійно-жирової галузі мають значні проблеми, пов'язані із закупівлею тепла в місцевих постачальників, оскільки для їх технологічних потреб пара повинна мати специфічні параметри, які не завжди можуть забезпечити теплокомунпідприємства в силу значних втрат температури пари при її транспортуванні трубопроводами та відсутності технологічних можливостей її виробництва на окремих комунальних підприємствах.

Кожна об'єднана стратегічна альтернатива супроводжується різними напрямками використання лушпиння соняшнику. Так, при реалізації альтернативи А1 все отримане в процесі переробки насіння лушпиння використовується в енергетичних цілях. При реалізації стратегічних альтернатив А2, А4, А5, залежно від обсягів отриманого в технологічному процесі лушпиння, у різних пропорціях при різних стратегічних альтернативах останнє може бути відправлене на звалище, продане або направлене на виробництво пелет. При реалізації стратегії А3 можливі всі варіанти використання лушпиння, які обираються, виходячи з їх обсягів та організаційних можливостей кожного підприємства.

Кожна із запропонованих стратегічних альтернатив підвищення енергоефективності діяльності підприємств олійно-жирової галузі узагальнена на основі досвіду реалізації поставленої задачі як підприємствами даної галузі, так і підприємствами інших галузей економіки України. Кожна галузь економіки України має різні обсяги потреби в тепловій та електричній енергії та різні стартові можливості в реалізації запропонованих стратегічних альтернатив. Перевагами олійно-жирової галузі є наявність власних запасів альтернативного твердого палива,

відносна ритмічність виробництва продукції, висока рентабельність виробництва продукції, висока інвестиційна привабливість та необхідна кредитоспроможність.

Кожна стратегічна альтернатива має різну капітальну вартість своєї реалізації, різні етапи впровадження, різні терміни та ризики реалізації.

Попри наявність потенційної здатності підприємств олійно-жирової галузі до реалізації зазначених стратегічних альтернатив, вибір кожної із них залежить від низки чинників, основними із яких є:

- 1) розміри діяльності підприємства;
- 2) інтегрованість в структуру агропромислового холдингу;
- 3) стратегічні наміри власників;
- 4) можливості доступу до джерел фінансових коштів.

Вибір кожної зі стратегічних альтернатив несе в собі певні загрози та переваги для підприємства, які в сукупності із вищевизначеними факторами реалізують мету реалізації стратегії зростання на підприємствах олійно-жирового комплексу.

Отже, на основі всього вищевикладеного можна узагальнити таке:

- 1) підприємства олійно-жирової галузі є масовими споживачами енергетичних ресурсів;
- 2) особливості технологічного процесу зумовлюють необхідність додаткового підігріву води до 190 °С, що здійснюється на встановлених на підприємствах котлах і формує додаткові операційні витрати;
- 3) зростання вартості електроенергії та проблеми забезпечення безперебійного її постачання викликають стурбованість щодо необхідності пошуку напрямів зменшення залежності від проблем централізованої її поставки;
- 4) підприємства олійно-жирової галузі володіють значними ресурсами лушпиння, яке як безкоштовний ресурс може бути використано на енергетичні потреби підприємства.

Запропоновані стратегічні альтернативи (А1 – А5) дозволяють об'єднати всі існуючі на підприємстві альтернативи можливого забезпечення підприємства електроенергією (Е1 – Е3), парою (П1 – П5) та альтернативи використання лушпиння (Л1 – Л4). З цієї метою була розроблена матриця вибору об'єднаної стратегічної альтернативи, яка відображає можливості та потреби кожного конкретного підприємства олійно-жирової галузі (табл. 1).

Реалізація кожної з об'єднаних стратегічних альтернатив енергоефективності має складнощі своєї реалізації, однак ефективність їх реалізації є вищою, порівняно з витратами на їх реалізацію, що підтверджується низкою публікацій в спеціалізованих виданнях.

Проведена систематизація та узагальнення альтернатив реалізації стратегії енергоефективності дозволила виявити значні відмінності між обраними варіантами за низкою критеріїв, такими як час, вартість та ризики реалізації. Окрім того, реалізація кожної стратегічної альтернативи на конкретному підприємстві визначається наявністю та доступністю всіх необхідних ресурсів (фінансових, людських, організаційних тощо). Відповідність

Об'єднані стратегічні альтернативи розвитку олійно-жирових підприємств

Шифр альтернативи	П1 Встановлення котлів на (лушпинні)	П2 Встановлення котлів на газу	П3 Закупівля з мережі	П4 Експлуатація існуючих застарілих котлів на твердому біопаливі	П5 Експлуатація існуючих застарілих котлів на природному газу
E1 Спорудження турбогенератора при котлах, що спалюють лушпиння	A1 Л3				
E2 Спорудження турбогенератора при існуючих газоспалюючих котлах		A2 Л1, Л2, Л4			
E3 Закупівля з мережі			A5 Л1, Л2, Л4	A3 Л1 – Л4	A4 Л1, Л2, Л4

критеріям та наявність обмежень в доступі до ресурсів є визначальними у виборі стратегічної альтернативи кожним із олійно-жирових підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Альтернативне паливо: виробництво паливних брикетів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dzhankoi.org.ua/alternativne-palivo-virobnictvo-palivnix-briketiv.htm>

2. **Бутило І. А.** Економіко-екологічні аспекти виробництва пелет / І. А. Бутило [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua

3. **Гончарук Т. В.** Розвиток та ефективність виробництва сільськогосподарської продукції – сировини для переробки на біопаливо / Т. В. Гончарук // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 128 – 133.

4. Група Креатив більше дбатиме про енергозбереження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tusovka.kr.ua/news/2014/03/20/grupa-kreativ-bilshe-dbatime-pro-energozberezhennja?from=list>

5. **Дахновська О. В.** Шляхи використання соняшникового лушпиння / О. В. Дахновська // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – 2012. – № 11, т. 2 (66). – С. 156 – 160.

6. Економічне обґрунтування доцільності переходу на опалення твердим біопаливом. Гармонізація українських стандартів та стандартів ЄС : посібник. – К. : Український Пелетний Союз, 2014. – 47 с.

7. **Захаренко Ю. В.** Основні напрямки підвищення енергоефективності в олійно-жировій галузі / Ю. В. Захаренко // Збірник праць УкрНДІОЖ УААН. – 2008. – Вип. 2. – С. 71 – 76.

8. **Кузнецова А.** Виробництво пелет в Україні: прибутковий варіант сталого розвитку? / А. Кузнецова. – К. : Німецько-Український Аграрний Діалог, 2012. – 24 с.

9. Навіщо Україні біопаливо з соломи і насіння [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.qclub.org.ua/articles/navischo-ukrajini-biopalyvo-z-solomy-i-nasinnya/>

10. Перелік вітчизняних підприємств, що виготовляють обладнання для виробництва біопалива [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=3198>

REFERENCES

“Alternatyvne palyvo: vyrobnytstvo palyvnykh bryketiv” [Alternative Fuels: production of fuel pellets]. <http://dzhankoi.org.ua/alternativne-palivo-virobnictvo-palivnix-briketiv.htm>

Butylo, I. A. “Ekonomiko-ekolohichni aspekty vyrobnytstva pelet” [Economic and environmental aspects of the production of pellets]. irbis-nbuv.gov.ua

Dakhnovska, O. V. “Shliakhy vykorystannia soniashnykovoho lushpynnia” [Uses of sunflower husk]. *Zbirnyk naukovykh prats Vinnytskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu*, vol. 2 (66), no. 11 (2012): 156-160.

Ekonomichne obgruntuвання dotsilnosti perekhodu na opalennia tverdym biopalyvom. Harmonizatsiia ukraïnskykh standartiv ta standartiv IES [The economic rationale for switching to heating solid biofuels. Harmonization of Ukrainian and European standards]. Kyiv: Ukrainskyi peletnyi soiuz, 2014.

Honcharuk, T. V. “Rozvytok ta efektyvnist vyrobnytstva silkohospodarskoi produktsii - syrovyny dlia pererobky na biopalyvo” [Development and effectiveness of agricultural products - raw material for processing into biofuels]. *Ekonomika APK*, no. 8 (2013): 128-133.

“Hrupa Kreativ bilshe dbatyme pro enerhozberezhennia” [Creative Group more concern for energy conservation]. <http://tusovka.kr.ua/news/2014/03/20/grupa-kreativ-bilshe-dbatime-pro-energozberezhennja>

Kuznetsova, A. *Vyrobnytstvo pelet v Ukraini: prybutkovyi variant staloho rozvytku?* [Production of pellets in Ukraine: a profitable option for sustainable development?]. Kyiv: Nimetsko-Ukrainskyi Ahrarnyi Dialoh.

“Navishcho Ukraini biopalyvo z solomy i nasinnia” [Why Ukraine biofuels from straw and seeds]. <http://www.qclub.org.ua/articles/navischo-ukrajini-biopalyvo-z-solomy-i-nasinnya/>

“Perelik vitchyznianskykh pidpriemstv, shcho vyhotovliaiut obladnannia dlia vyrobnytstva biopalyva” [The list of national companies that manufacture equipment for the production of biofuels]. <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=3198>

Zakharenko, Yu. V. “Osnovni napriamky pidvyshchennia enerhoefektyvnosti v oliino-zhyrovii haluzi” [Main areas of energy efficiency in oil and fat industry]. *Zbirnyk prats UkrNDIOZh UAAAN*, no. 2 (2008): 71-76.

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕНЕРГЕТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

© 2015 ШЕЛУДЬКО Р. М., СИНИЦЯ О. С.

УДК 631.330.5:631.173

Шелудько Р. М., Синиця О. С. Характеристика энергетического обеспечения сельскохозяйственных предприятий Запорожской области

У ході аналізу ключових параметрів системи енергетичного забезпечення сільськогосподарських підприємств встановлено низку специфічних рис галузевого енергоспоживання, що мають різне походження, інтенсивність, тип дії і, відповідно, зумовлюють потребу аграрного виробництва в енергетичних ресурсах. Виходячи зі структури енергетичних потужностей сільськогосподарських підприємств, підтверджено мобільний характер сільськогосподарського виробництва. Виявлено процес якісного оновлення тракторного парку агроформувань регіону у вигляді зростання середньої потужності тракторного двигуна. Проаналізовано структуру паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) і виявлено тенденції їх споживання. Встановлено, що основу паливно-енергетичного балансу сільськогосподарських підприємств Запорізької області становлять газойлі. Враховуючи зростання споживання дизпалива, виявлено закономірне заміщення моторних бензинів, спричинене оновленням вантажного автопарку підприємств. Доведено ключову роль сільського господарства в енергетичному балансі регіону за окремими видами енергоносіїв. Зазначено, що основною відмінністю сільськогосподарських підприємств Запорізької області від загальноукраїнських є низька частка природного газу в структурі спожитих ПЕР. Встановлено зростання ефективності та зниження інтенсивності енерговикористання у сільськогосподарських підприємствах регіону.

Ключові слова: енергетичне забезпечення, енергетичні потужності, тракторний парк, паливно-енергетичні ресурси, енергоефективність, аграрна енергетика.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 8.

Шелудько Руслан Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра виробничого менеджменту та агробізнесу, Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва (Харківська обл., Харківський район, п/в «Комуніст-1», 62483, Україна)

E-mail: Ruslan_shel@mail.ru

Синиця Олександр Сергійович – аспірант, кафедра виробничого менеджменту та агробізнесу, Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва (Харківська обл., Харківський район, п/в «Комуніст-1», 62483, Україна)

E-mail: orihoff@mail.ua

УДК 631.330.5:631.173

Шелудько Р. М., Синиця А. С. Характеристика энергетического обеспечения сельскохозяйственных предприятий Запорожской области
В ходе анализа ключевых параметров системы энергетического обеспечения сельскохозяйственных предприятий установлен ряд специфических особенностей отраслевого энергопотребления, имеющих различное происхождение, интенсивность, тип действия и, соответственно, обуславливающих потребность аграрного производства в энергетических ресурсах. Исходя из структуры энергетических мощностей сельскохозяйственных предприятий, подтвержден мобильный характер сельскохозяйственного производства. Выявлен процесс качественного обновления тракторного парка агроформирований региона в виде роста средней мощности тракторного двигателя. Проанализирована структура топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) и выявлены тенденции их потребления. Установлено, что основу топливно-энергетического баланса сельскохозяйственных предприятий Запорожской области составляют газойли. Учитывая рост потребления дизтоплива, обнаружено закономерное замещение моторных бензинов, вызванное обновлением грузового автопарка предприятий. Доказана ключевая роль сельского хозяйства в энергетическом балансе региона по отдельным видам энергоносителей. Подчеркнуто, что основным отличием сельскохозяйственных предприятий Запорожской области от общукраинских является низкая доля природного газа в структуре потребляемых ТЭР. Установлено повышение эффективности и снижение интенсивности энергопотребления в сельскохозяйственных предприятиях региона.

Ключевые слова: энергетическое обеспечение, энергетические мощности, тракторный парк, топливно-энергетические ресурсы, энергоэффективность, аграрная энергетика.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Библ.:** 8.

Шелудько Руслан Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра производственного менеджмента и агробизнеса, Харьковский национальный аграрный университет им. В. В. Докучаева (Харьковская обл., Харьковский район, п/о «Коммунист-1», 62483, Украина)
E-mail: Ruslan_shel@mail.ru

Синиця Александр Сергеевич – аспирант, кафедра производственно-менеджмента и агробизнеса, Харьковский национальный аграрный университет им. В. В. Докучаева (Харьковская обл., Харьковский район, п/о «Коммунист-1», 62483, Украина)
E-mail: orihoff@mail.ua

UDC 631.330.5:631.173

Shelud'ko R. M., Synytsia O. S. Characteristic of Energy Supply for Agricultural Enterprises of Zaporizhzhia Region

When analyzing key parameters of energy enterprises, a number of specific features of the sectoral energy consumption was recognized, which are of different origins, intensity, type of action and, accordingly, determination of need for energy resources in the agricultural production. Based on the structure of energy capacity of agricultural enterprises, mobile nature of agricultural production is substantiated. A process of quality updating the tractor fleet of agrarian units of the region, as represented through the growth of the medium power of tractor engine, has been detected. Structure of the fuel and energy resources (FER) was analyzed and the tendencies of their consumption were disclosed. It has been determined, that the basis of the fuel and energy balance of agricultural enterprises of Zaporizhzhia region consists of gasoils. In view of the increase in the consumption of diesel fuel, a logical tendency of replacing the motor gasoline has been identified, which is caused by upgrading the enterprises' fleet of trucks. Pivotal role of agriculture in the energy balance of the region for certain types of energy has been substantiated. It has been stressed, that the main difference between agricultural enterprises of Zaporizhzhia region from the Ukraine-wide is the low share of natural gas in the consumption of FER. Increasing the efficiency and reducing the intensity of energy use in agricultural enterprises of the region has been determined.

Key words: energy supply, energy capacity, tractor fleet, fuel and energy resources, energy efficiency, agricultural energy.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Библ.:** 8.

Shelud'ko Ruslan M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Industrial Management and Agribusiness, Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev (Kharkivska obl., Kharkivskiy rayon, p/v «Komunist-1», 62483, Ukraine)
E-mail: Ruslan_shel@mail.ru

Synytsia Oleksandr S. – Postgraduate Student, Department of Industrial Management and Agribusiness, Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev (Kharkivska obl., Kharkivskiy rayon, p/v «Komunist-1», 62483, Ukraine)
E-mail: orihoff@mail.ua

Сучасне сільськогосподарське виробництво неможливе без енергетичних ресурсів: тракторів, комбайнів, автомобільного транспорту, електротехнічного обладнання, паливно-мастильних матеріалів, електроенергії, природного газу, енергії природних ресурсів (сонячна енергія, ґрунт, людина), а також високоенергетичних матеріалів сільськогосподарського призначення (корми, засоби захисту рослин і тварин, добрива та ін.). Доступність енергетичних ресурсів визначає рівень та вектор розвитку аграрної економіки, можливості виробництва сільськогосподарської продукції, лежить в основі конкурентних переваг агробізнесу, створює умови для підвищення продуктивності праці та зростання добробуту населення, а також формує ресурсний базис продовольчої безпеки. Модернізація агровиробництва, його перехід на індустріальну основу, впровадження інтенсивних технологій потребує концентрації ресурсів і висуває нові вимоги до організації системи енергетичного забезпечення сільськогосподарських підприємств.

Питання матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств у цілому та енергетичного зокрема завжди були актуальними і знайшли своє відображення в чималій кількості наукових праць. Вивченням різноманітних аспектів енергетичного забезпечення в сільському господарстві України займається багато вчених-економістів: В. І. Гавриш, В. В. Гришко, В. Я. Месель-Веселяк, А. М. Огінський, В. І. Перебийніс, Г. М. Підлісецький, А. В. Праховник, В. М. Рабштина, О. В. Родіонов, П. Т. Саблук, В. Г. Ткаченко, О. В. Федірець. Незважаючи на широке коло питань, які вивчались вітчизняними науковцями, ряд із них потребують удосконалення та подальшого дослідження, особливо в контексті зонального та регіонального аспектів.

Метою даної публікації є аналіз забезпечення сільськогосподарських підприємств Запорізької області енергетичними ресурсами, що передбачає оцінку стану і тенденцій використання енергетичних потужностей з подальшою деталізацією в розрізі їх видового складу, а також встановлення тенденцій і окремих параметрів інтенсивності та ефективності виробничого споживання паливно-енергетичних ресурсів.

Енергетичне забезпечення є окремою, специфічною сферою діяльності сільськогосподарського підприємства. Це зумовлено подвійним значенням аграрної енергетики – з одного боку, як допоміжного підрозділу підприємства, а з іншого – як складової частини енергетичної системи сільської території [1]. Виходячи з цього, аграрна енергетика має враховувати вимоги і агровиробництва, і енергогенерації. Крім того, специфіка агропідприємств вимагає розгляду їх енергозабезпечення, враховуючи структуру основних засобів, вид виробництва, відходи, екологічні вимоги, локальну ринкову кон'юнктуру та інші аспекти [2]. Матеріальне виробництво на селі має свої особливості, які зумовлені характером енергетичних процесів у рільництві і тваринництві, що викликає неадекватність коливання обсягів виробництва продукції та обсягів використання енергії. Ці особливості мають різне походження і полягають у модифікуючому впливі на стан енергофікації

сільськогосподарського виробництва, визначають його потребу в енергетичних потужностях та енергоресурсах [3]. Таким чином, для аграрної енергетики характерною є власна модель енергетичного забезпечення.

Загалом система споживання енергоресурсів у сільському господарстві формується під дією кількох унікальних рис: застосування землі та живих організмів, залежність від погодно-кліматичних умов, сезонність, організаційно-економічні особливості. Відмічені характеристики мають різне походження, інтенсивність, тип дії і, відповідно, зумовлюють потребу сільськогосподарських підприємств в енергетичних ресурсах. Як результат, у регіональному та зональному аспектах аграрна енергетика України досить строката, існують відмінності в забезпеченості, структурі, споживанні енергетичних ресурсів. Тому нами було прийнято рішення дослідити енергетичні аспекти агробізнесу в одній із областей, а саме в Запорізькій.

Оскільки основними споживачами енергії в аграрному секторі економіки є енергетичні засоби, виражені в певному обсязі енергетичних потужностей, то логічним є попереднє дослідження стану енергетичного парку сільськогосподарських підприємств Запорізької області (табл. 1), яке дозволяє об'єктивно оцінити споживання основних видів енергії та енергетичних матеріалів в процесі їх функціонування.

Необхідно відмітити, що розмір енергетичних потужностей в Запорізькій області за роки дослідження зазнавав коливань. Так, якщо їх рівень в 2011 р. зріс, то в 2012 р. він знизився навіть нижче значення 2010 р., проте вже в 2013 р. даний показник швидко відновився і навіть досягнув нового максимуму. Таким чином, можна виділити певну тенденцію до зростання енергетичних потужностей за період дослідження. Така картина є характерною майже для всіх видів енергетичних засобів. Спад демонструють лише потужності робочої худоби, що засвідчує поступову відмову від гужового транспорту.

Основою енергетичних потужностей агропідприємств області закономірно є двигуни тракторів, які в будь-якому господарстві виступають системоутворюючим енергозасобом, навколо якого формується робочий агрегат. Загалом частка тракторних потужностей досить стабільна і за останні чотири роки коливалась у межах 33,63 – 34,08%. Наступними за значимістю серед енергетичних потужностей є двигуни автомобілів, що формують систему транспортного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Їх частка поступово скорочується з 28,26% в 2010 р. до 27,08% в 2013 р. Натомість, найбільший приріст у структурному відношенні продемонстрували електродвигуни та електроустановки – з 21,15% в 2010 р. до 22,00% в 2013 р. Даний тип потужностей застосовується, у першу чергу, для виконання стаціонарних технологічних операцій здебільшого в тваринництві, на закритому ґрунті, при зрошенні, доробці готової продукції та ін.

Характерною особливістю сільськогосподарського виробництва (у першу чергу рослинництва) є його мобільний характер, тобто необхідність постійного руху робочих машин та механізмів у процесі роботи, зумовлений значною просторовою віддаленістю предметів праці,

Структура енергетичних потужностей сільськогосподарських підприємств Запорізької області у 2010 – 2013 рр.

Види потужностей	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	кВт	%	кВт	%	кВт	%	кВт	%
Енергетичні потужності – усього	2154286	100,00	2166444	100,00	2019409	100,00	2171612	100,00
Двигуни тракторів	731688	33,96	738312	34,08	679035	33,63	734135	33,81
Двигуни комбайнів і самохідних машин	342853	15,91	352605	16,28	327903	16,24	356165	16,40
Двигуни автомобілів	608769	28,26	603980	27,88	562348	27,85	588064	27,08
Інші механічні двигуни	15290	0,71	14662	0,68	14298	0,71	15433	0,71
Електродвигуни та електроустановки	455566	21,15	456777	21,08	435767	21,58	477758	22,00
Робоча худоба в перерахунку на механічну силу	120	0,01	108	0,00	58	0,00	57	0,00

Джерело: розраховано на основі статистичних даних [4].

яка накладає свій відбиток на характер передачі енергії. Саме тому майже 80% енергетичних потужностей припадає на мобільні енергозасоби: трактори, автомобілі та самохідні комбайни. Найменшу частку серед них займають двигуни комбайнів і самохідних машин. Їх внесок в баланс енергетичних потужностей зростає з кожним роком і в 2013 р. досягнув свого максимуму в 16,40%.

На жаль, у сільськогосподарських підприємствах, за даними статистики, повністю відсутній такий вид потужностей, як устаткування для виробництва відновлювальної енергії, що свідчить про недалекоглядність керівництва, відсутність управлінських рішень, спрямованих на формування міцного фундаменту для забезпечення перспектив розвитку галузі в майбутньому та реалізацію потенційних резервів, схованих у сільському господарстві.

Абсолютні розміри потужностей не дозволяють проаналізувати їх якісний склад. Тому нами було розраховано питомі показники щодо парку техніки.

Як видно з табл. 2, парк тракторів у Запорізькій області скорочується з року в рік, особливо помітне різке падіння його чисельності в 2012 р. порівняно з 2011 р.– на 1170 одиниць, проте вже у 2013 р. чисельність тракторної техніки майже відновилася. Такі різкі коливання є свідченням оновлення парку, що, звичайно, є позитивним явищем. Вирівнювання динамічного ряду розмірів тракторного парку (рис. 1) демонструє обнадійливі тенденції. Так, зокрема використання рівняння

параболи другого порядку ($y = 9805 - 1347,2x + 226x^2$ при $R^2 = 0,466$) свідчить про сповільнення темпів падіння чисельності парку.

При цьому розмір тракторних потужностей помітно коливався протягом періоду дослідження, досягнувши в 2012 р. свого мінімуму. Порівняння ланцюгових індексів чисельності тракторів (0,9960 та 0,8622 у 2011 і 2012 рр.) та їх загальної потужності (1,0090 та 0,9197 у 2011 і 2012 рр.) вказує на зростання середньої потужності тракторного двигуна, що фактично відбулося в 2011 р. (86,95 кВт + 1,12 кВт) і у 2012 р. (92,75 + 5,8 кВт). Проте у 2013 р. ситуація дещо змінилася. Так, оновлення тракторного парку характеризувалося випередженням темпів зростання його чисельності (1,1188) над зростанням загальної потужності (1,0811), що в кінцевому результаті призвело до деякого зниження середньої потужності трактора (89,63 кВт). Таким чином, загалом негативна картина зі скороченням потужності тракторного парку має і позитивний бік у вигляді якісної модернізації, що створює передумови для росту продуктивності праці та економії виробничих ресурсів і робочого часу.

Крім того, до самохідних машин у сільському господарстві також належать комбайни, у першу чергу зерно- та кормозбиральні. У сільськогосподарських підприємствах Запорізької області чисельність самохідних кормозбиральних комбайнів загалом знижується, що пов'язано із занепадом тваринницької галузі. Водночас чисельність парку зернозбиральних

Таблиця 2

Сільськогосподарська техніка в сільськогосподарських підприємствах Запорізької області 2010 – 2013 рр.

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Трактори, шт.	8525	8491	7321	8191
у розрахунку на 1000 га ріллі, шт.	8	8	7	8
Потужність двигунів тракторів, кВт	731688	738312	679035	734135
Середня потужність двигуна трактора, кВт	85,83	86,95	92,75	89,63
Зернозбиральні комбайни, шт.	1983	2020	1755	1928
у розрахунку на 1000 га посівної площі зернових, шт.	4	4	4	3
Комбайни кормозбиральні самохідні, шт.	122	117	97	89

Джерело: розраховано на основі статистичних даних [4].

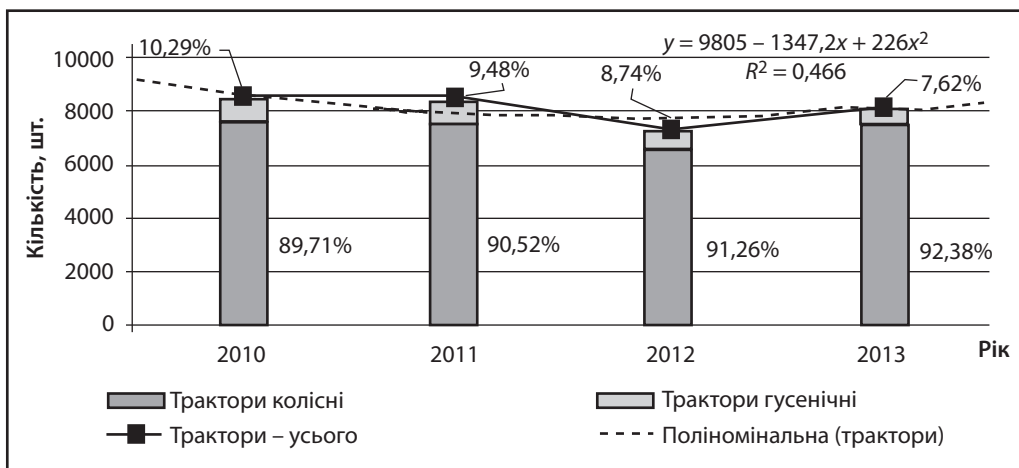


Рис. 1. Динаміка тракторного парку сільськогосподарських підприємств Запорізької області у 2010 – 2013 рр.

Джерело: розраховано та побудовано на основі статистичних даних [4].

комбайнів нестабільна і постійно коливається, що є свідченням оновлення його складу. Загалом за останні чотири роки його розмір стабілізувався в районі 2000 одиниць. В результаті навантаження на техніку зросло, так в 2013 р. на 1000 га посівної площі зернових припадало лише 3 одиниці зернозбиральних комбайнів.

Розвиваючи тему дослідження якісного складу енергетичних потужностей, необхідно окремо зупинитись на видовій структурі тракторного парку сільськогосподарських підприємств. Як видно з табл. 3, його основу складають трактори потужністю від 40 до 60 кВт. Проте аналіз динамічних рядів у частині структурних співвідношень показує, що частка даного типу тракторів постійно скорочується (з 2010 до 2013 рр. скорочення складало -1,66%). Водночас на 1,01% зростає частка тракторів потужністю понад 100 кВт, що з економічної точки зору є дуже позитивним явищем і створює можливості для підвищення продуктивності праці. Також за досліджуваний період на 1,65% зростає частка тракторів потужністю від 60 до 100 кВт.

Як бачимо, тракторні потужності розподілені майже порівну поміж трьох основних енергетичних груп тракторів, що становлять разом майже 95% їх чисельності. У зв'язку з цим необхідно відмітити, що част-

ка найменш потужних тракторів з кожним роком скорочується (загалом з 5,52% у 2010 р. до 4,53% у 2013 р.), що є непрямим свідченням скорочення виробництва в закритому ґрунті, садівництві та виноградарстві.

Не менш важливим для розуміння специфіки сільського господарства є розподіл тракторів за типом ходового механізму. Як видно з рис. 1, основна маса тракторів є колісними, і їхня частка за року в рік зростає (з 89,71% у 2010 р. до 92,38% у 2013 р.), відповідно скорочується питома вага гусеничних тракторів, що, зважаючи на перехід до ресурсозберігаючих технологій, є досить негативним явищем, адже створення сприятливого середовища для росту рослин в умовах мінімального та нульового обробітку потребує бережного ставлення до ґрунту в контексті його ущільнення.

Набір енергетичних потужностей, що сформувався в аграрних підприємствах Запорізької області, багато в чому визначає обсяги та структуру споживання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР).

Аналізуючи загальне споживання ПЕР за даними табл. 4, можна виділити два періоди в його динаміці. Так, у 2010 – 2011 рр. споживання ПЕР знизилося з 124,8 до 123,1 тис. т. у. п., стабілізувавшись на рівні 112,1 – 112,6 тис. т. у. п. у 2012 – 2013 рр. відповідно. Водночас загальне споживання ПЕР в області зросло з кожним

Таблиця 3

Структура тракторного парку сільськогосподарських підприємств Запорізької області у 2010 – 2013 рр.

Типи тракторів	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%
Трактори – усього	8525	100,00	8491	100,00	7321	100,00	8191	100,00
з них потужністю:								
менше 40 кВт	471	5,52	450	5,30	381	5,20	371	4,53
від 40 до 60 кВт	3163	37,10	3107	36,59	2507	34,24	2903	35,44
від 60 до 100 кВт	2658	31,18	2648	31,19	2303	31,46	2689	32,83
понад 100 кВт	2233	26,19	2286	26,92	2130	29,09	2228	27,20
з них трактори колісні	7648	89,71	7686	90,52	6681	91,26	7567	92,38
трактори гусеничні	877	10,29	805	9,48	640	8,74	624	7,62

Джерело: розраховано на основі статистичних даних джерела [4].

роком, відповідно знижувалася (з 1,49% до 1,34%) і так доволі незначна частка аграрної галузі в енергоспоживанні регіону.

Основу паливно-енергетичного балансу сільськогосподарських підприємств Запорізької області становлять газойлі (паливо дизельне). Їх частка в структурі спожитих ПЕР найбільша і з кожним роком зростає на 1,5-2%, а в 2013 р. досягла свого максимуму в 82,29%.

Наступний за значимістю енергоносіїв для сільгоспідприємств – бензин. На нього припадає від 11 до 14% спожитих ПЕР. Необхідно відмітити постійне скорочення обсягів його споживання з майже 12 до 8,5 тис. т. і відповідно скорочення частки в структурі споживання ПЕР. Враховуючи зростання споживання дизпалива, цілком закономірним є поступове заміщення одного виду пального іншим, що спричинено оновленням вантажного автопарку і відмовою від застарілої техніки, що використовувалася, в першу чергу, бензин.

Низька частка природного газу в структурі спожитих ПЕР – основна відмінність сільськогосподарських підприємств Запорізької області від загальноукраїнської картини. Так, якщо загалом по Україні в енергоспоживанні сільськогосподарських підприємств газ складає 23-24%, то в Запорізькому регіоні його частка лише в 2010 р. становила 3,69%, а надалі тільки знижувалася з кожним роком до 2,87% у 2012 р. і 3,17% в 2013 р. Таку відмінність

можна пояснити, перш за все, спеціалізацією аграрного виробництва, а саме: відсутністю потужного виробництва в умовах закритого ґрунту. Варто відмітити, що загальна частка трьох основних різновидів ПЕР в енергетичному балансі сільськогосподарських підприємств Запорізької області становить близько 96%, що загалом відповідає ситуації по країні і доводить індустріальний тип агровиробництва, що сформувався в області.

Незважаючи на те, що в сільському господарстві споживається лише близько 1,5% ПЕР всієї області, за окремим видами енергоносіїв дана галузь займає одне з центральних місць в енергетичному балансі. Так, сільськогосподарські підприємства використовують близько 42% всього дизельного палива та 22% моторних бензинів, що споживаються на території Запорізької області. Такий перекид у бік саме моторних палив у сільському господарстві викликаний просторовою роззосередженістю головного предмету праці – землі, що зумовлює мобільний характер виробничого процесу.

Загальний обсяг споживання ПЕР дає лише загальне уявлення про енергетичний баланс певної економічної системи, виду діяльності, продукції чи окремої технологічної операції. Набагато важливішою та інформативнішою, з точки зору економіки, є оцінка питомого ефекту, отриманого на одиницю витраченої енергії. Крім того,

Таблиця 4

Структура споживання ПЕР сільськогосподарськими підприємствами Запорізької області у 2010 – 2013 рр.

	Одиниці виміру	Рік			
		2010	2011	2012	2013
Усього	тис. т у. п.	8379,6	8440,8	8304,5	8430,4
Сільське господарство	тис. т у. п.	124,8	123,1	112,1	112,6
Частка с.-г. в загальному використанні	%	1,49	1,46	1,35	1,34
вугілля кам'яне	тис. т	1,40	1,00	0,8	0,4
	тис. т у. п.	1,226	0,876	0,701	0,350
	%	0,98	0,71	0,63	0,31
Частка с.-г. у загальному використанні	%	0,03	0,02	0,02	0,01
газ природний	млн м ³	4	3,9	2,8	3,1
	тис. т у. п.	4,600	4,485	3,220	3,565
	%	3,69	3,64	2,87	3,17
Частка с.-г. у загальному використанні	%	0,27	0,28	0,23	0,31
бензин моторний	тис. т	11,9	11	9,5	8,5
	тис. т у. п.	17,731	16,39	14,155	12,665
	%	14,21	13,31	12,63	11,25
Частка с.-г. у загальному використанні	%	24,59	24,28	22,89	22,08
газойлі (паливо дизельне)	тис. т	67,3	67,6	62,7	63,9
	тис. т у. п.	97,585	98,02	90,915	92,655
	%	78,19	79,63	81,10	82,29
Частка с.-г. у загальному використанні	%	41,88	42,09	39,89	42,37
інші види палива	тис. т у. п.	3,658	3,329	3,109	3,365
	%	2,93	2,70	2,77	2,99
Частка с.-г. у загальному використанні	%	0,14	0,13	0,12	0,13

Джерело: розраховано на основі статистичних даних [5 – 8].

використання ПЕР, як і будь-яких інших ресурсів, супроводжується досягненням певного рівня інтенсивності, що характеризує співвідношення засобів виробництва різного характеру. Його коливання викликає відповідні зміни ефективності споживання ресурсів (табл. 5).

Як видно з табл. 5, енергоефективність використання ПЕР сільськогосподарськими підприємствами Запорізької області за період дослідження зазнавала постійних коливань. Проте добре помітна загальна тенденція до зростання. Так, максимальне значення даного показника було досягнуто в 2013 р. і становило 42893,43 грн/т. у. п., що на 7770,03 грн перевищує значення початкового 2010 р. Такий результат став можливим завдяки стабілізації енергоспоживання на одному з найнижчих, за період дослідження, рівнів (112 600 т. у. п.) при відносному зростанні виробництва валової продукції. Обернений до енергоефективності показник енергоемності демонструє схожу динаміку, але з протилежним знаком. Так, мінімальне його значення досягнуто станом на 2013 р. – 23,31 кг. у. п./тис. грн.

Постійне скорочення споживання ПЕР агроформуваннями Запорізької області при одночасному нарощуванні посівних площ призвело до поступового зниження показників інтенсивності енерговикористання з 11,627 т. у. п./100 га у 2010 р. до 10,880 т. у. п./100 га у 2013 р. Відповідно зросла посівна площа, обробіток якої можливий з використанням 1 т. у. п. Якщо у 2010 р. її розмір становив 8,60 га, то у 2013 р. було досягнуто рівня в 9,19 га.

Постійне скорочення чисельності зайнятих працівників у сільськогосподарських підприємствах регіону загалом компенсує падіння споживання ПЕР, як результат, енергоозброєність підприємств протягом всього періоду дослідження знаходилася на досить стабільному рівні, коливання відбувалися в проміжку 5,006 – 5,250 т. у. п./особу.

ВИСНОВКИ

Агровиробництво має свої особливості, зумовлені характером енергетичних процесів у рільництві та тваринництві. Ці унікальні риси визначають його потребу в енергетичних потужностях і ресурсах. Як результат, для

аграрної енергетики характерною є власна модель енергозабезпечення. Базовими споживачами енергії є енергетичні засоби, виражені в певному обсязі енергетичних потужностей. Основою енергетичних потужностей агропідприємств Запорізької області закономірно є двигуни тракторів. Частка тракторних потужностей досить стабільна і за останні чотири роки коливалась у межах 33,63 – 34,08%. Характерною особливістю сільськогосподарського виробництва є його рухомий характер. Саме тому майже 80% енергетичних потужностей припадає на мобільні енергозасоби: трактори, автомобілі та самохідні комбайни. Порівняння ланцюгових індексів чисельності тракторів та їх загальної потужності вказує на зростання середньої потужності тракторного двигуна, що фактично відбулося у 2011 р. (86,95 кВт + 1,12 кВт) та 2012 р. (92,75 + 5,8 кВт). Основу ПЕР агропідприємств Запорізької області становлять газойлі. Їх частка в структурі найбільша і з кожним роком зростає на 1,5 – 2%, а у 2013 р. досягла свого максимуму – 82,29%. Низька частка природного газу (3,69% – 2,87%) – основна відмінність сільськогосподарських підприємств Запорізької області від загальноукраїнської картини (23 – 24%). У сільському господарстві споживається лише близько 1,5% ПЕР всієї області, проте 42% всього дизельного палива та 22% моторних бензинів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Фоменко А. В.** Развитие сельской электроэнергетики как необходимое условие энергетической безопасности региона / А. В. Фоменко // Российское предпринимательство. – 2007. – № 11. – Вып. 1. – С. 112 – 116.
2. **Карпов В. Н.** Повышение эффективности использования энергии в сельском хозяйстве республики Таджикистан / В. Н. Карпов, З. Ш. Юлдашев, Р. З. Юлдашев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.rusnauka.com/ 21_NTP_2011/Tecnic/5_90869.doc.htm](http://www.rusnauka.com/21_NTP_2011/Tecnic/5_90869.doc.htm)
3. **Гришко В. В.** Энергозбереження в сільському господарстві (економіка, організація, управління) / В. В. Гришко, В. І. Перейбийніс, В. М. Рабштина. – Полтава : Полтава, 1996. – 280 с.
4. Статистичний бюлетень «Наявність сільськогосподарської техніки у сільськогосподарських підприємствах у 2010 – 2013 роках» / За ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя, 2014. – 128 с.
5. Комплексний статистичний збірник «Енергетичні матеріали та продукти перероблення нафти в економіці області за 2010 рік» / За ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя, 2011. – 33 с.

Таблиця 5

Ефективність використання ПЕР у сільськогосподарських підприємствах Запорізької області у 2010 – 2013 рр.

Показник	Рік			
	2010	2011	2012	2013
Валова продукція, млн грн	4383,4	5095,0	3496,8	4829,8
Посівні площі сільськогосподарських культур, тис. га	1073,4	1070,9	1072,9	1034,9
Середньооблікова кількість працівників, осіб	23771,0	23692,0	22393,0	21555,0
Спожито ПЕР, т. у. п.	124800	123100	112100	112600
Енергоемність, кг. у. п./тис. грн	28,47	24,16	32,06	23,31
Енергоефективність, грн./т. у. п.	35123,40	41389,11	31193,58	42893,43
Затрати енергетичних ресурсів на 100 га посівних площ, т. у. п./100 га	11,627	11,495	10,448	10,880
Посівна площа оброблена з використанням 1 т. у. п., га/т. у. п.	8,60	8,70	9,57	9,19
Енергоозброєність, т. у. п./особу	5,250	5,196	5,006	5,224

Джерело: розраховано на основі статистичних даних [5 – 8].

6. Комплексний статистичний збірник «Енергетичні матеріали та продукти перероблення нафти в економіці області за 2011 рік» / За ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя, 2012. – 32 с.

7. Комплексний статистичний збірник «Енергетичні матеріали та продукти перероблення нафти в економіці області за 2012 рік» / За ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя, 2013. – 32 с.

8. Комплексний статистичний збірник «Енергетичні матеріали та продукти перероблення нафти в економіці області за 2013 рік» / За ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя, 2014. – 33 с.

REFERENCES

Enerhetychni materialy ta produkty pereroblennia nafty v ekonomitsi oblasti za 2010 rik [Energy materials and oil processing products in the regional economy in 2010]. Zaporizhzhia, 2011.

Enerhetychni materialy ta produkty pereroblennia nafty v ekonomitsi oblasti za 2011 rik [Energy materials and oil processing products in the regional economy in 2011]. Zaporizhzhia, 2012.

Enerhetychni materialy ta produkty pereroblennia nafty v ekonomitsi oblasti za 2012 rik [Energy materials and oil processing products in the regional economy by 2012]. Zaporizhzhia, 2013.

Enerhetychni materialy ta produkty pereroblennia nafty v ekonomitsi oblasti za 2013 rik [Energy materials and oil processing products in the regional economy by 2013]. Zaporizhzhia, 2014.

Fomenko, A. V. "Razvitie selskoy elektroenergetiki kak neobkhodimoe uslovie energeticheskoy bezopasnosti regiona" [Development of rural electricity as a necessary condition of the region's energy security]. *Rossiyskoe predprinimatelstvo*, vol. 1, no. 11 (2007): 112-116.

Hryshko, V. V., Perebyinis, V. I., and Rabshtyna, V. M. *Enerhozberezhennia v silskomu hospodarstvi (ekonomika, orhanizatsiia, upravlinnia)* [Energy conservation in agriculture (economics, organization, management)]. Poltava: Poltava, 1996.

Karpov, V. N., Yuldashev, Z. Sh., and Yuldashev, R. Z. "Povyshenie effektivnosti ispolzovaniia energii v selskom khoziaystve respubliky Tadjikistan" [Improving the efficiency of energy use in agriculture of the Republic of Tajikistan]. www.rusnauka.com/21_NTP_2011/Tecnic/5_90869.doc.htm

Naiavnist silskohospodarskoi tekhniki u silskohospodarskykh pidpriemstvakh u 2010 – 2013 rokakh [Availability of agricultural machinery in agricultural enterprises in 2010 – 2013, respectively]. Zaporizhzhia, 2014.

УДК 338.12 (477.83)

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ІСНУЮЧОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВЩИНИ

© 2015 СХІДНИЦЬКА Г. В.

УДК 338.12 (477.83)

Східницька Г. В. Пріоритетні напрями покращення існуючого стану сільськогосподарських підприємств Львівщини

У статті розглянуто існуючий стан сучасних сільськогосподарських підприємств Львівщини. На основі проведених досліджень визначено умови, виконання яких слугуватиме основою для раціоналізації структурних елементів у сільському господарстві області. Узв'язку з цим, на думку автора, можливе реформування аграрного сектора економіки. Досліджено динаміку коливань економічних показників на сільськогосподарських підприємствах за 2009 – 2013 рр. Проаналізовано структуру сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання у 2013 р. На підставі проведеного аналізу економічних показників діяльності сільськогосподарських підприємств визначено пріоритетні напрями покращення їх стану в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: рівень рентабельності, сільськогосподарські підприємства, обсяг виробництва, організаційно-правові форми господарювання, економічна ефективність.

Табл.: 2. **Бібл.:** 12.

Східницька Галина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і кредиту, Львівський національний аграрний університет (вул. В. Великого, 1, Дубляни, 80381, Україна)

E-mail: galina_shid@mail.ru

УДК 338.12 (477.83)

UDC 338.12 (477.83)

Східницька Г. В. Приоритетные направления улучшения существующего положения сельскохозяйственных предприятий Львовщины

В статье рассмотрено текущее состояние современных сельскохозяйственных предприятий Львовщины. На основании проведенных исследований определены условия, выполнение которых будет служить основой для рационализации структурных элементов в сельском хозяйстве области. В связи с этим, по мнению автора, возможно реформирование аграрного сектора экономики. Исследована динамика колебаний экономических показателей на сельскохозяйственных предприятиях за 2009 – 2013 гг. Проанализирована структура сельскохозяйственных предприятий по организационно-правовым формам хозяйствования в 2013 г. На основании проведенного анализа экономических показателей деятельности сельскохозяйственных предприятий определены приоритетные направления улучшения их состояния в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: уровень рентабельности, сельскохозяйственные предприятия, объем производства, организационно-правовые формы хозяйствования, экономическая эффективность.

Табл.: 2. **Библ.:** 12.

Східницька Галина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Львовский национальный аграрный университет (ул. В. Великого, 1, Дубляны, 80381, Украина)

E-mail: galina_shid@mail.ru

Skhidnytska H. V. Priorities for Improvement of the Existing Situation of the Agricultural Enterprises in the Lviv Region

The article describes the current state of the contemporary agricultural enterprises in the Lviv region. On the basis of research have been determined the terms, fulfillment of which will serve as a basis for optimizing the structural elements in the agriculture sector of the region. In this regard, according to the author, a reform of the agrarian sector of the economy will be possible. Dynamics of fluctuations of economic indicators in the agricultural enterprises for 2009-2013 have been studied. Structure of agricultural enterprises by the organizational-legal forms of management in 2013 have been analyzed. On the basis of the conducted analysis of the economic indicators of the agricultural enterprises' activities, priority areas for improving their state in the today's conditions of managing have been determined.

Key words: profitability level, agricultural enterprises, production volume, organizational-legal forms of management, economic efficiency.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 12.

Skhidnytska Halyna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Credit, Lviv National Agrarian University (vul. V. Velykogo, 1, Dubliany, 80381, Ukraine)

E-mail: galina_shid@mail.ru

6. Комплексний статистичний збірник «Енергетичні матеріали та продукти перероблення нафти в економіці області за 2011 рік» / За ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя, 2012. – 32 с.

7. Комплексний статистичний збірник «Енергетичні матеріали та продукти перероблення нафти в економіці області за 2012 рік» / За ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя, 2013. – 32 с.

8. Комплексний статистичний збірник «Енергетичні матеріали та продукти перероблення нафти в економіці області за 2013 рік» / За ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя, 2014. – 33 с.

REFERENCES

Enerhetychni materialy ta produkty pereroblennia nafty v ekonomitsi oblasti za 2010 rik [Energy materials and oil processing products in the regional economy in 2010]. Zaporizhzhia, 2011.

Enerhetychni materialy ta produkty pereroblennia nafty v ekonomitsi oblasti za 2011 rik [Energy materials and oil processing products in the regional economy in 2011]. Zaporizhzhia, 2012.

Enerhetychni materialy ta produkty pereroblennia nafty v ekonomitsi oblasti za 2012 rik [Energy materials and oil processing products in the regional economy by 2012]. Zaporizhzhia, 2013.

Enerhetychni materialy ta produkty pereroblennia nafty v ekonomitsi oblasti za 2013 rik [Energy materials and oil processing products in the regional economy by 2013]. Zaporizhzhia, 2014.

Fomenko, A. V. "Razvitie selskoy elektroenergetiki kak neobkhodimoe uslovie energeticheskoy bezopasnosti regiona" [Development of rural electricity as a necessary condition of the region's energy security]. *Rossiyskoe predprinimatelstvo*, vol. 1, no. 11 (2007): 112-116.

Hryshko, V. V., Perebyinis, V. I., and Rabshtyna, V. M. *Enerhozberezhennia v silskomu hospodarstvi (ekonomika, orhanizatsiia, upravlinnia)* [Energy conservation in agriculture (economics, organization, management)]. Poltava: Poltava, 1996.

Karpov, V. N., Yuldashev, Z. Sh., and Yuldashev, R. Z. "Povyshenie effektivnosti ispolzovaniia energii v selskom khoziaystve respubliky Tadjikistan" [Improving the efficiency of energy use in agriculture of the Republic of Tajikistan]. www.rusnauka.com/21_NTP_2011/Tecnic/5_90869.doc.htm

Naiavnist silskohospodarskoi tekhniki u silskohospodarskykh pidpriemstvakh u 2010 – 2013 rokakh [Availability of agricultural machinery in agricultural enterprises in 2010 – 2013, respectively]. Zaporizhzhia, 2014.

УДК 338.12 (477.83)

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ІСНУЮЧОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВЩИНИ

© 2015 СХІДНИЦЬКА Г. В.

УДК 338.12 (477.83)

Східницька Г. В. Пріоритетні напрями покращення існуючого стану сільськогосподарських підприємств Львівщини

У статті розглянуто існуючий стан сучасних сільськогосподарських підприємств Львівщини. На основі проведених досліджень визначено умови, виконання яких слугуватиме основою для раціоналізації структурних елементів у сільському господарстві області. Узв'язку з цим, на думку автора, можливе реформування аграрного сектора економіки. Досліджено динаміку коливань економічних показників на сільськогосподарських підприємствах за 2009 – 2013 рр. Проаналізовано структуру сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання у 2013 р. На підставі проведеного аналізу економічних показників діяльності сільськогосподарських підприємств визначено пріоритетні напрями покращення їх стану в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: рівень рентабельності, сільськогосподарські підприємства, обсяг виробництва, організаційно-правові форми господарювання, економічна ефективність.

Табл.: 2. **Бібл.:** 12.

Східницька Галина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і кредиту, Львівський національний аграрний університет (вул. В. Великого, 1, Дубляни, 80381, Україна)

E-mail: galina_shid@mail.ru

УДК 338.12 (477.83)

UDC 338.12 (477.83)

Східницька Г. В. Приоритетные направления улучшения существующего положения сельскохозяйственных предприятий Львовщины

В статье рассмотрено текущее состояние современных сельскохозяйственных предприятий Львовщины. На основании проведенных исследований определены условия, выполнение которых будет служить основой для рационализации структурных элементов в сельском хозяйстве области. В связи с этим, по мнению автора, возможно реформирование аграрного сектора экономики. Исследована динамика колебаний экономических показателей на сельскохозяйственных предприятиях за 2009 – 2013 гг. Проанализирована структура сельскохозяйственных предприятий по организационно-правовым формам хозяйствования в 2013 г. На основании проведенного анализа экономических показателей деятельности сельскохозяйственных предприятий определены приоритетные направления улучшения их состояния в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: уровень рентабельности, сельскохозяйственные предприятия, объем производства, организационно-правовые формы хозяйствования, экономическая эффективность.

Табл.: 2. **Библ.:** 12.

Східницька Галина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Львовский национальный аграрный университет (ул. В. Великого, 1, Дубляны, 80381, Украина)

E-mail: galina_shid@mail.ru

Shkhidnytska H. V. Priorities for Improvement of the Existing Situation of the Agricultural Enterprises in the Lviv Region

The article describes the current state of the contemporary agricultural enterprises in the Lviv region. On the basis of research have been determined the terms, fulfillment of which will serve as a basis for optimizing the structural elements in the agriculture sector of the region. In this regard, according to the author, a reform of the agrarian sector of the economy will be possible. Dynamics of fluctuations of economic indicators in the agricultural enterprises for 2009-2013 have been studied. Structure of agricultural enterprises by the organizational-legal forms of management in 2013 have been analyzed. On the basis of the conducted analysis of the economic indicators of the agricultural enterprises' activities, priority areas for improving their state in the today's conditions of managing have been determined.

Key words: profitability level, agricultural enterprises, production volume, organizational-legal forms of management, economic efficiency.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 12.

Shkhidnytska Halyna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Credit, Lviv National Agrarian University (vul. V. Velykogo, 1, Dubliany, 80381, Ukraine)

E-mail: galina_shid@mail.ru

Основою розвитку економічних суб'єктів господарювання є отримання ними позитивних, вагомих фінансово-економічних результатів. Головним фінансово-економічним результатом діяльності підприємства виступає прибуток, який служить джерелом його функціонування і розвитку. Тому отримання прибутку є необхідною передумовою існування будь-якого господарюючого суб'єкта. Низький рівень конкурентоспроможності більшості вітчизняних сільськогосподарських підприємств, за важкодоступності зовнішніх джерел фінансування, залишається основою їх (підприємств) функціонування і розвитку. Суттєвою складовою отримання цього доходу є аналіз економічного стану сільськогосподарського підприємства, за допомогою якого можна об'єктивно проаналізувати економічну ефективність і прибутковість діяльності, узагальнити перспективи розвитку та, врешті-решт, прийняти об'єктивні рішення.

Аналізуючи практику зарубіжних країн, приходимо до висновку, що існуючий стан і зміни в аграрній сфері вказують на пошук альтернативних і ефективних форм господарювання. Саме ця обставина в сучасних умовах господарювання є підґрунтям забезпечення реформування сільськогосподарського виробництва.

Пріоритетне місце в аграрній сфері України на шляху здійснення економічних реформ посідає об'єктивний аналіз економічних показників діяльності сільськогосподарських підприємств як необхідний його елемент. Діагностика економічного стану аграрного підприємства є сьогодні досить слушна, оскільки спостерігається стійка негативна тенденція результативних показників досліджуваних підприємств Львівської області. Важливість економічного аналізу беззаперечна для прийняття нагальних і економічно обґрунтованих рішень управлінським апаратом сільськогосподарських підприємств, враховуючи мінливу стабільність економіки України.

У сучасних ринкових умовах господарювання неабиякої актуальності набуває вдосконалення підходів і методів для діагностики економічного стану сільськогосподарських підприємств із урахуванням змін попиту і пропозиції на аграрному ринку та забезпеченням матеріальної вигоди як для товаровиробників, так і для споживачів сільськогосподарської продукції.

Актуальну проблематику оцінки економічного стану підприємств у сільському господарстві України досліджують багато вітчизняних вчених, зокрема, Власова Н. О. [1], Круглова О. А. [1], Безгінова А. І. [1], Гудак В. В. [2], Шкроміда М. Н. [5], Руда Р. В. [7], Турило А. М. [10] та ін.

Дослідженнями відповідного напрямку займалися російські вчені В. В. Ковальов В. В., Савицьк Г. В., А. Д. Шеремета. І це далеко не всі науковці, які досліджували порушену проблему. Такі вчені, як О. Горохова [9], О. Хіленко [10] та В. Чевганова [11] у своїх наукових дослідженнях звертали увагу на сучасні аспекти необхідності та вдосконалення методичного забезпечення діагностики отриманих економічних результатів діяльності суб'єктів господарювання.

Однак недостатньо розробленими залишаються окремі питання функціонування сільськогосподарських товаровиробників різних форм ведення бізнесу, узагаль-

неного підходу щодо групування показників оцінки економічного стану. Не применшуючи значимості наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних дослідників, вважаємо, що пошук пріоритетних шляхів покращення існуючого стану сільськогосподарських підприємств при сучасних ринкових трансформаційних процесах є об'єктивною основою для подальших наукових досліджень.

Метою статті є проведення економічного аналізу існуючого стану сільськогосподарських підприємств Львівщини із урахуванням організаційно-правових форм господарювання у 2013 р., дослідження динаміки коливань економічних показників у сільськогосподарських підприємствах впродовж 2009 – 2013 рр. На підставі проведеного аналізу економічних показників діяльності сільськогосподарських підприємств визначити пріоритетні напрями покращення їх стану в сучасних умовах господарювання.

Для забезпечення суттєвого підвищення ефективності в сучасних умовах господарювання необхідно проводити глибші та ґрунтовніші дослідження не лише теоретико-методологічного, але й прикладного характеру. В умовах ринкової економіки основним показником ефективності господарювання, основою економічного розвитку підприємства є прибуток. Обсяг прибутку будь-якого підприємства виступає основою фінансово-економічних результатів його діяльності.

Успішне функціонування сільськогосподарського підприємства в перспективі, реалізація стратегічних цілей розвитку прямопропорційно залежать від ефективного господарювання в сучасних умовах. Вагоме значення має також раціональне та обґрунтоване використання економічного потенціалу аграрних підприємств для покращення існуючої ситуації в сільському господарстві регіону.

Проаналізувавши діяльність сільськогосподарських підприємств на основі взаємодії фінансових ресурсів і результатів, витрат і доходів, можна оцінити реальний стан діяльності сільськогосподарських підприємств. У зв'язку з цим доцільно визначити рівень ефективності досліджуваних підприємств і шляхи його підвищення.

Економічна ефективність сільськогосподарських підприємств, як правило, визначається через виконання своїх планових зобов'язань як ступінь реалізації запланованого. До (критеріїв) оцінки ефективності діяльності досліджуваних підприємств за кількісною ознакою слід зарахувати: обсяг фінансових ресурсів, темпи їх зростання, рівень рентабельності. Однак перелічені критерії сьогодні не повною мірою ефективні при аналізі економічної ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств через неналежно сформовану нормативну базу їх діяльності та достовірного планування.

Вважаємо, що нагальним є створення об'єктивнішої системи параметрів для визначення ефективності з точки зору результативності фінансово-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства через співставлення їх доходів та витрат.

Вираженням якісних і кількісних трансформацій в економіці сільськогосподарського виробництва виступають економічні показники, розмір яких безпосередньо залежить від розвитку виробництва. Економічну ефек-

тивність у сільськогосподарському виробництві визначають за допомогою таких показників, як: витрати праці на одиницю продукції; собівартість продукції, чистий прибуток на одиницю продукції, витрати на її виготовлення, ступінь рентабельності або збитковості; гектар посівної площі; грошові прибутки (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції, їх розподіл і застосування, темпи розширеного відтворення, рівень оплати праці та прибутків населення села [1, с. 173 – 176].

Пошук нових підходів до створення раціональних і прибуткових сільськогосподарських структур, які би працювали в ринковому конкурентному середовищі як альтернатива одержавлених аграрних підприємств, – це пріоритетне завдання для реформаторів сільського господарства держави. Сьогодні майбутнє за приватними агроформуваннями зі значними площами сільськогосподарських угідь і великими обсягами виробництва, а також такими формами ведення бізнесу, які пропорційно розподіляють доходи між учасниками залежно від обсягу вкладених у виробництво фінансових ресурсів.

Завдяки великомасштабним формам організації виробництва, а також заснуванню приватної власності на землю і майно, сільськогосподарські кооперативи, акціонерні товариства мають суттєві переваги перед колективними підприємствами (табл. 1).

Проаналізувавши дані табл. 1, бачимо, що сільськогосподарські підприємства Львівщини у 2013 р. охарактеризовані доволі низькими показниками ефективності виробництва.

Якщо у приватних підприємствах і господарських товариствах кількість збиткових підприємств менша половини, то державні підприємства і виробничі кооперативи більшою мірою зазнають негативних результатів діяльності. Аналізуючи ефективність функціонування галузі рослинництва, спостерігаємо хоча і не стійку, але позитивну динаміку у всіх формах господарювання сільськогосподарських підприємств. Однак цього не можна сказати про рівень рентабельності тваринництва. Ця галузь аграрного сектора економіки впродовж останніх

десятиліть характеризується доволі низькими темпами приросту і показниками ефективності зі знаком «-» у приватних і держаних підприємствах і виробничих кооперативах. У 2013 р. лише господарським товариствам вдалося забезпечити ефективність галузі на рівні 7%.

Аналізуючи в динаміці економічні показники сільськогосподарських підприємств Львівщини, спостерігаємо зменшення їх кількості на 19,5% (табл. 2).

Так, рівень рентабельності рослинництва у 2013 р. порівняно з 2009 р. збільшився на 25,3%, а рентабельність тваринницької продукції зросла у майже 6,8 разу. Така тенденція є позитивною, однак не зовсім задовільною для підприємств даної спеціалізації. За попередніми даними, рівень рентабельності рослинництва і тваринництва за 2012 р. становив відповідно 4,6% та -4,9%, на основі чого можна стверджувати, що в сільському господарстві Львівщини зберігається негативна тенденція цього показника.

Посилення у другій половині 2011 р. дії негативних процесів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру, відобразилося на показниках діяльності майже всіх сільськогосподарських підприємств Львівської області. За попередніми підсумками досліджуваного періоду, скорочення обсягів виробництва в сільському господарстві становило 4,5%, що, у першу чергу, пов'язано зі зниженням обсягів виробництва продукції рослинництва на 8,2% (зважаючи на зниження урожайності зернових культур і високу порівняльну базу 2011 р., коли обсяг виробництва рослинницької продукції зріс на 30,4%) [3; 8].

Таким чином, сільськогосподарські підприємства Львівської області впродовж 2009 – 2013 рр. характеризуються низьким рівнем економічної ефективності, а це є підставою вважати сільськогосподарську продукцію вітчизняного виробництва неконкурентоспроможною порівняно з продукцією промислових підприємств.

У ринковому середовищі, незважаючи на можливість права існування, триматимуться «на плаву» лише найефективніші форми господарювання. Уже невдовзі

Таблиця 1

Економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств Львівщини за організаційно-правовими формами господарювання, 2013 р.*

Показник	Господарські товариства	Приватні підприємства (включаючи фермерські)	Виробничі кооперативи	Державні підприємства
Кількість сільськогосподарських підприємств, од.	116	62	3	5
у т. ч. збиткових	54	30	2	3
у відсотках до загальної кількості	46,6	48,4	66,7	60,0
Рівень рентабельності (збитковості) від реалізації продукції сільського господарства, %	46,5	1,4	-21,6	1,7
Рівень рентабельності (збитковості) рослинництва, %	60,7	2,6	11,5	5,3
Рівень рентабельності (збитковості) тваринництва, %	6,8	-11,0	-31,5	-6,4

* – великі та середні підприємства.

Джерело: [4; 8, с. 54].

Економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств Львівщини у 2009 – 2013 рр.

Показник	Рік					2013р. до 2009 р., %
	2009	2010	2011	2012	2013	
Кількість сільськогосподарських підприємств, од.	231	197	204	178	186	80,5
у т. ч. збиткових	123	94	71	65	89	72,3
у відсотках до загальної кількості	53,2	47,7	34,8	36,5	47,8	89,8
Рівень рентабельності (збитковості) від реалізації продукції сільського господарства, %	22,4	27,6	21,4	2,2	36,9	164,7
Рівень рентабельності (збитковості) рослинництва, %	37,1	39,6	27,0	4,6	46,5	125,3
Рівень рентабельності (збитковості) тваринництва, %	0,7	-7,6	6,2	-4,9	4,8	6,8 раза

Джерело: [4; 8, с. 52].

ринку диктуватиме власні умови, виникатиме потреба у співставленні сприятливого економічного середовища і правовій основі новим відносинам власності, потреба в обґрунтуванні значення різних форм господарювання та їх стимулювання для розвитку виробництва продуктів харчування тощо [6]. На цій основі керівники підприємств, адаптуючись до ринкових умов господарювання, вибиратимуть нові організаційні форми.

За нинішньої ситуації, яка сформувалася на ринку, для того, аби забезпечити максимальні обсяги доходів, сільськогосподарським підприємствам передусім необхідно формувати власні фінансово-економічні результати. Досягнути бажаного, не враховуючи надзвичайно низьку собівартість сільськогосподарської продукції, дадуть змогу якомога більші обсяги її реалізації за достатньо високими цінами. І якщо на сільськогосподарських підприємствах чітко контролюватимуться такі складові, як ціна продажу, обсяги реалізації, собівартість виробленої продукції, такі дії неодмінно забезпечать бажаний результат.

На основі проведених досліджень щодо економічного стану діяльності сільськогосподарських підприємств вважаємо їх функціонування незадовільним із урахуванням усіх форм ведення бізнесу. Практично у всіх організаційно-правових формах господарювання сільськогосподарських підприємств доволі низькі показники економічної ефективності, якщо взагалі не негативні (збитковість). Як висновок, необхідно задуматися: що чи хто відіграє головну роль у функціонуванні сільськогосподарських підприємств? Які фактори домінують у стійкій тенденції до низьких результативних показників у їх діяльності? А можливо, така ситуація пов'язана з неефективним фінансовим чи організаційно-економічним механізмом та організацією функціонування державних чи приватних підприємств, господарських товариств чи виробничих кооперативів? У підсумку – ігнорування вищеперелічених чинників спричиняє існуючий рівень розвитку сільськогосподарських підприємств.

На нашу думку, що неврахування впливу таких факторів, як нераціональне використання ресурсів, що стримує виробничий цикл, і неефективне використання засобів виробництва, у цілому сповільнюють темпи приросту виробництва сільськогосподарської продукції. Як

покаже проведення дослідження, вищенаведені чинники у функціонуванні сільськогосподарських підприємств Львівщини впродовж 2009 – 2013 рр. прямопропорційно впливали на зниження ефективності їх функціонування. Для покращення існуючої ситуації в аграрних підприємствах доцільно збільшувати привабливість економічного середовища через помірне збільшення закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію та прийняття ефективніших управлінських рішень на підприємствах з урахуванням існуючої ситуації в сільському господарстві Львівської області.

Отримані результати дослідження дають підстави стверджувати, що, з урахуванням важких фінансових умов функціонування сільськогосподарських підприємств Львівщини у 2009 – 2013 рр., першочерговими шляхами покращення існуючого економічного стану аналізованих підприємств повинні стати:

- ✦ вдосконалена система управління витратами, спрямована на здешевлення виробленої продукції, тобто скорочення обсягу виробничих витрат з розрахунку на її одиницю;
- ✦ пошук нових ринків реалізації виробленої сільськогосподарської продукції та налагодження поставок через покращення збутової інфраструктури;
- ✦ запровадження системи маркетингового управління, яка дозволяє оптимізувати використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств завдяки кращому врахуванню потреб покупців їхньої продукції;
- ✦ фінансова та економічна підтримка виробників сільськогосподарської продукції, в яких незадовільні економічні результати діяльності через негативний вплив внутрішніх і зовнішніх факторів ринкового середовища;
- ✦ законодавче регулювання валового виробництва сільськогосподарської продукції з метою вжиття термінових заходів в разі цінових коливань на аграрному ринку;
- ✦ дослідження і запровадження альтернативних методів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на основі досвіду зарубіжних країн з метою прозорої конку-

ренції та віднайдення своєї ніші на міжнародному аграрному ринку;

- ✦ вдосконалення державної програми щодо реалізації механізму зі здешевлення кредитів з метою спрощення процедури отримання кредитних ресурсів на пільговій основі, що, на наш погляд, позитивно позначиться на їх реалізації сільськогосподарським підприємствам;
- ✦ удосконалення правової бази діяльності сільськогосподарських підприємств у частині проведення незаангажованої процедури реалізації сільськогосподарської продукції за межі країни із забезпеченням інтересів держави та контроль за ціноутворенням на таку продукцію;
- ✦ залучення не таких «дорогих» ресурсів для безперервної діяльності сільськогосподарських підприємств, ніж кредитні ресурси (лізинг, зовнішні інвестиції тощо).

ВИСНОВКИ

Регулювання економічних відносин сільськогосподарських підприємств повинно ґрунтуватися на використанні таких категорій, як витрати і собівартість, оскільки вони становлять найбільшу питому вагу в ціні сільськогосподарської продукції. Переконані, що основними шляхами недопущення зростання цін на сільськогосподарську продукцію в разі зростання собівартості можуть стати часткове відшкодування витрат на виробництво за рахунок держави та обґрунтована і виважена політика уряду країни.

Проаналізувавши економічний стан сільськогосподарських підприємств Львівської області, можемо охарактеризувати кількісно та якісно результати їх функціонування. Кінцеві результати діяльності сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання прямопропорційно залежать від мінливості ринкових перетворень і є аргументованою підставою для покращення існуючої ситуації в аграрному секторі місцевого рівня.

Пріоритетами покращення існуючого стану сільськогосподарських підприємств у найближчій перспективі повинні стати: соціально орієнтований ціновий механізм на сільськогосподарську продукцію; чітке регулювання валового виробництва сільськогосподарської продукції та недопущення її надвиробництва; відлагоджена форма державної підтримки через здешевлення відсотків за надані кредити і відстрочення сплати основної боргової суми; стимулювання розвитку сільськогосподарських підприємств через податкове регулювання; страховий захист сільськогосподарського виробництва; економічна підтримка аграрних підприємств; митно-тарифне регулювання та квотування; наукове й інформаційне забезпечення сільських товаровиробників та їх соціальна підтримка. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Власова Н. О.** Фінанси підприємств: навч. посіб. / Н. О. Власова, О. А. Круглова, Л. І. Безгінова. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 435 с.

2. **Гудак В. В.** Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарського виробництва: суть та особливості / В. В. Гудак // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 2. – С. 73 – 77.

3. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013 – 2014 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246812864&cat_id

4. **Зимовіна С. І.** Економічні результати сільськогосподарського виробництва у Львівській області у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/express/2014>

5. **Шкроміда Н.** Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання // Н. Шкроміда // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 9. Частина 1. – С. 383 – 386.

6. **Малицький А. А.** Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура / А. А. Малицький // Восьма Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Простір і час сучасної науки» (19 – 21 квітня 2012 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/malitskiy-aa-organizatsiyno-ekonomichniy-mehanizm-upravlinnya-pidpriemstvom-sutn.struktura/>

7. **Руда Р. В.** Аналіз ефективної діяльності підприємства: необхідність та методика / Р. В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – Донецьк: Юго-Восток. – 2012. – № 4. – С. 14 – 21.

8. Сільське господарство Львівщини у 2013 році: стат. збірник / Головне управління статистики у Львівській області. – Львів, 2014. – 164 с.

9. **Горохова О.** Сучасні аспекти розуміння діагностики // О. Горохова // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 9. Частина 2. – С. 124 – 126.

10. **Турило А. М.** Теоретико-методологічні засади визначення сутності і оцінки категорії «економічний стан підприємства» / А. М. Турило, А. В. Агапова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2 (104). – С. 156 – 159.

11. **Хіленко О. О.** Удосконалення методичного забезпечення діагностики неплатоспроможності підприємства-боржника // Економічний аналіз. – 2012. – Випуск 11. Частина 3. – С. 103 – 110.

12. **Чевганова В. Я.** Методика діагностування економічного стану підприємства // В. Я. Чевганова // Ефективна економіка. – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2828>

REFERENCES

Chevhanova, V. Ya. "Metodyka diahnostuvannia ekonomichnoho stanu pidpriemstva" [Methods of diagnosing economic performance]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2828>

Hudak, V. V. "Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia dokhidnosti silskohospodarskoho vyrobnytstva: sut ta osoblyvosti" [Organizational and economic mechanism to ensure profitability of agricultural production, content and features]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 2 (2011): 73-77.

Horokhova, O. "Suchasni aspekty rozuminnia diahnostyky" [Modern understanding of aspects of diagnosis]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 2, no. 9 (2011): 124-126.

Khilenko, O. O. "Udoskonalennia metodychnoho zabezpechennia diahnostyky neplatospromozhnosti pidpriemstva-borznyka" [Improving methodological support diagnosis insolvency of the debtor]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 3, no. 11 (2012): 103-110.

[Legal Act of Ukraine] (2013). http://www.mu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246812864&cat_id

Malytskyi, A. A. "Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnya pidpriemstvom: sutnist ta struktura" [Organizational-economic mechanism of now: the nature and structure]. <http://intkonf.org/malitskiy-aa-organizatsiyno-ekonomichniy-mehanizm-upravlinnya-pidpriemstvom-sutn.struktura/>

Ruda, R. V. "Analiz efektyvnoi diialnosti pidpriemstva: neobkhdnist ta metodyka" [Effective analysis of business: need and

methodology]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 4 (2012): 14-21.

Sil'ske hospodarstvo Lvivshchyny u 2013 rotsi [Agriculture Lviv in 2013]. Lviv: Holovne upravlinnia statystyky u Lvivskii oblasti, 2014.

Shkromyda, N. "Kompleksna otsinka ekonomichnoho potentsialu sub'ektiv hospodariuvannia" [Comprehensive assessment of the economic potential of businesses]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 1, no. 9 (2011): 383-386.

Turylo, A. M., and Ahapova, A. V. "Teoretyko-metodolohichni zasady vyznachennia sutnosti i otsinky katehorii „ekonomichnyi

stan pidpriemstva" [Theoretical and methodological basis to determine the nature and assessment for "economic performance"]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2 (104) (2010): 156-159.

Vlasova, N. O., Kruhlova, O. A., and Bezhinova, L. I. *Finansy pidpriemstv* [Finance Companies]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2007.

Zymovina, S. I. "Ekonomichni rezultaty silskohospodarskoho vyrobnytstva u Lvivskii oblasti u 2013 rotsi" [The economic performance of agricultural production in the Lviv region in 2013]. <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/express/2014>

УДК 631.11:330.341

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© 2015 КОШЕЛЬНИК В. М.

УДК 631.11:330.341

Кошельник В. М. Стратегія економічного розвитку сільськогосподарських підприємств у контексті активізації виробничої діяльності

Мета статті полягає в дослідженні теоретичного базису та розробці практичних рекомендацій щодо формування та вибору стратегії економічного розвитку сільськогосподарських підприємств, а також її структури. Аналізуючи, систематизуючи і узагальнюючи відомі науково-теоретичні концепції щодо визначення економічного розвитку підприємств, було запропоновано власне бачення цієї дефініції. Також класифікацію стратегій розвитку доповнено новими видовими проявами залежно від типу розвитку: виробничо-інтенсивна, виробничо-екстенсивна, гранична (малопрогресивна та регресивна), зрівноважена. Формування стратегії розвитку підприємства представлено у вигляді схеми, що поєднує результати досліджень з проектуванням власне структури цієї стратегії з урахуванням активізації виробничої діяльності. У результаті проведеного дослідження розроблено процес формування ієрархії стратегії економічного розвитку сільськогосподарських підприємств у контексті активізації виробничої діяльності, а також залежно від їх стратегічної позиції. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є обґрунтування можливих варіантів вибору стратегії економічного розвитку конкретних сільськогосподарських підприємств Вінницької області.

Ключові слова: економічний розвиток, стратегія розвитку, виробнича діяльність, стратегічна позиція, сільськогосподарські підприємства.

Рис.: 4. **Бібл.:** 9.

Кошельник Вікторія Миколаївна – аспірантка, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

E-mail: kvm2508@mail.ru

УДК 631.11:330.341

Кошельник В. М. Стратегия экономического развития сельскохозяйственных предприятий в контексте активизации производственной деятельности

Цель статьи заключается в исследовании теоретического базиса и разработке практических рекомендаций по формированию и выбору стратегии экономического развития сельскохозяйственных предприятий, а также ее структуры. Анализируя, систематизируя и обобщая известные научно-теоретические концепции по определению экономического развития предприятий, было предложено собственное видение этой дефиниции. Также классификацию стратегий развития дополнено новыми видовыми проявлениями в зависимости от типа развития: производственно-интенсивная, производственно-экстенсивная, предельная (низкопрогрессивная и регрессивная), уравновешенная. Формирование стратегии развития предприятия представлено в виде схемы, которая объединяет результаты исследований с проектированием собственно структуры этой стратегии с учетом активизации производственной деятельности. В результате проведенного исследования разработан процесс формирования иерархии стратегии экономического развития сельскохозяйственных предприятий в контексте активизации производственной деятельности, а также в зависимости от их стратегической позиции. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является обоснование возможных вариантов выбора стратегии экономического развития конкретных сельскохозяйственных предприятий Винницкой области.

Ключевые слова: экономическое развитие, стратегия развития, производственная деятельность, стратегическая позиция, сельскохозяйственные предприятия.

Рис.: 4. **Библ.:** 9.

Кошельник Виктория Николаевна – аспирантка, Винницкий национальный аграрный университет (ул. Солнечная, 3, Винниця, 21008, Украина)

E-mail: kvm2508@mail.ru

UDC 631.11:330.341

Koshelnik V. M. Economic Development Strategy of Agricultural Enterprises in the Context of Revitalization of Productive Activities

The article is aimed at studying the theoretical basis and working out practical recommendations for creating and choosing a strategy for economic development of agricultural enterprises, as well as structure of such strategy. After reviewing, analyzing and summarizing the known scientific and theoretical concepts to determine the economic development of enterprises, an own vision of this definition has been proposed. The classification of development strategies has been also updated with new specific manifestations depending on the type of development: productive-intensive, productive-extensive, marginal (low-progressive and regressive), balanced. Formation of company's development strategy is presented in the form of a schema that combines research results with projecting the actual structure of strategy, taking into account the increasing of productive activity. As result of the study, process of forming a hierarchy of economic development strategy of agricultural enterprises, in the context of revitalization of productive activities, as well as their strategic position, has been developed. Prospect of further research in this area is substantiating the choices of economic development strategy for particular agricultural enterprises of Vinnytsia region.

Key words: economic development, strategy of development, productive activity, strategic position, agricultural enterprises.

Pic.: 4. **Bibl.:** 9.

Koshelnik Viktoriia M. – Postgraduate Student, (vul. Sonyachna, 3, 21008, Ukraine)

E-mail: kvm2508@mail.ru

methodology]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 4 (2012): 14-21.

Sil'ske hospodarstvo Lvivshchyny u 2013 rotsi [Agriculture Lviv in 2013]. Lviv: Holovne upravlinnia statystyky u Lvivskii oblasti, 2014.

Shkromyda, N. "Kompleksna otsinka ekonomichnoho potentsialu sub'ektiv hospodariuvannia" [Comprehensive assessment of the economic potential of businesses]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 1, no. 9 (2011): 383-386.

Turylo, A. M., and Ahapova, A. V. "Teoretyko-metodolohichni zasady vyznachennia sutnosti i otsinky katehorii „ekonomichnyi

stan pidpriemstva" [Theoretical and methodological basis to determine the nature and assessment for "economic performance"]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2 (104) (2010): 156-159.

Vlasova, N. O., Kruhlova, O. A., and Bezhinova, L. I. *Finansy pidpriemstv* [Finance Companies]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2007.

Zymovina, S. I. "Ekonomichni rezultaty silskohospodarskoho vyrobnytstva u Lvivskii oblasti u 2013 rotsi" [The economic performance of agricultural production in the Lviv region in 2013]. <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/express/2014>

УДК 631.11:330.341

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© 2015 КОШЕЛЬНИК В. М.

УДК 631.11:330.341

Кошельник В. М. Стратегія економічного розвитку сільськогосподарських підприємств у контексті активізації виробничої діяльності

Мета статті полягає в дослідженні теоретичного базису та розробці практичних рекомендацій щодо формування та вибору стратегії економічного розвитку сільськогосподарських підприємств, а також її структури. Аналізуючи, систематизуючи і узагальнюючи відомі науково-теоретичні концепції щодо визначення економічного розвитку підприємств, було запропоновано власне бачення цієї дефініції. Також класифікацію стратегій розвитку доповнено новими видовими проявами залежно від типу розвитку: виробничо-інтенсивна, виробничо-екстенсивна, гранична (малопрогресивна та регресивна), зрівноважена. Формування стратегії розвитку підприємства представлено у вигляді схеми, що поєднує результати досліджень з проектуванням власне структури цієї стратегії з урахуванням активізації виробничої діяльності. У результаті проведеного дослідження розроблено процес формування ієрархії стратегії економічного розвитку сільськогосподарських підприємств у контексті активізації виробничої діяльності, а також залежно від їх стратегічної позиції. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є обґрунтування можливих варіантів вибору стратегії економічного розвитку конкретних сільськогосподарських підприємств Вінницької області.

Ключові слова: економічний розвиток, стратегія розвитку, виробнича діяльність, стратегічна позиція, сільськогосподарські підприємства.

Рис.: 4. **Бібл.:** 9.

Кошельник Вікторія Миколаївна – аспірантка, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

E-mail: kvm2508@mail.ru

УДК 631.11:330.341

Кошельник В. М. Стратегия экономического развития сельскохозяйственных предприятий в контексте активизации производственной деятельности

Цель статьи заключается в исследовании теоретического базиса и разработке практических рекомендаций по формированию и выбору стратегии экономического развития сельскохозяйственных предприятий, а также ее структуры. Анализируя, систематизируя и обобщая известные научно-теоретические концепции по определению экономического развития предприятий, было предложено собственное видение этой дефиниции. Также классификацию стратегий развития дополнено новыми видовыми проявлениями в зависимости от типа развития: производственно-интенсивная, производственно-экстенсивная, предельная (низкопрогрессивная и регрессивная), уравновешенная. Формирование стратегии развития предприятия представлено в виде схемы, которая объединяет результаты исследований с проектированием собственно структуры этой стратегии с учетом активизации производственной деятельности. В результате проведенного исследования разработан процесс формирования иерархии стратегии экономического развития сельскохозяйственных предприятий в контексте активизации производственной деятельности, а также в зависимости от их стратегической позиции. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является обоснование возможных вариантов выбора стратегии экономического развития конкретных сельскохозяйственных предприятий Винницкой области.

Ключевые слова: экономическое развитие, стратегия развития, производственная деятельность, стратегическая позиция, сельскохозяйственные предприятия.

Рис.: 4. **Библ.:** 9.

Кошельник Виктория Николаевна – аспірантка, Вінницький національний аграрний університет (вул. Солнечная, 3, Вінниця, 21008, Україна)

E-mail: kvm2508@mail.ru

UDC 631.11:330.341

Koshelnik V. M. Economic Development Strategy of Agricultural Enterprises in the Context of Revitalization of Productive Activities

The article is aimed at studying the theoretical basis and working out practical recommendations for creating and choosing a strategy for economic development of agricultural enterprises, as well as structure of such strategy. After reviewing, analyzing and summarizing the known scientific and theoretical concepts to determine the economic development of enterprises, an own vision of this definition has been proposed. The classification of development strategies has been also updated with new specific manifestations depending on the type of development: productive-intensive, productive-extensive, marginal (low-progressive and regressive), balanced. Formation of company's development strategy is presented in the form of a schema that combines research results with projecting the actual structure of strategy, taking into account the increasing of productive activity. As result of the study, process of forming a hierarchy of economic development strategy of agricultural enterprises, in the context of revitalization of productive activities, as well as their strategic position, has been developed. Prospect of further research in this area is substantiating the choices of economic development strategy for particular agricultural enterprises of Vinnytsia region.

Key words: economic development, strategy of development, productive activity, strategic position, agricultural enterprises.

Pic.: 4. **Bibl.:** 9.

Koshelnik Viktoriia M. – Postgraduate Student, (vul. Sonyachna, 3, 21008, Ukraine)

E-mail: kvm2508@mail.ru

Запорукою успішного результативного розвитку сільськогосподарського виробництва за мінливих умов ринкового бізнес-середовища та управління основними важелями у забезпеченні сталого економічного розвитку на перспективу є організація виробничого процесу на основі забезпечення максимальної продуктивності використання наявного виробничо-ресурсного потенціалу та повної реалізації виробничих потужностей. Успішній реалізації цих завдань сприятиме розробка стратегії економічного розвитку сільськогосподарських підприємств, яка гармонічно поєднуватиме в собі основні аспекти планування й організації виробничо-господарських процесів з найбільш раціональним залученням і використанням на всіх стадіях виробництва авансованих ресурсів, що є базовою основою в досягненні результативного розвитку та формуванні стійких конкурентних переваг. Тому все більшої актуальності набуває формування стратегії розвитку та розробка практичних рекомендацій для правильного вибору стратегічних орієнтирів, що дозволять якнайкраще реалізувати людський та ресурсний потенціал для довгострокової ефективної роботи підприємства, його економічного зростання і розвитку.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів формування стратегії економічного розвитку підприємств присвячені праці цілого ряду провідних учених, зокрема: В. М. Гейця, А. С. Гальчинського, А. О. Азарової, А. В. Золотаревського, Я. М. Кашуби, О. М. Тридід, В. В. Фаузер та інших. Разом із тим, незважаючи на кількість та значимість наукових досліджень, присвячених цій проблемі, окремі питання формування стратегії економічного розвитку сільськогосподарських підприємств із урахуванням їх виробничо-ресурсних особливостей, спе-

цифічності їх реакції на сигнали ринку та можливостей активізації виробничих процесів, залишаються недостатньо вивченими й потребують подальшого дослідження.

Метою статті є обґрунтування теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо формування і вибору стратегії економічного розвитку сільськогосподарських підприємств у контексті активізації їх виробничої діяльності та залежно від стратегічної позиції підприємства.

У результаті розгляду думок різних авторів відносно змісту поняття «стратегія», на наш погляд, під *стратегією економічного розвитку сільськогосподарських підприємств* слід розуміти генеральний план дій обґрунтованої економічної поведінки, що дозволяє пов'язати в єдине ціле конкретно визначені цільові установки та завдання, шляхи їх досягнення, які забезпечуватимуть саморегулювання і вплив на макро-, мікро-, мезо- і наносередовище функціонування в довгостроковій перспективі. При цьому засобами досягнення цілей служать як інтенсивний розвиток усіх елементів виробничо-господарської системи підприємства на основі розподілу обмежених ресурсів гранично ефективним чином, так і їх інноваційний розвиток.

Вважаємо, що в системі стратегічного управління необхідно чітко розділяти чотири базисні поняття: місія, цілі та завдання, стратегію економічного розвитку, план дій (*рис. 1*). Місія звичайно знаходиться на вершині пріоритетів сільськогосподарського підприємства, це його генезис, оскільки за відсутності сформульованої місії ставиться під сумнів необхідність існування такого підприємства. При цьому важливим є усвідомлення необхідності декомпозиції цілей високого порядку в цілях нижчого порядку.

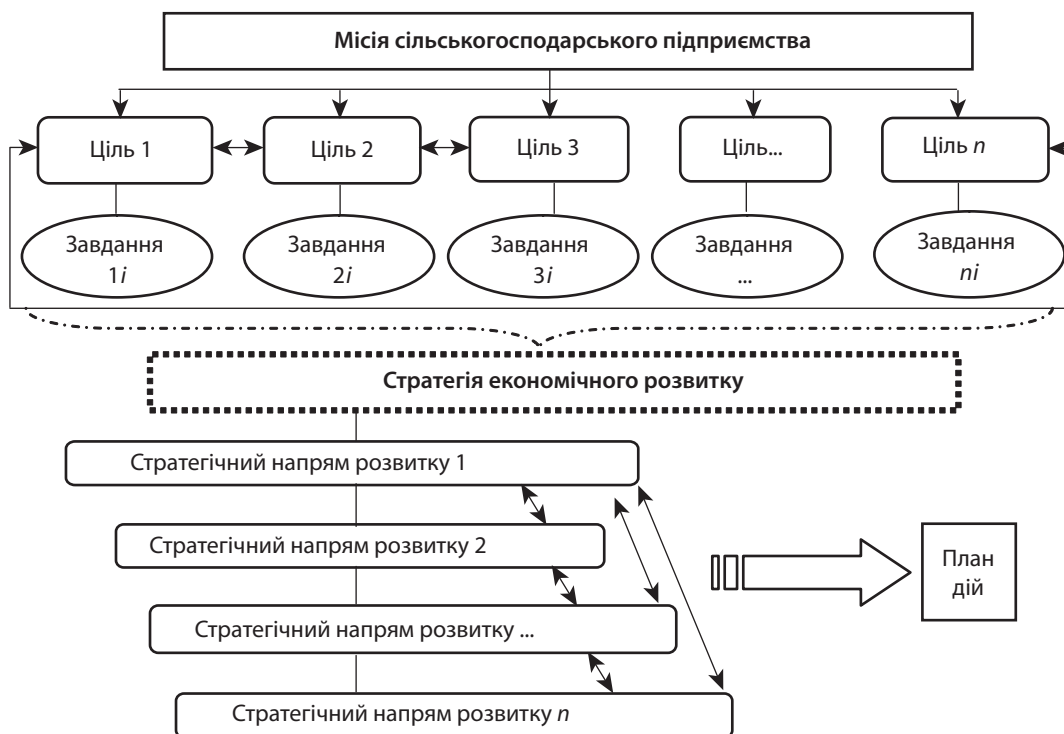


Рис. 1. Схема взаємозв'язків базисних понять у системі стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами

Джерело: розроблено автором.

Процес формування цілей розвитку сільськогосподарських підприємств можна представити за етапами: 1) підготовчий етап – містить аналіз не лише поточного стану підприємства, але й результатів реалізації рішень минулих періодів; 2) систематизація зібраної інформації, порівняння поставлених цілей та досягнутих результатів, визначення ступеня досягнення цілей (результат може містити тільки частину цілі); 3) комплексна оцінка сформульованих цілей. Підприємству необхідно виходити зі свого бачення майбутнього стану внутрішнього і зовнішнього середовища, на основі чого і встановлюють необхідність цілей, їх пріоритети. Після цього відбувається консолідація цілей за напрямками; 4) етап супроводу сформованих цілей – етап їх коригування, оскільки визначення напрямів не є кінцевою точкою цього процесу. У процесі досягнення частини цілей коригуванню піддаються короткотермінові та довгострокові цілі або додаються нові.

Сформовані завдання, що виходять із цілей, характеризуються ще більшою мірою конкретизації. Після того, як визначені завдання, на підприємстві настає етап розробки, аналізу та вибору стратегій, який не менш важливий, чим етап формулювання місії. Стратегія характеризуватиме бажаний напрям економічного розвитку підприємства.

Розстановка пріоритетів стратегічних напрямів здійснюється на основі поглибленої оцінки факторів впливу на розвиток сільськогосподарських підприємств через широкий набір співвідношень і коефіцієнтів. Свій внесок робить і прогнозування економічного розвитку підприємства з урахуванням результативності їх функціонування.

Головними складовими вибору економічної стратегії є визначення життєвого циклу розвитку сільськогосподарського підприємства, формування конкурентних переваг, здійснення диверсифікації [1].

З урахуванням вищевикладеного ми пропонуємо логічний критерій для пріоритетного вибору стратегічних напрямів розвитку сільськогосподарських підприємств, який полягає в тому, що чим більше часу і більше ресурсів необхідно на підготовку та, власне, на реалізацію стратегічного напрямку, тим воно є важливіше і значиміше. За такий критерій, на нашу думку, можна обрати «часовий період, який необхідний для підготовчих заходів щодо реалізації стратегічного напрямку». Виділення такого критерію є доцільним, оскільки для успішної реалізації стратегії розвитку необхідне створення певних первинних умов через пошук і збір ресурсів, формування комплексу юридичних, фінансових й економічних рішень, на що витрачається ресурс часу, характерний для кожного зі стратегічних напрямів.

Класифікація стратегій розвитку має спрямовуватись на впорядкування низки стратегій для вирішення теоретичних і практичних завдань у майбутньому. Існуючі види стратегій розвитку вважаємо за доцільне доповнити видовими проявами залежно від типів розвитку підприємства такими видами стратегій: виробнича інтенсивна, виробнича екстенсивна, гранична (мало прогресивна і регресивна), зрівноважена.

Загальновідома практика реалізації стратегії розвитку підприємств базується на розподілі її на складові частини, які взаємопов'язані між собою. Виходячи з аналізу літературних джерел [2; 3; 4 – 7], у науковій площині прийнято виділяти чотири основних види стратегій розвитку виробництва як однієї з найважливіших функціональних стратегій підприємства (рис. 2).

З нашої точки зору, очевидно, що кожне підприємство повинно обрати ту стратегію, яка допоможе йому вижити і ефективно розвиватися в умовах швидкозмінного бізнес-середовища. Такий вибір залежить від позицій на ринку, динаміки розвитку, потенціалу, поведінки конкурентів, характеристик продукції, що виробляється, стану економіки, культурного середовища й інших чинників.

Стратегія економічного розвитку сільськогосподарського підприємства в контексті активізації виробничої діяльності повинна виходити з розуміння цілісності матеріально-речових, соціально-психологічних, соціально-економічних, грошово-фінансових, техніко-технологічних й інших процесів як важливих складових суспільного виробництва. Саме формування такої стратегії можна представити у вигляді схеми (рис. 3), що поєднує результати досліджень з проектуванням власне структури стратегії розвитку підприємства з урахуванням активізації виробничої діяльності.

На нашу думку, важливе значення у процесі формування стратегії економічного розвитку має відводитись вивченню чинників, які найбільшою мірою впливають на ефективність ведення діяльності з урахуванням особливостей окремого підприємства та галузі, а також дозволяють отримати всебічну інформацію про показники роботи, стратегічні та тактичні можливості в зіставленні з можливостями та загрозами зовнішнього середовища, в якому воно діє.

Саме тому стратегія економічного розвитку сільськогосподарського підприємства в контексті активізації виробничої діяльності має враховувати чотири рівні чинників: середовище непрямої дії (макро- та мезооточення), мікрооточення, внутрішні фактори. Так, аналіз зовнішніх і внутрішніх чинників дозволяє сформулювати загальну стратегічну ситуацію, яка містить як позитивні можливості в діяльності підприємств у вигляді виявлених резервів виробництва, так і можливі негативні наслідки окремих чинників.

На підставі вищевикладеного структура стратегії економічного розвитку сільськогосподарського підприємства визначає інтеграцію цілей підприємства, його політику, внутрішні можливості, сильні та слабкі сторони, а також потенційні зовнішні загрози в узгоджений виробничий проект: продукція, процес, технологія. Це дозволяє впорядкувати ресурси та прийняти рішення щодо ефективного їх розміщення між регламентованими етапами формування попереднього варіанта стратегії та її коригування за умов зміни зовнішніх чи внутрішніх умов діяльності підприємства. Зазначимо, що стратегія має сприяти якісним перетворенням виробничо-господарської, техніко-технологічної, фінансово-економічної, інноваційної та інвестиційної діяльності підприємств. Виходячи з цього, слід оптимізува-

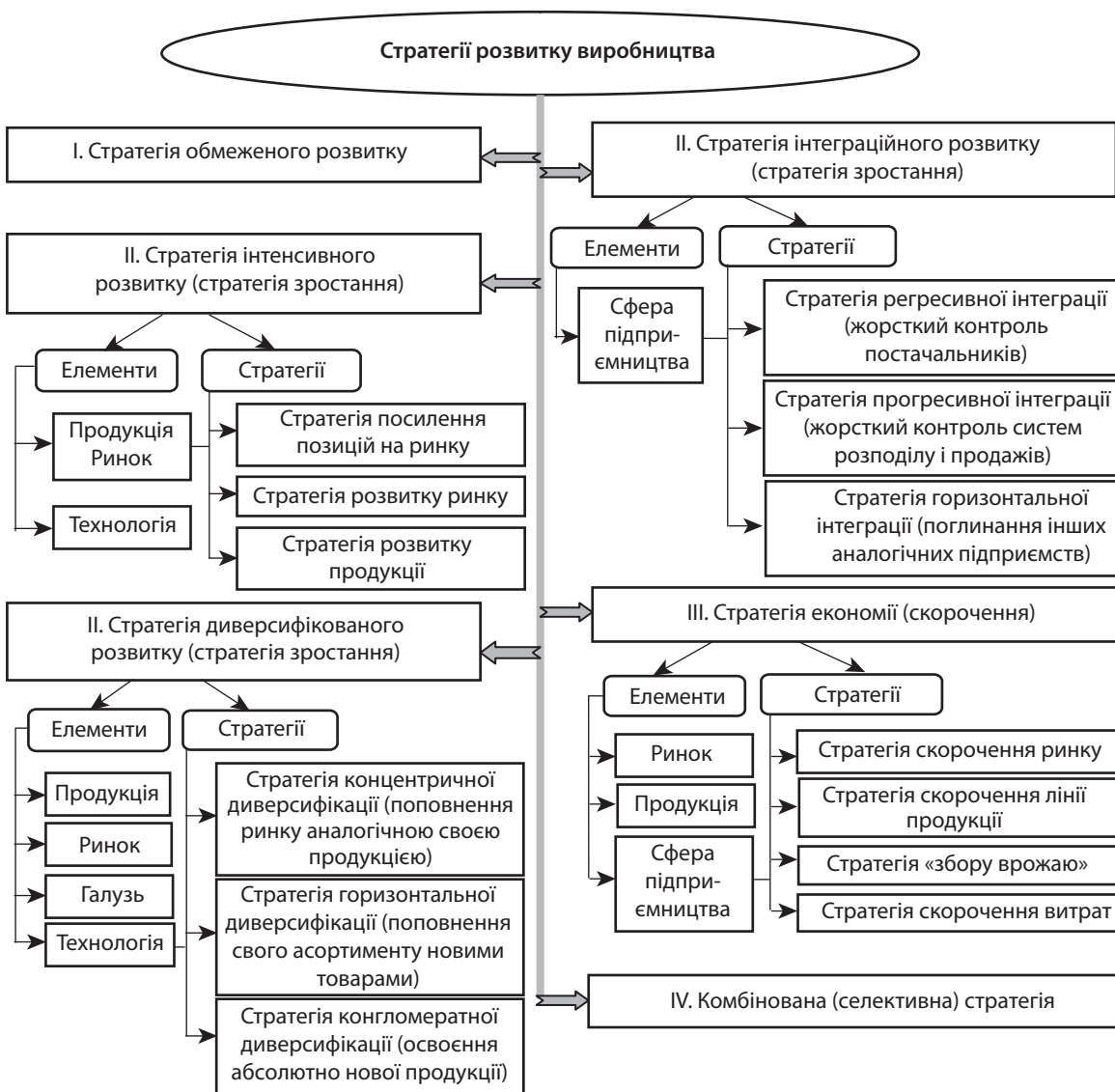


Рис. 2. Види виробничих стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств

Джерело: побудовано автором на основі [2; 3; 4 – 7].

ти управління діяльністю підприємства, розмежувати функції та повноваження в кожному підрозділі. Поряд з цим розробляються бізнес-завдання виробничої діяльності, тобто передбачувані дії підприємства на конкретному ринку з урахуванням особливостей продукції, що виробляється. Вони являють собою набір дій, направлених на розширення частки ринку та, відповідно, обсягів продажів, завоювання конкурентних переваг і, як наслідок, забезпечують нарощування прибутку.

Одним з основних складових елементів структури стратегії економічного розвитку сільськогосподарського підприємства на основі активізації виробничої діяльності є коригування функціональних напрямів: управління, асортиментна політика, цінова орієнтація, оптимізація збуту, особливості просування продукції (робіт, послуг) на ринку, використання інноваційно-інформаційних технологій тощо. Таке коригування сприяє досягненню поставлених бізнес-завдань і є етапом переходу від рівня стратегічного планування до оперативних планів за підрозділами.

Для обґрунтування стратегії економічного розвитку сільськогосподарських підприємств вважаємо за доцільне спочатку визначити їх стратегічні позиції на основі оцінки рівнів і типів їх розвитку, котрі комплексно відображатимуть одну з чотирьох стратегічних позицій (агресивна, конкурентна, консервативна чи оборонна). А вже потім, на підставі певного конкурентного і виробничо-технологічного стану підприємства, здійснити вибір оптимально можливої стратегії економічного розвитку його діяльності. При цьому необхідно з'ясувати, про який рівень стратегії йде мова, для чого нами на основі роботи [8] розроблено процес формування ієрархії стратегії економічного розвитку сільськогосподарських підприємств (рис. 4).

Для досягнення успіху стратегії мають бути погоджені та тісно взаємодіяти одна з одною. Кожен рівень, представлений на рис. 4, утворює стратегічне середовище для наступного рівня, тобто на стратегічний план нижнього рівня накладаються обмеження стратегій вищих рівнів ієрархії.

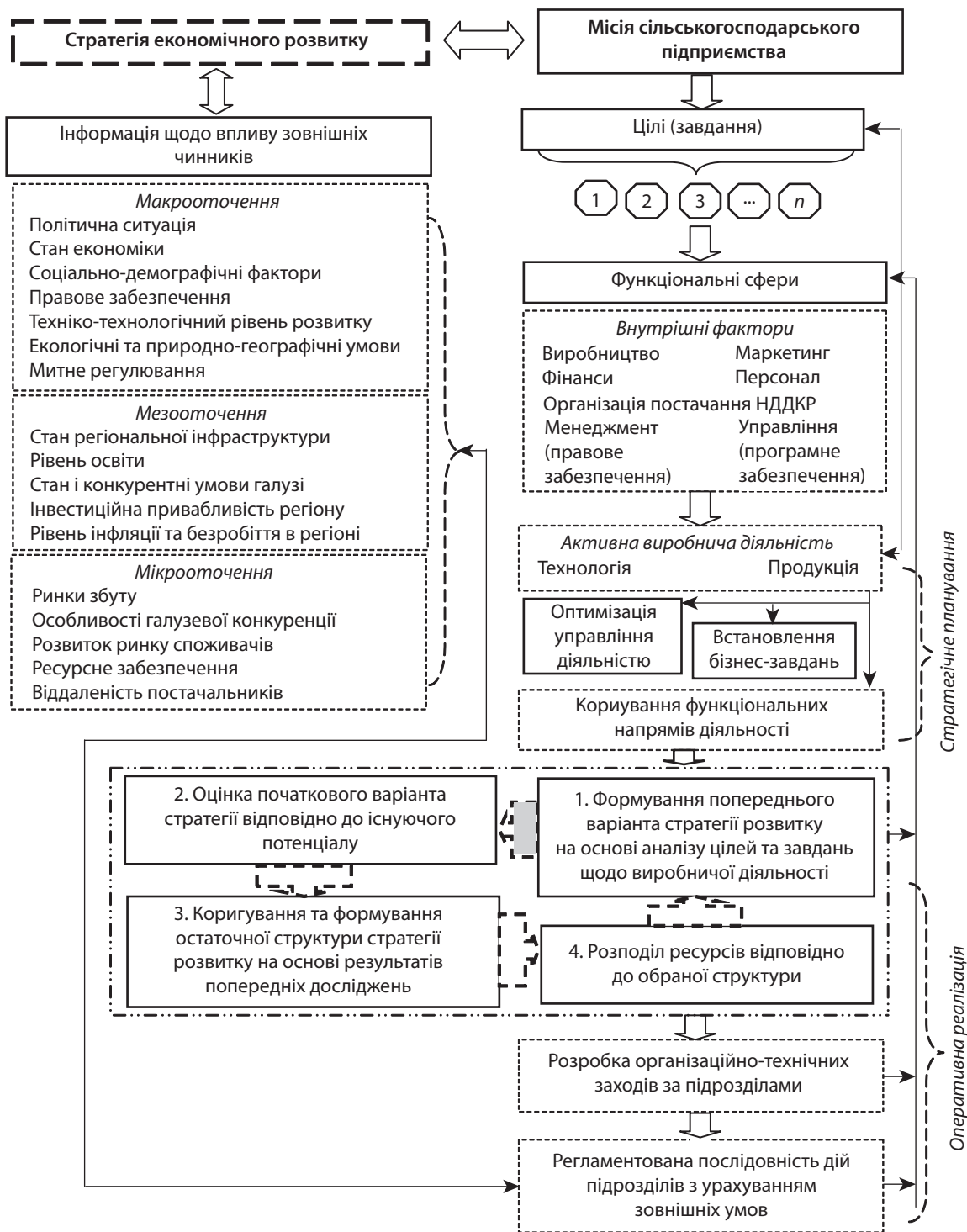


Рис. 3. Схема формування стратегії економічного розвитку сільськогосподарського підприємства в контексті активізації виробничої діяльності

Джерело: авторська розробка.

ВИСНОВКИ

Отже, процес формування та вибору стратегії економічного розвитку сільськогосподарського підприємства потребує системного підходу. При цьому важливо чітко визначити параметри, що відображатимуть конкурентні та виробничо-технологічні можливості сільськогосподарських підприємств і будуть відображати їх взаємозв'язки в процесі вибору стратегічної позиції. Це дозволить визначити найбільш оптимальну стратегію

економічного розвитку сільгоспідприємств у контексті активізації їх виробничої діяльності, більш обґрунтовано підійти до вибору альтернативних управлінських рішень та забезпечити збалансований розвиток підприємств у майбутньому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Виханський О. С. Стратегическое управление : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / О. С. Виханский. – М. : Гардарики, 1998. – 296 с.

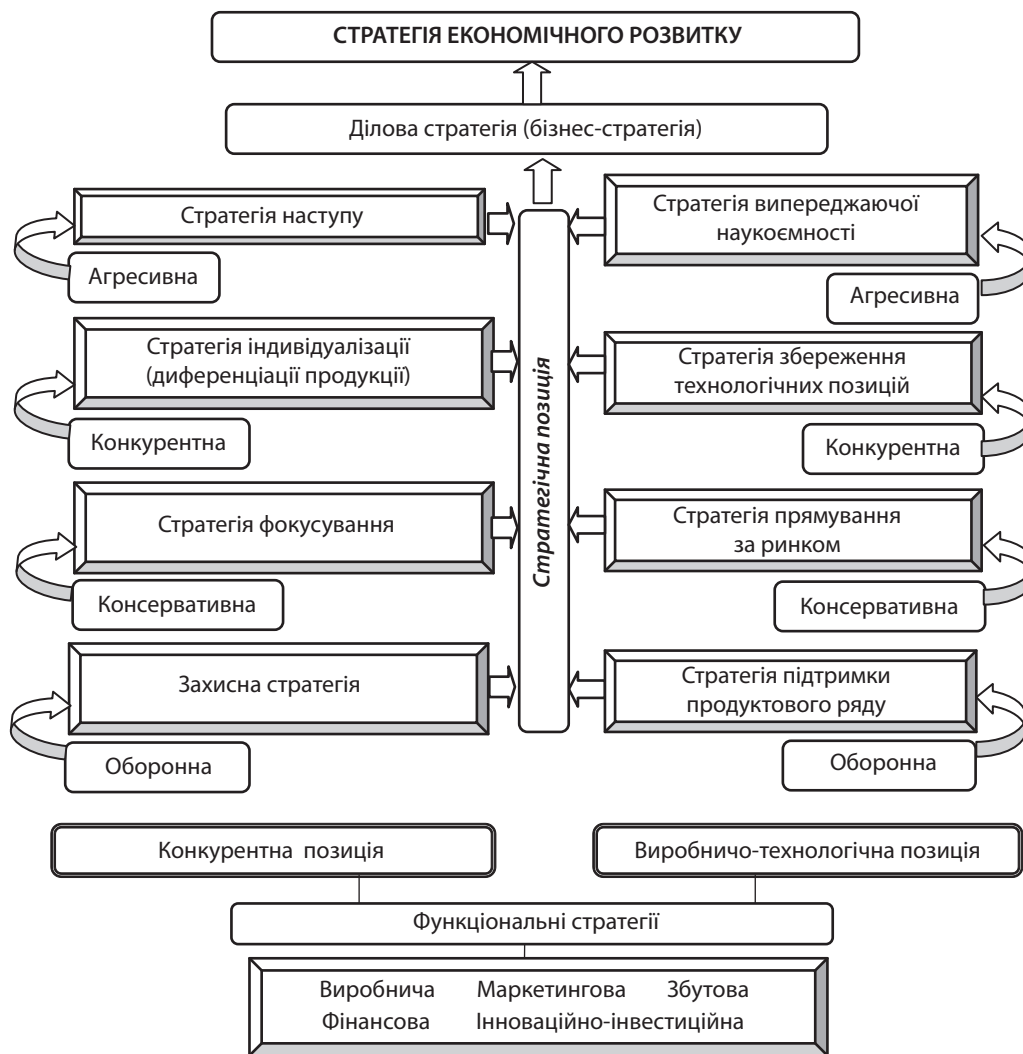


Рис. 4. Аналіз варіантів і вибір стратегії економічного розвитку сільськогосподарських підприємств залежно від ієрархічної структури

Джерело: авторська розробка.

2. Петрова А. Н. Стратегический менеджмент / Под ред. А. Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2005. – 496 с.

3. Горемыкин В. А. Экономическая стратегия предприятия / В. А. Горемыкин, О. А. Богомолов. – М.: Филинь; Рилант, 2001. – 506 с.

4. Азарова А. О. Вибір, планування і реалізація стратегії розвитку підприємства / А. О. Азарова, Н. С. Желюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 91 – 100.

5. Золотаревський А. В. Створення стратегій економічного розвитку підприємства / А. В. Золотаревський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 12. – С. 207 – 213.

6. Кашуба Я. М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємства / Я. М. Кашуба // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 16 – 17.

7. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: монографія / О. М. Тридід. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с.

8. Фаузер В. В. Корпоративные стратегии / В. В. Фаузер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.syktu.ru/vestnik/2005/2005-3/14.htm>

9. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 рр.) / Шляхом європейської інтеграції / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. / Нац. ін-т стратег. досліджень, Ін-т економ. прогнозування НАНУ, Мін-во економіки України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004.

Науковий керівник: Пчелянська Г. О., кандидат економічних наук, доцент, учений секретар Вінницького національного аграрного університету

REFERENCES

Azarova, A. O., and Zheliuk, N. S. "Vybir, planuvannya i realizatsiia stratehii rozvytku pidpriemnytstva" [Selecting, planning and implementation of the strategy of business development]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 12 (2010): 91-100.

Fauzer, V. V. "Korporativnye strategii" [Corporate strategy]. <http://www.syktu.ru/vestnik/2005/2005-3/14.htm>

Goremykin, V. A., and Bogomolov, O. A. *Ekonomicheskaiia strategiiia predpriiatiia* [Economic strategy of the enterprise]. Moscow: Filin; Rilant, 2001.

Halchynskiy, A. S. et al. "Stratehiia ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku Ukrainy (2004 – 2015 r.)" [Strategy of economic and social development of Ukraine (2004 – 2015)]. In *Shliakhom ievropeiskoi intehratsii*. Kyiv: IVTs Derzhkomstatu Ukrainy, 2004.

Kashuba, Ya. M. "Vybir metodiv ta pidkhdov stratehichnoho upravlinnia rozvytkom pidpriemnytstva" [The choice of methods and approaches of strategic management of business development]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 9 (2011): 16-17.

Petrova, A. N. *Strategicheskii menedzhment* [Strategic Management]. St. Petersburg: Piter, 2005.

Trydid, O. M. *Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm stratehichnoho rozvytku pidpriemstva* [Organizational-economic mechanism of strategic corporate development]. Kharkiv: KhDEU, 2002.

Vikhanskiy, O. S. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: Gardariki, 1998.

Zolotarevskiy, A. V. "Stvorennia stratehii ekonomichnoho rozvytku pidpriemstva" [Creating economic development strategies of the company]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 12 (2010): 207-213.

ОРГАНІЧНЕ ЗЕМЛЕРОБСТВО ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ СОЦІОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

© 2015 НАЙДА І. С., ЗАПША Г. М.

УДК 631.147:332.012.2

Найда І. С., Запша Г. М. Органічне землеробство як пріоритетний напрям соціоекономічного розвитку сільського господарства України

Метою статті є обґрунтування перспективності розвитку органічного землеробства в Україні як передумови соціоекономічного зростання аграрного сектора, задоволення потреб населення в якісних продуктах харчування, поліпшення агроекологічного іміджу України та відтворення природно-ресурсного потенціалу сільських територій. У статті представлено стан і висвітлено перспективи розвитку органічного землеробства в аграрному секторі. Визначено особливості та вимоги, що пред'являються до ведення органічного виробництва. Обґрунтовано пропозиції стосовно маркетингового забезпечення просування на ринок органічної продукції.

Ключові слова: органічне землеробство, соціоекономіка, органічна сільськогосподарська продукція, сертифікація, SWOT-аналіз, сільське господарство, канали збуту.

Табл.: 2. **Бібл.:** 8.

Найда Ірина Станіславівна – асистент, кафедра менеджменту і маркетингу, Одеський державний аграрний університет (вул. Пантелеймонівська, 13, Одеса, 65012, Україна)

E-mail: irochka.lobankina@gmail.com

Запша Галина Миколаївна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри менеджменту і маркетингу, Одеський державний аграрний університет (вул. Пантелеймонівська, 13, Одеса, 65012, Україна)

E-mail: galina.zapsha@mail.ru

УДК 631.147:332.012.2

Найда И. С., Запша Г. М. Органическое земледелие как приоритетное направление социальноэкономического развития сельского хозяйства Украины

Целью статьи является обоснование перспективности развития органического земледелия в Украине как предпосылки социальноэкономического роста аграрного сектора, удовлетворения потребностей населения в качественных продуктах питания, улучшения агроэкологического имиджа Украины и воспроизводства природно-ресурсного потенциала сельских территорий. В статье представлено состояние и освещены перспективы развития органического земледелия в аграрном секторе. Определены особенности и требования, предъявляемые к ведению органического производства. Обоснованы предложения относительно маркетингового обеспечения продвижения на рынок органической продукции.

Ключевые слова: органическое земледелие, социальноэкономика, органическая сельскохозяйственная продукция, сертификация, SWOT-анализ, сельское хозяйство, каналы сбыта.

Табл.: 2. **Библ.:** 8.

Найда Ирина Станиславовна – ассистент, кафедра менеджмента и маркетинга, Одесский государственный аграрный университет (ул. Пантелеймоновская, 13, Одесса, 65012, Украина)

E-mail: irochka.lobankina@gmail.com

Запша Галина Николаевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента и маркетинга, Одесский государственный аграрный университет (ул. Пантелеймоновская, 13, Одесса, 65012, Украина)

E-mail: galina.zapsha@mail.ru

UDC 631.147:332.012.2

Naida I. S., Zapsha G. M. Organic Farming as a Priority Direction in the Socioeconomic Development of Agriculture of Ukraine

The article is aimed at substantiating the perspective of development of organic farming in Ukraine, as a prerequisite for socioeconomic growth of the agricultural sector, meeting the needs of the population in quality food products, improvement of Ukraine's agro-ecological image and reproduction of the natural-resource potential of rural areas. In the article the state and prospects for the development of organic farming in the agricultural sector are presented. The specific features and requirements for maintenance of organic production are determined. Proposals for marketing support of the market promotion of organic products are reasoned.

Key words: organic farming, socioeconomics, organic agricultural products, certification, SWOT analysis, agriculture, distribution channels.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 8.

Naida Iryna S. – Assistant, Department of Management and Marketing, Odessa State Agrarian University (vul. Panteleymonivska, 13, Odessa, 65012, Ukraine)

E-mail: irochka.lobankina@gmail.com

Zapsha Galina M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Management and Marketing, Odessa State Agrarian University (vul. Panteleymonivska, 13, Odessa, 65012, Ukraine)

E-mail: galina.zapsha@mail.ru

Актуальність наукового дослідження органічного землеробства як пріоритетного напрямку соціоекономічного розвитку сільського господарства зумовлена, *по-перше*, нагальністю переорієнтації економіки на служіння людським потребам, зокрема в частині забезпечення населення України високоякісними, екологічно безпечними та смачними продуктами харчування; *по-друге*, значущістю збереження родючості ґрунтів та навколишнього природного середовища при одночасній інтенсифікації сільськогосподарського виробництва; *по-третє*, перспективністю поліпшення здоров'я людей внаслідок системних заходів з рекреа-

ційних технологій, складовими яких виступає органічна виробничо-господарська діяльність на землі та сільський туризм; *по-четверте*, необхідністю комплексного підходу стосовно розвитку сільських територій, що включає підвищення економічної ефективності аграрних суб'єктів господарювання, удосконалення сільської інфраструктури соціально-побутового та соціально-культурного призначення, збереження природних ландшафтів та екосистем.

Враховуючи об'єктивний характер прискорення інтеграції України у світовий економічний простір, розвиток органічного землеробства активізує посилення

економічних зв'язків з Європейським Союзом, місткий ринок якого заохочує нарощування виробництва екологічно чистої продукції та стимулює збереження природно-ресурсного потенціалу сільських територій.

Результати досліджень розвитку органічного землеробства та виробництва органічної сільськогосподарської продукції в Україні висвітлено в наукових працях С. С. Антонця, В. І. Артиша, М. В. Капшика, О. Б. Кузьменка, Є. В. Милованова, В. М. Писаренка, Н. М. Сіренко, Т. О. Чайки, В. М. Якубів та інших науковців. Проте науковцями недостатньо опрацьовані питання організації органічного виробництва в аграрному секторі з позицій соціоекономічної переорієнтації господарського комплексу, стримуючи його прогресивний розвиток та збіднюючи життєдіяльність суспільства в цілому.

Метою статті є обґрунтування перспективності розвитку органічного землеробства в Україні як передумови соціоекономічного зростання аграрного сектора, задоволення потреб населення в якісних продуктах харчування, поліпшення агроекологічного іміджу України та відтворення природно-ресурсного потенціалу сільських територій.

Органічне землеробство віддзеркалює такий спосіб ведення землеробства, при якому не допускається використання синтетичних агрохімікатів та генетично модифікованих організмів. Акцент робиться на максимальному використанні біологічних та агротехнічних методів захисту рослин, органічних добрив (гній, пташиний послід, солома, тирса, сидерати, біогумус, торф, компости тощо) для виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції. Її популярність та зростаючий попит на світовому ринку спричинюються натуральністю, корисністю для здоров'я, смаковими якостями.

Правове регулювання розвитку органічного виробництва в Україні здійснюється на основі Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», що визначає правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини, заходи нагляду (контролю) за такою діяльністю і спрямований на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції, покращення основних показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього природного середовища, забезпечення раціонального використання та відтворення ґрунтів та інших природних ресурсів, а також гарантування впевненості споживачів у продуктах та сировині, маркованих як органічні [1].

Зокрема, цим законом визначено, що виробництвом органічної продукції мають право займатись фізичні та юридичні особи, які, по-перше, здійснили оцінку відповідності виробництва органічної продукції (сировини); по-друге, отримали сертифікат відповідності; по-третє, включені в Реєстр виробників органічної продукції (сировини).

Перехід аграрного підприємства від традиційної до органічної системи виробництва передбачає ряд етапів, зокрема:

- ✦ виділення площі сільськогосподарських угідь під органічне виробництво;
- ✦ проведення екологічної експертизи ґрунтового покриву;
- ✦ ведення 2-3-річного конверсійного (перехідного) періоду від використання традиційних технологій землеробства до органічних;
- ✦ використання безпестицидних технологій вирощування продукції рослинництва;
- ✦ розробку та впровадження системи удобрення ґрунтів у сівозміні;
- ✦ застосування системи профілактичних та біологічних методів боротьби з хворобами та шкідниками;
- ✦ сертифікацію вирощеної продукції на екологічність [2, с. 79].

Однією із основних і найбільш ємних складових системи органічного землеробства є сертифікація. Процес сертифікації органічного виробництва – це процедура, що дозволяє виробнику підтвердити відповідність методів, що запроваджуються на господарстві, вимогам органічних стандартів та дозволяє отримати доступ на ринок органічної продукції за преміальною ціною.

Основними етапами сертифікації є: подання заявки, підписання договору, підготовка до інспекції, заповнення Опису оператора, інспекція та сертифікаційне рішення [3, с. 51].

Сертифікацію органічної аграрної продукції в Україні здійснюють 12 приватних сертифікаційних органів відповідно до міжнародних стандартів, серед яких найвідомішими є ЕТКО (Туреччина), ІМО (Швейцарія), Control Union Ukraine (Нідерланди), Lason (Нідерланди), Bio Control (Угорщина) й Органік Стандарт (Україна). Український сертифікаційний орган «Органік стандарт», що функціонує з 2007 р., має міжнародну акредитацію щодо проведення сертифікаційних робіт і визнання Єврокомісії та Швейцарської Конфедерації.

В Україні статус органічних продуктів здобули: зернові, зернобобові, олійні культури, овочеві та баштанні культури, фрукти, ягоди, виноград, м'ясо, молоко, гриби, горіхи та мед. Сертифікованими продуктами переробної промисловості є пластівці, джеми, сиропи, соки, олія, борошно і консервовані овочі.

На етапі переходу до органічного виробництва важливим є конверсійний період в діяльності підприємства, який характеризується зниженням обсягів виробництва внаслідок зменшення врожайності сільськогосподарських культур, що прямо впливає на прибутковість підприємства. Саме тому для компенсування понесених втрат господарюючому суб'єкту протягом даного періоду в Україні має діяти державна підтримка у вигляді дотацій, що, у свою чергу, стимулюватиме розвиток органічного виробництва в країні.

При виробництві органічної продукції обов'язковою умовою є використання органічного насіння та посадкового матеріалу. Доцільно відзначити, що в Україні виробниками органічного насіння та посадкового матеріалу є ТОВ «Мікоген-Україна», ТОВ «Чистий продукт-С», ПП НСНФ «Соевий Вік», які сертифіковані ТОВ «Органік стандарт» [4].

Згідно зі стандартами органічного сільськогосподарського виробництва та маркування сільськогосподарської продукції та продуктів харчування «БІОЛан» сівозмінна повинна включати мінімум 20% рослин, що відновлюють ґрунт і накопичують поживні речовини. Тому особливого значення у контексті сівозмінного фактора, для підтримання родючості ґрунту та забезпечення стабільних високих врожаїв набувають сидеральні культури, наприклад як люпин, еспарцет, люцерна посівна, вика яра та інші; зернобобові чи суміш зернобобових (соя, горох та інші) [5, с. 21].

Перехід аграрних підприємств на органічну модель господарювання можливе за умови усвідомлення переваг органічного виробництва порівняно з традиційними технологіями.

Так, Довгань О. М. переваги органічного виробництва згрупував за такими напрямками:

1) економічні – зниження виробничих витрат завдяки відмові від застосування дорогих хімікатів та зменшення енергоємності виробництва; підвищення конкурентоспроможності продукції;

2) екологічні – мінімізація впливу виробничих процесів на довкілля; сприяння збереженню та відновленню біорізноманіття в агроландшафтах; сприяння збереженню та відтворенню родючості ґрунтів; оберігання від забруднення водних ресурсів;

3) соціальні – створення додаткових робочих місць у сільській місцевості; створення нових перспектив для малих та середніх агроформувань, збільшення життєздатності сільських громад [6, с. 204].

Вищенаведені напрями варто доповнити четвертим пунктом, який відбиває соціоекономічний характер органічного виробництва, що передбачає соціальну спрямованість економічних інтересів господарюючих суб'єктів. Їх виробничо-господарська та ринкова діяльність підпорядковується задоволенню потреб споживачів у збалансованому, корисному та смачному харчуванні.

Узагальнення існуючих вимог щодо ведення органічного виробництва в аграрному секторі дає підстави для виокремлення таких його характерних рис: *по-перше*, наявність нормативно-правової бази регламентування та регулювання діяльності виробників органічної продукції; *по-друге*, обов'язковість дотримання регламентованих стандартів (правил, норм) процесу виробництва; *по-третьє*, необхідність сертифікації процесів виробництва, переробки, пакування, зберігання продукції та контроль за якістю та стандартами незалежними спеціалізованими установами; *по-четверте*,

контрольованість щодо дотримання виробниками основних принципів органічного сільськогосподарського виробництва, затверджених ІФОАМ; *по-п'яте*, важливість маркування органічної продукції та продуктів харчування відповідно до стандартів (правил, норм) для виокремлення даних асортиментних позицій.

Динаміка розвитку органічного аграрного виробництва в Україні є позитивною (табл. 1). Водночас, наведені в табл. 1 цифрові матеріали засвідчують наявність значних перспектив щодо розширення даного бізнесу для різних за виробничо-господарськими параметрами господарюючих суб'єктів.

Так, площа сільськогосподарських угідь, відведених під органічне виробництво, зросла з 164449 га у 2002 р. до 272850 га у 2012 р., тоді як кількість сертифікованих (за міжнародними стандартами) господарств збільшилась з 31 до 164 відповідно. Площа сільськогосподарських угідь в розрахунку на 1 органічне господарство протягом 2002 – 2012 рр. зменшилась на 68,6%. Це зумовлено тим, що до виробництва органічної продукції в Україні здебільшого залучаються дрібні за розмірами аграрні підприємства та фермерські господарства.

Переважає більшість господарств розташовані в Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Одеській, Полтавській, Тернопільській, Херсонській та Хмельницькій областях. До числа лідерів з виробництва органічної сільськогосподарської продукції в Україні належать ПП «Агроєкологія» Полтавської області, ТОВ «Галекс-Агро» Житомирської області, група компаній «Етнопродукт» Чернігівської області, ПП «Мельник» Вінницької області, «Органічне господарство «Махаріші» Херсонської та Миколаївської областей, ТОВ «Чистий продукт-С» Донецької області.

Одним із важливих каналів збуту органічної продукції в Україні є спеціалізовані магазини здорового харчування, що знаходяться у містах-мільйонниках, зокрема мережа магазинів натуральної та органічної продукції «Натур Бутік», ТОВ «Торговельний Дім Органік Ера тощо та супермаркети, такі як: «Сільпо», «Мегамаркет», «Ашан», «Фуршет», «Billa», «Novus» та інші.

Однак на сьогодні, внаслідок низької купівельної спроможності, український споживач не зовсім готовий платити за органічну продукцію через її значно вищу ціну порівняно з аналогічними продуктами традиційної системи виробництва. Тому значна частина виробленої органічної продукції (близько 80%) експортується за кордон. Основними країнами, до яких з України експортується

Таблиця 1

Розвиток органічного виробництва в Україні

Рік	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2012 р. до 2002 р.	
							+/-	%
Площа, га	164449	240000	242034	269984	270226	272850	108401	165,9
Кількість господарств, од.	31	70	80	118	140	164	133	529,0
Площа с.-г. угідь в розрахунку на 1 органічне господарство, га	5304,8	3428,6	3025,4	2288,0	1930,2	1663,7	-3641,1	31,4

Джерело: [7].

органічна продукція, є: Польща, Німеччина, Швейцарія, США, Канада, Греція, Італія, Молдова [8, с. 21].

Висока рентабельність виробництва органічної продукції аграрних підприємств пояснюється вищими цінами реалізації органічної продукції. Якщо в країнах ЄС ціна на органічну продукцію дорожча на 20-30% від звичайної, то в Україні перевищення ціни на окремі види продукції складає до 10 разів. Таке перевищення цін на органічну продукцію пояснюється ринковим попитом, значними витратами, що має місце при виробництві, сертифікації, доставці до кінцевого споживача, а також досить обмеженим асортиментом вітчизняної органічної продукції.

Підвищення рентабельності органічної продукції та зниження її ціни можливо шляхом нарощування масштабів виробництва сільськогосподарської сировини та створення додаткових переробних потужностей з її промислової переробки, стимулювання розвитку міжгосподарської кооперації підприємств-виробників органічної продукції з метою забезпечення її стабільної реалізації. Перспективи збільшення обсягів реалізації органічної продукції аграрними підприємствами залежні від

удосконалення маркетингової товарно-асортиментної політики, кваліфікованого ціноутворення, професійної логістики та дистрибуції, формування бренда виробника та його товарів, створення високопродуктивної мережі збуту та використання сучасних засобів зв'язку зі споживачами та доставки до них продукції.

На сьогодні актуальним є формування нетрадиційного сегмента внутрішнього ринку як замовлення органічної продукції через Інтернет-магазини. Досить швидкий розвиток місткості цього сегмента ринку зумовлений зростанням у великих містах кількості споживачів, які користуються послугами Інтернет-магазинів, одержуючи органічні продукти безпосередньо за місцем замовлення. Так, серед найбільш популярних Інтернет-магазинів продажу органічної продукції є Organic Product, Natur Boutique, ОРГАНІК ЕРА, Вилла Роз та інші.

Вивчення сучасної ситуації щодо розвитку органічного виробництва в Україні дозволило на основі SWOT-аналізу виявити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози (табл. 2).

Таблиця 2

SWOT-аналіз розвитку органічного виробництва в Україні

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ul style="list-style-type: none"> – сприятливі природно-кліматичні умови для ведення органічного виробництва; – вітчизняний та зарубіжний досвід ведення органічного виробництва; – висока рентабельність виробництва органічних продуктів; – захист і забезпечення відтворення ґрунтів; – збереження екології навколишнього середовища внаслідок відсутності шкідливих викидів і випаровувань; – підвищення зайнятості та розвитку сільських територій; – існуючий попит на екологічно чисті продукти харчування; – позитивний вплив органічної сільськогосподарської продукції на здоров'я населення 	<ul style="list-style-type: none"> – недосконале інституційне забезпечення та низький рівень державної підтримки розвитку сільського господарства; – відсутність урядової стратегії та програми підтримки і розвитку органічного сільськогосподарського виробництва; – незадовільний фінансовий стан аграрних підприємств як потенційних суб'єктів розвитку органічного виробництва; – відсутність пільгового кредитування виробників органічної продукції; – низький рівень державної підтримки науково-технічних досліджень в органічному виробництві; – нерозвиненість системи менеджменту та маркетингу в аграрних підприємствах; – відсутність розвинутої інфраструктури зберігання та переробки органічної продукції
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ul style="list-style-type: none"> – державна підтримка розвитку товаровиробників органічної продукції; – вихід на внутрішні та міжнародні експортні ринки сертифікованої органічної продукції; – створення іміджу України як виробника та експортера високоякісної корисної органічної продукції; – диверсифікація виробництва у сільському господарстві; – зростання інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки; – підвищення ефективності та прибутковості сільськогосподарського виробництва; – впровадження сучасних технологій вирощування сільськогосподарських культур та розведення тварин; – поступовий розвиток безвідходного виробництва; – економія паливо-мастильних матеріалів; – розвиток переробної галузі щодо виробленої органічної продукції; – участь у міжнародних і вітчизняних виставках органічної продукції; – зменшення міграцій сільського населення до мегаполісів; – поліпшення загального добробуту громадян держави 	<ul style="list-style-type: none"> – нестабільна політична ситуація; – відсутність державної підтримки ведення органічного виробництва, що стримує його розвиток; – неспроможність аграрних підприємств ведення органічного виробництва та впровадження інноваційних технологій через нестачу фінансових ресурсів; – інтенсифікація сільського господарства; – зниження родючості та поширення ерозії ґрунтів; – зростання впливу природних факторів (посухи, підтоплення); – широкий асортимент сільськогосподарської продукції, яка вирощена за традиційною системою; – недостатня поінформованість населення про переваги органічної продукції особливо для здоров'я; – наявність сильної конкуренції з боку експортних органічних продуктів; – уповільнення темпу зростання ринку через зниження рівня життя населення; – демографічна та соціальна криза сільських територій

Джерело: розроблено автором.

У результаті проведених досліджень встановлено, що в Україні є сильні сторони щодо розвитку органічного виробництва, однак існує багато слабких сторін та загроз, які стримують його розвиток. Саме тому виявлені можливості та загрози щодо розвитку органічного виробництва повинні забезпечити перетворення можливостей на сильні сторони і не допустити реалізації загроз внаслідок прийняття відповідних заходів щодо попередження їх здійснення.

Зважаючи, з одного боку, проблеми, що гальмують розвиток органічного виробництва, з іншого – його соціоекономічні вигоди, цей напрям слід віднести до числа найбільш перспективних. Даний висновок підтверджується значним дефіцитом продовольства та зростаючим попитом на нього на світовому ринку.

Пріоритетність органічного землеробства в розвитку сільського господарства України ґрунтується на: територіальних масштабах родючого чорнозему; значній чисельності сільського населення та його трудових навичках щодо праці біля землі; довготривалому оновленні природних властивостей ґрунтів, очищення яких від штучно синтезованих речовин відбувалося під час аграрної кризи; вагомості для прогресивного руху українського народу покращення економічного, соціального та екологічного стану сільських територій та поліпшенню здоров'я населення.

ВИСНОВКИ

Органічне землеробство є пріоритетним напрямом соціоекономічного розвитку сільського господарства, дотримання якого дозволяє гармонізувати екологічні, соціальні та економічні інтереси в сільській місцевості та в суспільстві в цілому. SWOT-аналіз показує наявні можливості та загрози, а також сильні та слабкі сторони ведення органічного сільськогосподарського виробництва, врахування яких в ринкових умовах слугує стратегічним орієнтиром для подальшого прогресивного руху досліджуваної галузі. Прискорення розвитку органічного виробництва потребує: системних організаційно-економічних заходів щодо заохочення до даного виду діяльності різних за організаційно-правовими формами та виробничо-господарськими параметрами аграрних суб'єктів господарювання; створення інфраструктури ринку органічної продукції та її комплексний маркетинговий супровід; професійного інформаційно-дорадницького обслуговування сільського населення; переорієнтації стратегії ведення аграрного виробництва на засадах соціоекономіки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини : Закон України від 03.09.2013 р. № 425-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>
2. «Органічне землеробство»: з досвіду ПП «Агроєкологія» Шишацького району Полтавської обл. Практичні рекомендації / С. С. Антоненко, А. С. Антоненко, В. М. Писаренко [та ін.]. – Полтава : РВВ ПДАА, 2010. – 200 с.

3. Капштик М. В. Довідник міжнародних стандартів для органічного виробництва / М. В. Капштик, О. О. Котило. – К. : СПД Горобець Г. С., 2007. – 356 с.

4. Насіння та садивний матеріал виробників сертифікованих ТОВ «Органік стандарт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://organicstandard.com.ua/files/important_information/ua/%D0%9E%D0%A1_%D0%BD%D0%B0%D1%81%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D1%83%D0%BA%D1%80.pdf

5. Стандарти органічного сільськогосподарського виробництва та маркування сільськогосподарської продукції і продуктів харчування «БіоЛан» / Під. заг. кер. голови правління Асоціації «БіоЛан Україна» В. Пиндуса. – Київ, 2006. – 76 с.

6. Довгань О. М. Органічне виробництво: сутність, об'єктивна необхідність, ефективність / О. М. Довгань, Я. В. Мандибуря // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 200 – 206.

7. Федерація органічного руху України, IFOAM [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.organic.com.ua/>

8. Сіренко Н. М. Перспективи розвитку органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / Н. М. Сіренко, Т. О. Чайка // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2011. – № 1. – С. 20 – 27.

REFERENCES

Antonets, S. S. et al. «Orhanichne zemlerobstvo»: z dosvidu PP «Ahroekolohiia» Shyshatskoho raionu Poltavskoi obl. *Praktychni rekomendatsii* ["Organic farming": the experience of PE "Agroecology" Shishatsky district, Poltava region. Practical recommendations]. Poltava: RVV PDAA, 2010.

Dovhan, O. M., and Mandybura, Ya. V. "Orhanichne vyrobnytstvo: sutnist, ob'ektivna neobkhidnist, efektyvnist" [Organic production: the nature, objective necessity, effectiveness]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 1 (2013): 200-206.

"Federatsiia orhanichnoho rukhu Ukrainy, IFOAM" [Organic Federation of Ukraine, IFOAM]. <http://www.organic.com.ua/>

Kapshtyk, M. V., and Kotylo, O. O. *Dovidnyk mizhnarodnykh standartiv dlia orhanichnoho vyrobnytstva* [Directory of international standards for organic production]. Kyiv: SPD Horobets H. S., 2007.

[Legal Act of Ukraine] (2013).

"Nasinnia ta sadyvnyi material vyrobnykiv sertyfikovanykh TOV «Orhanik standart»" [Seeds and propagating material manufacturers certified LLC "Organic Standard"]. http://organicstandard.com.ua/files/important_information/ua/%D0%9E%D0%A1_%D0%BD%D0%B0%D1%81%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D1%83%D0%BA%D1%80.pdf

Standarty orhanichnoho silskohospodarskoho vyrobnytstva ta markuvannia silskohospodarskoi produktsii i produktiv kharchuvannia «BioLan» [Standards for organic agricultural production and labeling of agricultural products and foodstuffs "BIOlan"]. Kyiv, 2006.

Sirenko, N. M., and Chaika, T. O. "Perspektyvy rozvytku orhanichnoho silskohospodarskoho vyrobnytstva v Ukraini" [Prospects for the development of organic agriculture in Ukraine]. *Visnyk ahrarynoi nauky Prychornomor'ia*, no. 1 (2011): 20-27.

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ

© 2015 БАРНА М. Ю.

УДК 339.3:33.012.23

Барна М. Ю. Аналіз соціально-економічної складової системи внутрішньої торгівлі в Україні в умовах трансформації

Метою статті є діагностика та аналіз стану системи внутрішньої торгівлі з урахуванням економічних і соціальних чинників як на загальнонаціональному рівні, так і у розрізі регіону (Львівської області). На основі обґрунтованої методології дослідження трансформації системи внутрішньої торгівлі проведено емпіричні та соціологічні дослідження для аналізу як економічної, так і соціальної складової системи в умовах трансформації в Україні. За результатами проведеного емпіричного та соціологічного досліджень у процесі аналізу соціально-економічної складової системи внутрішньої торгівлі в Україні в умовах трансформації сформульовано висновки щодо впливу на розвиток галузі економічної та соціальної підсистем та, відповідно, – щодо проблем, що виникають у підсистемах і гальмують цей розвиток. У результаті дослідження було встановлено, що найбільш суттєві проблеми (нерозвиненість торговельної та транспортної інфраструктур, нестабільність політичної ситуації в країні тощо), які гальмують розвиток внутрішньої торгівлі та свідчать про невиконання галуззю своєї соціально-економічної функції, виникають в інституціонально-трансформаційній підсистемі системи внутрішньої торгівлі, в якій, з урахуванням думки споживачів, утворюються найбільш впливові гальмівні чинники. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є необхідність дослідження процесу регулювання трансформаційних змін у системі внутрішньої торгівлі України.

Ключові слова: внутрішня торгівля, система, трансформація, аналіз, діагностика.

Рис.: 12. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 15.

Барна Марта Юрїєвна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри експертизи товарів та послуг, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

E-mail: martabarna@ukr.net

УДК 339.3:33.012.23

UDC 339.3:33.012.23

Барна М. Ю. Анализ социально-экономической составляющей системы внутренней торговли в Украине в условиях трансформации
Целью статьи является диагностика и анализ состояния системы внутренней торговли с учетом экономических и социальных факторов как на общенациональном уровне, так и в разрезе региона (Львовской области). На основе обоснованной методологии исследования трансформации системы внутренней торговли проведены эмпирические и социологические исследования для анализа как экономической, так и социальной составляющей системы в условиях трансформации в Украине. По результатам проведенного эмпирического и социологического исследований в процессе анализа социально-экономической составляющей системы внутренней торговли в Украине в условиях трансформации сформулированы выводы относительно влияния на развитие отрасли экономической и социальной подсистем и, соответственно, – о проблемах, возникающих в подсистемах и тормозящих это развитие. В результате исследования было установлено, что наиболее существенные проблемы (неразвитость торговой и транспортной инфраструктур, нестабильность политической ситуации в стране и т. п.), которые тормозят развитие внутренней торговли и свидетельствуют о невыполнении отраслью своей социально-экономической функции, возникают в институционально-трансформационной подсистеме системы внутренней торговли, в которой, учитывая мнение потребителей, образуются наиболее влиятельные тормозящие факторы. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является необходимость исследования процесса регулирования трансформационных изменений в системе внутренней торговли Украины.

Ключевые слова: внутренняя торговля, система, трансформация, анализ, диагностика.

Рис.: 12. **Табл.:** 5. **Библ.:** 15.

Барна Марта Юрїєвна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экспертизы товаров и услуг, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

E-mail: martabarna@ukr.net

Barna M. Yu. Analysis of the Socio-Economic Component in the Internal Trade System of Ukraine under Conditions of Transformation

The article is aimed at diagnostics and analysis of state of the internal trade system, taking into account economic and social factors as at the national level, so in the terms of region (Lviv region). On the basis of a substantiated methodology for researching transformation of the internal trade system, empirical and sociological studies were conducted to analyze both the economic and the social component of the system under conditions of transformation in Ukraine. Based on the results of the conducted empirical and sociological research as part of analysis of the socio-economic component in the internal trade system of Ukraine under conditions of transformation, conclusions were formulated regarding the influence of economic and social subsystems on development of the industry and, accordingly, – regarding the problems emerging in the subsystems and impeding the development. As result of the study has been determined that the most significant problems (underdeveloped both trade and transport infrastructure, instability of the political situation in the country and so on) that hamper development of internal trade and testify the industry's failure against its social and economic functions, emerge in the institutional-transformational subsystem of the internal trade system, in where, taking into account the opinions of the consumers, the most influential impeding factors occur. Prospect of further research in this area is the necessity to study the process of regulating the transformational changes in the internal trade system of Ukraine.

Key words: internal trade, system, transformation, analysis, diagnostics.

Pic.: 12. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 15.

Barna Marta Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Expertise of Goods and Services, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)
E-mail: martabarna@ukr.net

В останні роки Україна стикається зі значною кількістю перешкод у розвитку внутрішньої торгівлі – як галузі національної економіки та системи, що зумовлено негативним проявом як економічних, так і соціальних чинників, а саме: уповільненням темпів зростання обороту роздрібною торгівлі за рахунок наявності

непогашеної заборгованості по заробітній платі; скороченням купівельної спроможності населення через значне уповільнення зростання реальної заробітної плати в умовах девальвації офіційного курсу гривні; зростанням цін на споживчому ринку; падінням курсу національної валюти; складною ситуацією у східних регіонах країни,

зокрема руйнування об'єктів промисловості та транспортної інфраструктури; окупацією території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя тощо.

Трансформація внутрішньої торгівлі на сучасному етапі зумовлена, передусім, гальмуванням розвитку галузі, що зумовлює необхідність аналізу та діагностики системи внутрішньої торгівлі в умовах її змін.

Діагностика економічної складової стану системи внутрішньої торгівлі та встановлення умов і проблем розвитку і трансформації внутрішньої торгівлі відображені в працях вчених-економістів В. В. Апопій [1], Н. Ю. Возіянова [3], Н. Голошубова [4], Л. О. Лігоненко [9, 14], А. А. Мазаракі [10], О. Омелянович [12], А. С. Савощенко [13], О. О. Шубін [2], Л. М. Яцун [15] та ін.

Аналіз економічної літератури, присвяченої даній проблемі, свідчить, що практично неопрацьованими залишились питання, пов'язані дослідженнями аналізу соціально-економічної складової системи внутрішньої торгівлі. Поєднання цих двох складових зумовлено, передусім, тим, що на основі їх аналізу можна зробити висновок не тільки про стан змін відповідно в економічній та соціальній підсистемах, але й про виконання (невиконання) внутрішньою торгівлею своєї основної (соціально-економічної) функції з установами чинників гальмування розвитку галузі.

Метою статті є діагностика та аналіз стану системи внутрішньої торгівлі з урахування економічних та соціальних чинників як на загальнонаціональному рівні, так і у розрізі регіону (Львівської області).

Аналіз стану системи внутрішньої торгівлі (СВТ) передбачає дослідження основних економічних показників, які свідчать про стан розвитку галузі як на рівні національної економіки, так і на регіональному рівні. До таких показників слід віднести зміну структури внутрішньої торгівлі (обсягів оптової та роздрібною торгівлі), обсягів роздрібного товарообігу торгової мережі підприємств – юридичних осіб, обсягів роздрібного товарообігу підприємств, що здійснюють діяльність з роздрібною торгівлі та ресторанного господарства, чисельності прибуткових і збиткових підприємств у галузі та кількості прибутків (збитків), які ними отримано, загальної суми надходжень обов'язкових платежів (податків) до Зведеного бюджету України від сфери торгівлі, обсягів інвестицій у галузь (у т. ч. іноземних).

Діагностика та аналіз системи внутрішньої торгівлі за цими показниками дасть можливість виявити основні проблеми економічної складової та тенденції змін на основі емпіричних досліджень.

Водночас, для діагностики соціальних чинників недостатнім може виявитися результат емпіричних досліджень та аналізу соціальних показників. З нашої точки зору, для визначення соціальних чинників СВТ в умовах трансформації необхідним є виявлення змін у галузі з урахуванням думки головного суб'єкта, потреби якого власне й повинна задовольнити внутрішня торгівля, а саме – споживача. Для вирішення цього науково-практичного завдання необхідним є проведення соціологічного дослідження та анкетування.

На основі обґрунтованої методології дослідження трансформації системи внутрішньої торгівлі проведені емпіричні та соціологічні дослідження для аналізу як економічної, так і соціальної складової системи в умовах трансформації в Україні.

Для того, щоб зрозуміти сучасний стан внутрішньої торгівлі України, доцільно розглянути зміни її розвитку в період з січня по вересень 2014 р. та у порівнянні з аналогічним періодом 2013 р. на основі окремих відібраних у методиці показників – обсягу та структури торгівлі (рис. 1, рис. 2).

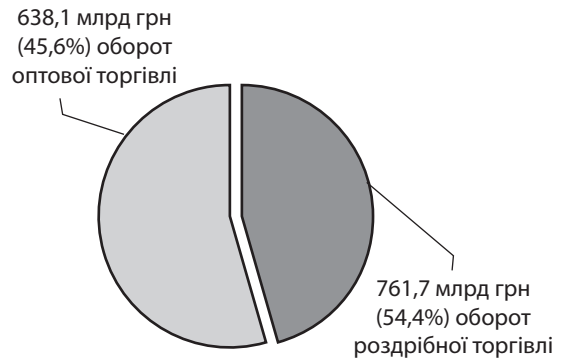


Рис. 1. Обсяги та структура внутрішньої торгівлі в Україні торгівлі у січні – вересні 2013 р. [7]

У наведеній структурі, за даними джерела [7], за результатами 2013 р. обсяг роздрібного товарообігу торгової мережі підприємств – юридичних осіб склав 302,3 млрд грн (або 47,4%), у той час, як обсяг продажу товарів на ринках і фізичними особами – підприємцями – 335,8 млрд грн (або 52,6%). Загальний оборот торгівлі за січень – вересень 2013 р. склав 1399,8 млрд грн.

За аналогічний період 2014 р. у внутрішній торгівлі України відбулися негативні зміни, про що свідчить рис. 2.

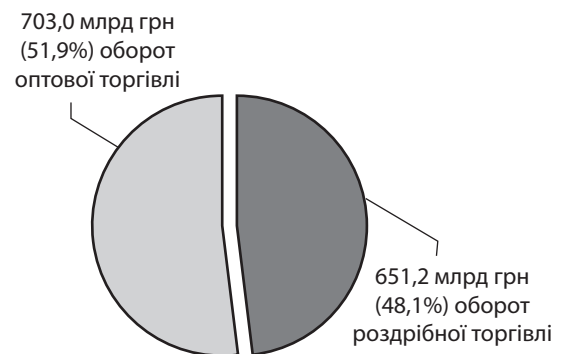


Рис. 2. Обсяги та структура внутрішньої торгівлі в Україні торгівлі у січні – вересні 2014 р. [7]

У наведеній структурі, за даними джерела [7], обсяг роздрібного товарообігу торгової мережі підприємств – юридичних осіб у 2014 р. склав 307,7 млрд грн (47,3%), а обсяг продажу товарів на ринках і фізичними особами – підприємцями – 343,5 млрд грн (52,7%). У цілому загальний оборот торгівлі за січень – вересень 2014 р. склав 1354,2 млрд грн.

Таким чином, у січні – вересні 2014 р. загальний оборот торгівлі (без урахування тимчасово окупованої

території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя) склав 1354,2 млн грн. Скорочення обороту торгівлі відбулося за рахунок зменшення обороту роздрібно торгівлі (на 5,3%) та обороту оптової торгівлі (на 14,0%).

Ситуація з падінням обсягів обороту оптової торгівлі зумовлена:

- ✦ зменшенням обсягу зовнішньої торгівлі товарами;
- ✦ нестійким попитом на послуги оптової торгівлі з боку виробничого сектора через скорочення виробництва в окремих секторах переробної промисловості.

Падіння обсягів обороту роздрібно торгівлі, до якого включено роздрібний товарообіг підприємств – юридичних осіб, які здійснюють діяльність з роздрібно торгівлі, відбулося в половині регіонах та в цілому по Україні. За розрахунками, наведеними у джерелі [7], дані щодо обсягів продажу товарів на ринках і фізичними особами – підприємцями за січень – ве-

ресень 2014 р. становили 651,2 млрд грн (без урахування тимчасово окупованих територій Автономної Республіки Крим та м. Севастополя), що у порівнянних цінах на 5,3% менше, ніж обсяг січня – вересня 2013 р. (табл. 1).

Після уповільнення темпів зростання обороту роздрібно торгівлі протягом I півріччя 2014 р. у вересні спостерігалось подальше падіння його обсягів на 5,3% при прояві негативної динаміки соціальних чинників – наявності непогашеної заборгованості по заробітній платі, скорочення купівельної спроможності населення через значне уповільнення зростання реальної заробітної плати в умовах девальвації офіційного курсу гривні, зростання цін на споживчому ринку.

Також слід відмітити, що стримуючим чинником розвитку роздрібно торгівлі у 2014 р. стала складна ситуація у східних регіонах країни, зокрема – руйнування об'єктів промисловості та транспортної інфраструктури (скорочення обсягів роздрібно торгівлі у Донецькій та Луганській областях проти січня – вересня 2013 р. становило 19,9% та 35,0% відповідно).

Таблиця 1

Обсяги обороту роздрібно торгівлі за регіонами України за січень-вересень 2014 р.

Регіон, область	Оборот роздрібно торгівлі			Темпи зростання обороту роздрібно торгівлі (у порівнянних цінах)	
	млн грн	питома вага, %	місце	2014 до 2013, %	місце
Україна	651172,7	100,0	х	94,7	х
Вінницька	20669,9	3,2	9	101,2	7
Волинська	14115,1	2,2	19	93,4	23
Дніпропетровська	57097,1	8,8	2	100,9	8
Донецька	56728,9	8,7	3	80,1	24
Житомирська	16249,7	2,5	15	100,7	11
Закарпатська	14398,7	2,2	18	101,3	6
Запорізька	29190,7	4,5	8	97,8	18
Івано-Франківська	18768,3	2,9	12	98,0	17
Київська	30863,5	4,7	7	103,0	2
Кіровоградська	12704,4	1,9	23	103,4	1
Луганська	20439,8	3,1	10	65,0	25
Львівська	31644,0	4,9	6	98,8	16
Миколаївська	18200,9	2,8	13	95,7	20
Одеська	43208,8	6,6	5	95,6	21
Полтавська	18939,5	2,9	11	99,2	14
Рівненська	13266,6	2,0	22	99,5	13
Сумська	13358,6	2,1	20	100,4	12
Тернопільська	11751,5	1,8	24	99,2	15
Харківська	50009,2	7,7	4	100,9	9
Херсонська	15451,8	2,4	17	100,8	10
Хмельницька	16096,9	2,5	16	97,3	19
Черкаська	17102,0	2,6	14	101,7	4
Чернівецька	10444,5	1,6	25	101,4	5
Чернігівська	13332,4	2,0	21	101,9	3
м. Київ	87139,9	13,4	1	94,9	22

Джерело: розраховано за даними [7].

Обсяг роздрібного товарообігу підприємств – юридичних осіб, які здійснюють діяльність із роздрібною торгівлю та ресторанного господарства, за січень – вересень 2014 р. становив 315,9 млрд грн (без урахування тимчасово окупованих територій Автономній Республіці Крим та м. Севастополя), що в порівнянних цінах на 6,5% менше від обсягу січня – вересня 2013 р. (табл. 2).

Зростання обсягів роздрібного товарообігу підприємств у 2014 р. (I квартал) відбулося в Київській, Кіровоградській та Херсонській областях від 1,9% до 1,1% у порівнянні з січнем – вереснем 2013 р. В інших регіонах відбулося зниження обсягу роздрібного товарообігу на 0,1 – 36,4% з максимальним значенням у Донецькій та Луганській областях.

Зміни обсягу роздрібного товарообігу підприємств в Україні, що здійснюють діяльність з роздрібною

торгівлю та ресторанного господарства, за 2013 – 2014 рр. наведено на рис. 3, рис. 4.

З даних рис. 3, рис. 4 видно, що обсяг роздрібного товарообігу підприємств, що здійснюють діяльність з роздрібною торгівлю та ресторанного господарства, за вересень 2014 р. становив 39,3 млрд грн (без урахування тимчасово окупованих територій Автономної Республіки Крим та м. Севастополя), що в порівнянних цінах на 10,9% менше від вересня 2013 р., та більше від серпня 2014 р. – на 3,0%.

Середньомісячний товарообіг підприємств на одну особу за січень – вересень 2014 р. по Україні склав 815,0 грн (без урахування тимчасово окупованих територій Автономної Республіки Крим та м. Севастополя). Найнижчий товарообіг на одну особу спостерігався у Тернопільській (442,5 грн) та Луганській (390,3 грн) областях, а найвищий – у місті Києві (2255,8 грн).

Таблиця 2

Обсяг роздрібного товарообігу підприємств, які здійснюють діяльність із роздрібною торгівлю та забезпечення стравами та напоями, за січень – вересень 2014 р.

Регіон, область	Роздрібний товарообіг			Темпи зростання роздрібного товарообігу (у порівнянних цінах)		Середньомісячний товарообіг на 1 особу	
	млн грн	питома вага, %	місце	2014 до 2013, %	місце	грн	місце
Україна	315935,1	100,0	х	93,5	х	815,0	х
Вінницька	7241,9	2,3	11	97,5	10	497,2	21
Волинська	6135,3	1,9	19	85,3	23	654,7	12
Дніпропетровська	30325,4	9,6	2	97,2	11	1023,4	4
Донецька	26575,2	8,4	3	81,3	24	679,8	10
Житомирська	6619,8	2,1	16	98,8	7	582,6	17
Закарпатська	6896,4	2,2	13	98,4	9	609,6	14
Запорізька	13665,9	4,3	8	94,2	19	855,1	6
Івано-Франківська	6145,6	1,9	18	96,3	15	494,1	22
Київська	18644,7	5,9	6	101,9	1	1200,6	2
Кіровоградська	5588,7	1,8	22	101,6	2	628,8	13
Луганська	7866,4	2,5	10	63,6	25	390,3	25
Львівська	16188,2	5,1	7	96,2	16	708,6	7
Миколаївська	7220,4	2,3	12	95,7	18	686,6	9
Одеська	22563,5	7,2	4	94,2	20	1046,1	3
Полтавська	8634,1	2,7	9	93,8	21	657,9	11
Рівненська	5623,4	1,8	21	98,8	8	539,2	19
Сумська	4873,0	1,5	23	97,2	12	477,9	23
Тернопільська	4274,6	1,4	25	97,2	13	442,5	24
Харківська	22501,0	7,1	5	99,9	4	913,4	5
Херсонська	6760,7	2,1	15	101,1	3	700,4	8
Хмельницька	6266,8	2,0	17	96,4	14	532,8	20
Черкаська	6828,1	2,2	14	96,0	17	602,1	15
Чернівецька	4587,6	1,5	24	99,7	6	561,1	18
Чернігівська	5666,7	1,8	20	99,8	5	590,2	16
м. Київ	58241,7	18,4	1	90,9	22	2255,8	1

Джерело: розраховано за даними [7].

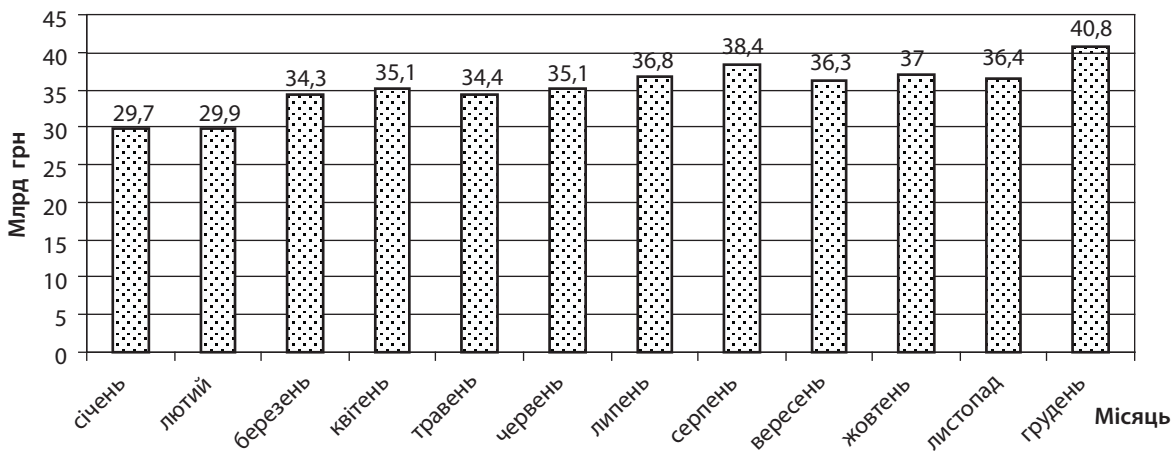


Рис. 3. Обсяг роздрібного товарообігу підприємств України, що здійснюють діяльність з роздрібної торгівлі та ресторанного господарства, 2013 р.

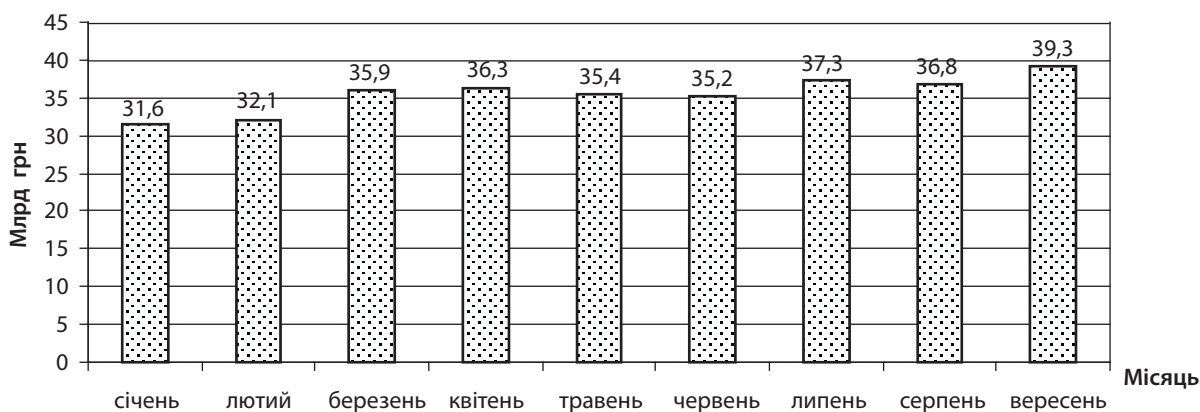


Рис. 4. Обсяг роздрібного товарообігу підприємств України, що здійснюють діяльність з роздрібної торгівлі та ресторанного господарства, 2014 р.

Оборот ресторанного господарства (з урахуванням обороту фізичних осіб – підприємців) за січень – вересень 2014 р. зменшився на 10,4% у порівнянні з відповідним періодом 2013 р. і становив 15,8 млрд грн.

Застосування норм Податкового кодексу, перехід суб'єктів господарювання на КВЕД-2010, складна ситуація у південно-східних регіонах країни відобразились на фінансових результатах підприємств сфери торгівлі (за підсумком I півріччя 2014 р. «мінус» 41,8 млрд грн).

У цілому за I півріччя 2014 р. чисельність прибуткових підприємств перевищувала чисельність збиткових (56,6% проти 43,4% загальної кількості підприємств), але кількість збиткових підприємств проти відповідного періоду 2013 р. зросла на 6,8%. Прибутків було отримано на суму 15,3 млрд грн, що на 4,0% більше від показника відповідного періоду 2013 р., а збитків допущено на 57,2 млрд грн (більше від відповідного періоду 2013 р. у 3,6 разу).

За інформацією Міністерства доходів та зборів України, у 2013 р. загальна сума надходжень обов'язкових платежів (податків) до Зведеного бюджету від сфери торгівлі становила 44,8 млрд грн (або 15,2% від загальної кількості платежів) [8].

Розвитку підприємств внутрішньої торгівлі значною мірою сприяє залучення в країну прямих іноземних інвестицій. За I півріччя 2014 р. загальний обсяг

прямих іноземних інвестицій в розвиток підприємств торгівлі (без урахування тимчасово окупованих територій Автономної Республіки Крим та м. Севастополя) склав 6424,3 млн дол. США (12,8% загального обсягу іноземних інвестицій в економіку України), що на 4,0% менше від відповідного періоду 2013 р. (-265,4 млн дол. США). За цим показником торгівля серед інших галузей посідає третє місце (після промисловості та фінансової і страхової діяльності).

Таким чином, у січні – вересні 2014 р. усі сегменти торгівлі демонстрували погіршення результатів: темпи обороту роздрібної торгівлі скоротилися на 5,3%, а обороту оптової торгівлі – на 14,0% (найгірші показники з початку 2010 р.).

Динаміка обох сегментів торгівлі формувалася під впливом посилення негативних очікувань у суспільстві, зважаючи на нестабільність макроекономічного середовища та складну ситуацію у південно-східному регіоні країни (зокрема руйнування об'єктів промисловості та транспортної інфраструктури), що позначилося на ускладненні торговельно-економічних відносин між суб'єктами господарювання.

Частка оптової торгівлі в загальному обороті торгівлі продовжує зменшуватися (порівняно з відповідним періодом 2013 р. на 2,5 відс. пункти), що зумовлено зменшенням обсягу зовнішньої торгівлі товарами, ско-

роченням виробництва в окремих секторах переробної промисловості, звуженням попиту на послуги оптової торгівлі з боку виробничого сектору.

Також загальна ситуація в Україні погіршилася у зв'язку зі скороченням обсягів роздрібною торгівлі в Донецькій та Луганській областях проти січня – вересня 2013 р. на 19,9% та 35,0% відповідно, і зі зменшенням частки цих регіонів у структурі роздрібною торгівлі на 3,3 відс. пункти.

Таким чином, можна констатувати, що загальний розвиток внутрішньої торгівлі гальмувався негативним впливом інституціональних чинників, що призвело до погіршення економічної підсистеми СВТ та, відповідно, основних економічних показників.

Не менш складною виявилася й трансформація соціальної підсистеми галузі, з метою аналізу якої було організовано та проведено моніторинг переваг торгівлі методом анкетного опитування споживачів.

У дослідженні взяли участь 1500 осіб, з них 1000 жінок, 500 чоловіків. Основний контингент опитаних мав вік 16 – 70 років, з них одружені (заміжні) 62% чоловіків (67% жінок відповідно), 82% опитаних мають від 2 до 4 членів сім'ї. За географічним принципом розподілу респонденти були визначені в усіх областях України (окрім окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя): м. Київ – 7,2%, Чернігівська – 2,3%, Чернівецька – 0,9%, Черкаська – 1,2%, Хмельницька – 2,1%, Херсонська – 0,6%, Харківська – 10,1%, Тернопільська – 0,7%, Сумська – 1,2%, Рівненська – 2%, Полтавська – 4,1%, Одеська – 5,4%, Миколаївська – 3%, Львівська – 10,1%, Луганська – 4,1%, Кіровоградська – 1,1%, Київська – 10,9%, Івано-Франківська – 2,1%, Запорізька – 4%, Закарпатська – 3,5%, Житомирська – 4,7%, Донецька – 10,2%, Дніпропетровська – 4%, Волинська – 2,6%, Вінницька – 1,9%.

У процесі проведення соціологічного дослідження було поставлено такі завдання:

- ✦ здійснити аналіз попиту на послуги різних видів суб'єктів внутрішньої торгівлі;
- ✦ визначити рейтинг популярності видів суб'єктів внутрішньої торгівлі, що мають потенційну перспективу розвитку на території України;
- ✦ виявити вимоги до рівня сервісу пропонованого продукту внутрішньої торгівлі;
- ✦ визначити чинники (проблеми), що заважають користуватися послугами внутрішньої торгівлі в повному обсязі;
- ✦ виявити фінансові можливості потенційного споживача;
- ✦ обґрунтувати основні компоненти розвитку внутрішньої торгівлі за її основними видами (суб'єктами);
- ✦ дослідити регіони за територіальною організацією торгівлі.

Отримані результати дозволили проаналізувати ситуацію, що склалася у сфері внутрішньої торгівлі України, і виявити потенційні резерви її розвитку в країні в цілому.

Проведене дослідження показує, що 69 % опитаних жінок і 52% чоловіків користуються майже всіма послугами внутрішньої торгівлі, окрім послуг, що надають біржі, причому 41% жінок і 25% чоловіків отримують подібні послуги більше, ніж два рази на тиждень. Велика частка респондентів вважає, що краще закуповувати товари у великих супермаркетах, гіпермаркетах або на оптових базах (67% жінок і 59% чоловіків). Відповідаючи на питання про якість послуг, територіальне розміщення суб'єктів сфери внутрішньої торгівлі в Україні, 50% чоловіків і 35% жінок дали позитивні відповіді.

На питання про те, що перешкоджає розвитку внутрішньої торгівлі в Україні, думки респондентів розподілилися в такій послідовності (за ступенем зменшення значущості): 1. Зростання цін на споживчому ринку. 2. Скорочення купівельної спроможності населення. 3. Недостатній рівень сервісу послуг. 4. Недостатня кількість підприємств внутрішньої торгівлі за територіальною ознакою. 5. Зменшення кількості підприємств роздрібною торгівлі. 6. Небезпека неотримання товару чи послуги при купівлі в інтернет-магазинах. 7. Невідповідність співвідношення «ціна – якість», неотримання стандартів якості. 8. Недостатня кваліфікація тих, хто працює безпосередньо у цій сфері.

Важливо відзначити, що такий суб'єктивний чинник, як невідповідність співвідношення «ціна – якість», неотримання стандартів якості, опинився далеко не на першому за важливістю місці. А чинники, представлені під номерами 1 – 4, цілком регульовані.

На питання про популярність підприємств або суб'єктів внутрішньої торгівлі за типами (форматами) організації думки респондентів розподілилися за зниженням у такій ранговій послідовності: 1) гіпермаркет; 2) універсам (супермаркет); 3) міні-маркет; 4) інтернет-магазин; 5) торговельний центр (комплекс); 6) універмаг; 7) аптека; 8) гастроном; 9) об'єкти ресторанного господарства; 10) оптові бази; 11) спеціалізовані магазини; 12) ринки.

Отримані результати дозволили проаналізувати ситуацію, що склалася, у сфері внутрішньої торгівлі України і виявити, що майже всі форми внутрішньої торгівлі присутні на ринку України. Торговельна діяльність може здійснюватись у сферах: роздрібною торгівлі, дрібнороздрібною торгівлі, оптової торгівлі і торговельно-виробничої діяльності (ресторанне господарство). Виходячи з аналізу відповідей респондентів, позиції лідера займають суб'єкти роздрібною торгівлі. Також слід зазначити, що такий суб'єкт, як інтернет-магазини, мають, на наш погляд, значний потенціал, але поки що не одержали достатнього розвитку. Зазначимо і значне зниження ролі оптової ланки торгівлі як суб'єкта ринку, що призвело до порушення зв'язків між виробниками та покупцями.

На думку опитаних, найбільш популярними видами підприємств внутрішньої торгівлі є види підприємств, зазначені в *табл. 3*.

Переважним попитом серед чоловіків користуються такі види внутрішньої торгівлі, як міні-маркет, інтернет-магазин та гіпермаркет. Це можна пояснити

наявністю у респондентів чоловічої статі прихильності до швидкої купівлі товарів, а наявність у цьому переліку гіпермаркетів пояснюється тим, що чоловіки відвідують їх з жінками.

Серед жінок переважним попитом користуються гіпермаркети, інтернет-магазини, торговельні центри (комплекси) та універсами (супермаркети). Це зумовлено тим, що жінки, переважно, обирають більш розмірний спосіб купівлі товарів.

Таблиця 3

Найбільш популярні види підприємств внутрішньої торгівлі серед опитаних (за статевою ознакою)

Види підприємств внутрішньої торгівлі	Питома вага, %	
	чоловіки	жінки
Гіпермаркет	16	22
Універсам (супермаркет)	11	14
Міні-маркет	18	4
Інтернет-магазин	16	16
Торговельний центр (комплекс)	11	15
Універмаг	2	2
Аптека	4	6
Гастроном	7	1
Об'єкти ресторанного господарства	6	7
Оптові бази	6	4
Спеціалізовані магазини	1	4
Ринки	2	5
Разом	100	100

У зв'язку з тим, що респонденти, які взяли участь в анкетуванні, представлені всіма областями України, то в такому випадку доцільно розглянути кількість підприємств роздрібною торгівлі (2013 р.) за областями та адміністративними регіонами України (рис. 5).

Порівняння кількості підприємств роздрібною торгівлі України та Львівської області наведено на рис. 6.

Розподіл підприємств торгівлі за спеціалізацією (продовольчі та непродовольчі магазини) Львівської області наведено на рис. 7.

Суттєве зменшення кількості магазинів, як продовольчих, так і непродовольчих (більше непродовольчих) можна пояснити активним зростанням кількості Інтернет-користувачів, які збільшують обсяг покупок через Інтернет за допомогою платіжних карт (безготівкової розрахунки). Більш низькі ціни, порівняно зі звичайними магазинами, свідчить про високий потенціал Інтернет-торгівлі та інтернет-магазинів.

Найбільш емним в Україні є сектор продажу через Інтернет товарів побутової техніки та електроніки, одягу, парфумерно-косметичних товарів. Меншим попитом серед споживачів користуються Інтернет-продажі подарунків, аксесуарів та продовольчих товарів.

За даними Держстату України, у I півріччі 2014 р. із загального обсягу роздрібного товарообігу підприємств –

юридичних осіб обсяги продажу через Інтернет збільшились на 21,9%, порівняно з відповідним періодом 2013 р., а обсяги продажу за допомогою платіжних карток – у 1,7 разу [11].

Мережа аптечних закладів, а саме: аптеки й аптечні пункти (Львівська область) представлені на рис. 8.

Спеціалізація об'єктів ресторанного господарства підприємств, а саме: ресторани, кафе, бари та їдальні (Львівська область) наведено на рис. 9. За даними рис. 9 видно тенденцію до зменшення усіх видів об'єктів ресторанного господарства.

Спеціалізація ринків Львівської області, а саме: продовольчих, непродовольчих і змішаних наведена на рис. 10.

Респонденти обирали у своїх відповідях і об'єкти оптової торгівлі, тому доцільно розглянути стан оптового товарообігу на прикладі Львівської області (рис. 11). З даних рис. 11 видно, що після тенденції до зростання впродовж 2000 – 2011 рр. у 2012 р. спостерігався стан стагнації, що зумовлено економічною кризою та подальшим зменшенням обсягу оптового товарообороту.

За віком респонденти розподілилися таким чином (табл. 4).

Таблиця 4

Найбільш популярні серед опитаних види підприємств внутрішньої торгівлі (за віковою ознакою)

Види підприємств внутрішньої торгівлі	Питома вага, %					
	16 – 18	18 – 25	25 – 35	35 – 45	45 – 55	55 – 70
1. Гіпермаркет	15	18	20	22	24	15
2. Універсам (супермаркет)	15	12	13	20	20	17
3. Міні-маркет	5	3	3	3	7	12
4. Інтернет-магазин	20	21	16	13	7	3
5. Торговельний центр (комплекс)	21	25	20	15	9	3
6. Універмаг	1	3	2	3	5	5
7. Аптека	1	3	3	4	6	8
8. Гастроном	–	–	2	3	4	5
9. Об'єкти ресторанного господарства	15	10	13	7	5	3
10. Оптові бази	1	2	3	5	5	2
11. Спеціалізовані магазини	1	1	1	1	1	1
12. Ринки	5	2	2	4	7	26
Разом	100	100	100	100	100	100

Зі всього контингенту респондентів можна виділити ряд груп, особливості яких варто враховувати при організації роботи підприємств внутрішньої торгівлі.

У даному дослідженні за віковою ознакою виділимо види внутрішньої торгівлі (за типами) для молоді, сімей з дітьми, самотніх людей та пенсіонерів.

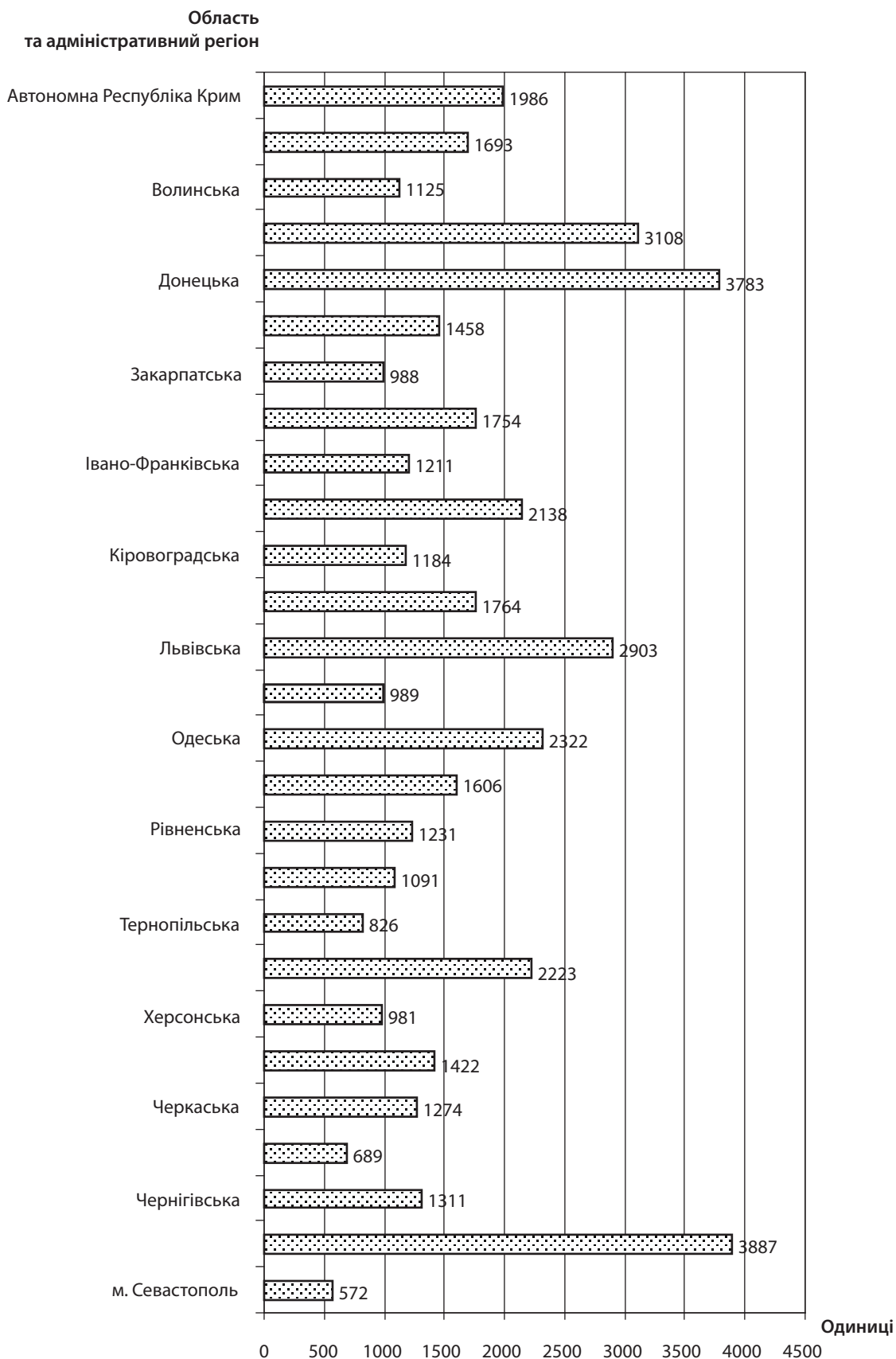


Рис. 5. Підприємства роздрібної торгівлі за областями та адміністративними регіонами України, 2013 р. [5; 6]

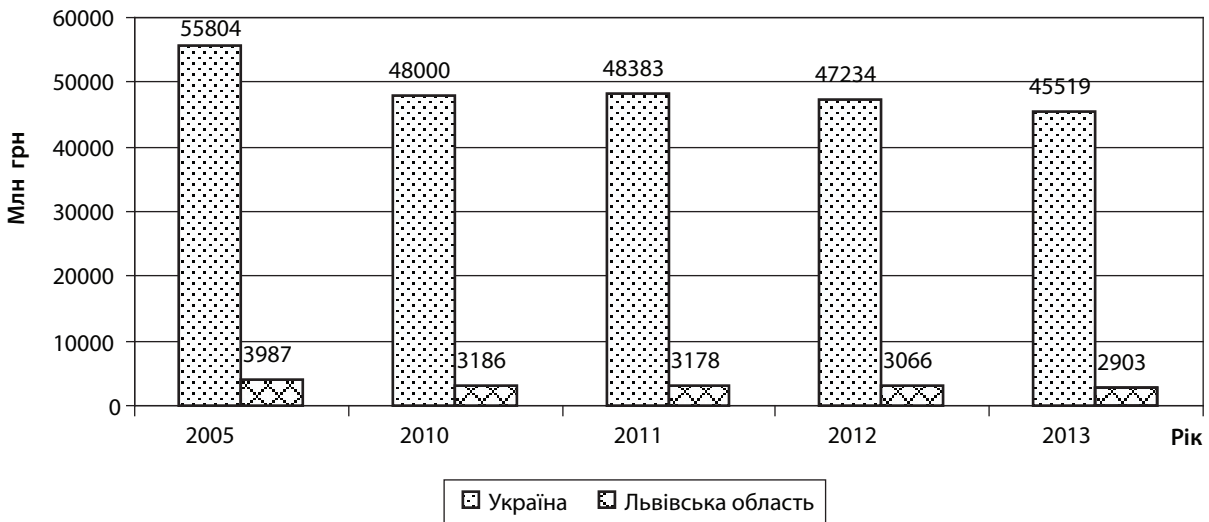


Рис. 6. Кількість підприємств роздрібно торгівлі в Україні та Львівській області [5; 6]

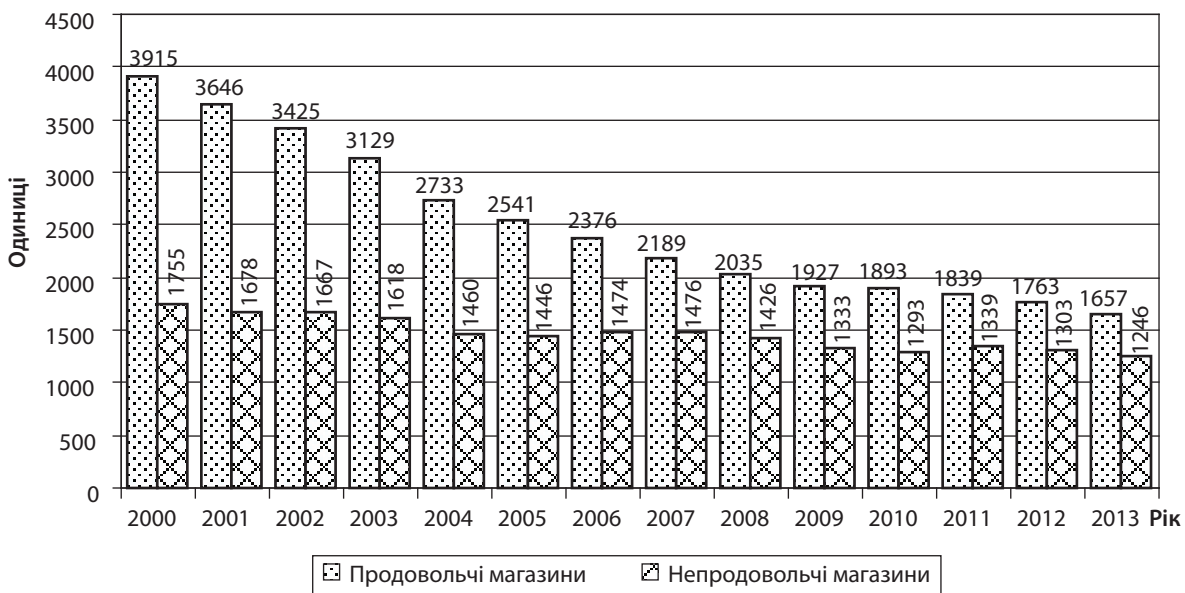


Рис. 7. Розподіл підприємств торгівлі за спеціалізацією (Львівська область) [5]

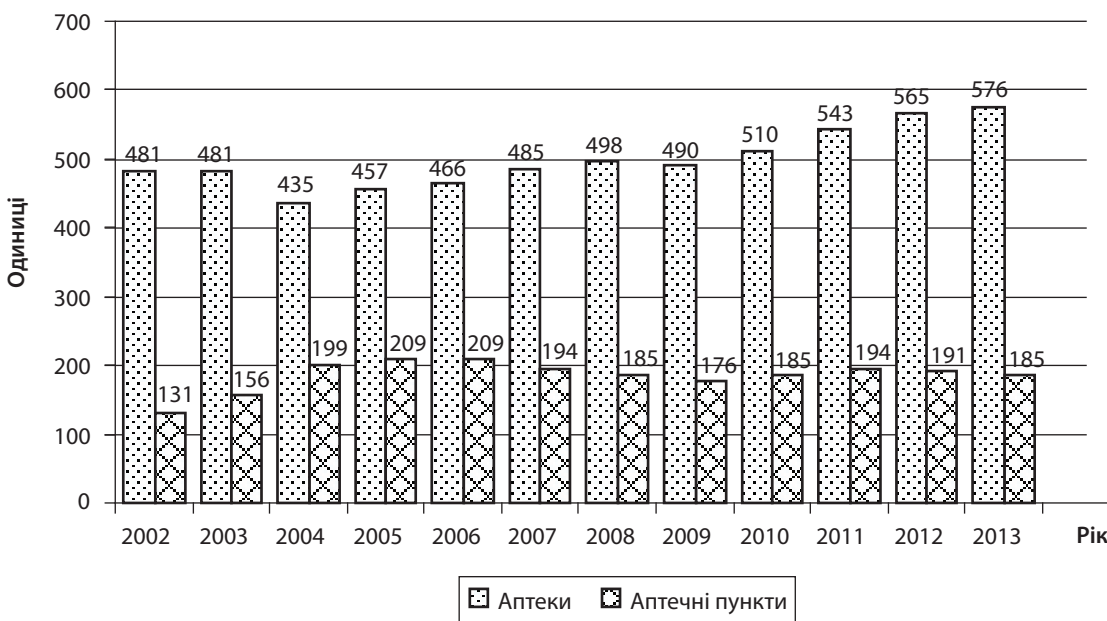


Рис. 8. Мережа аптечних закладів (Львівська область) [5]

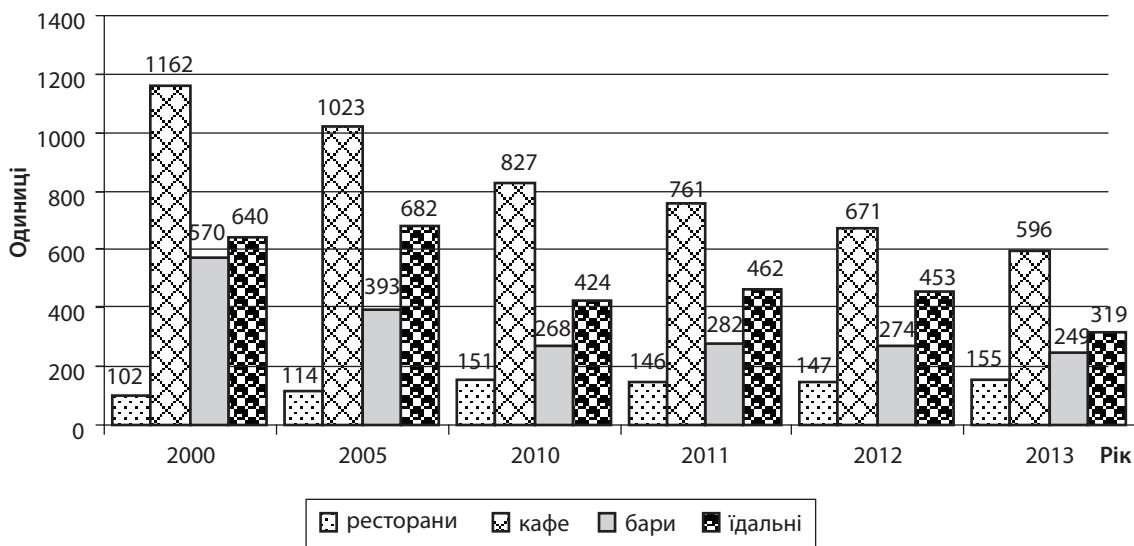


Рис. 9. Спеціалізація об'єктів ресторанного господарства підприємств (Львівська область) [5]

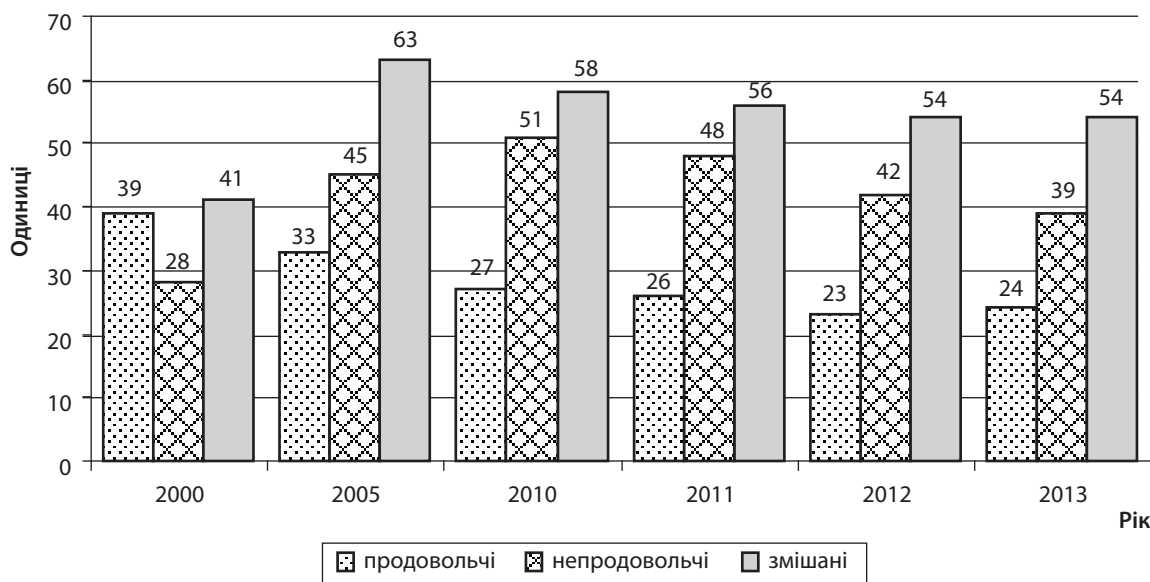


Рис. 10. Спеціалізація ринків (Львівська область) [5]

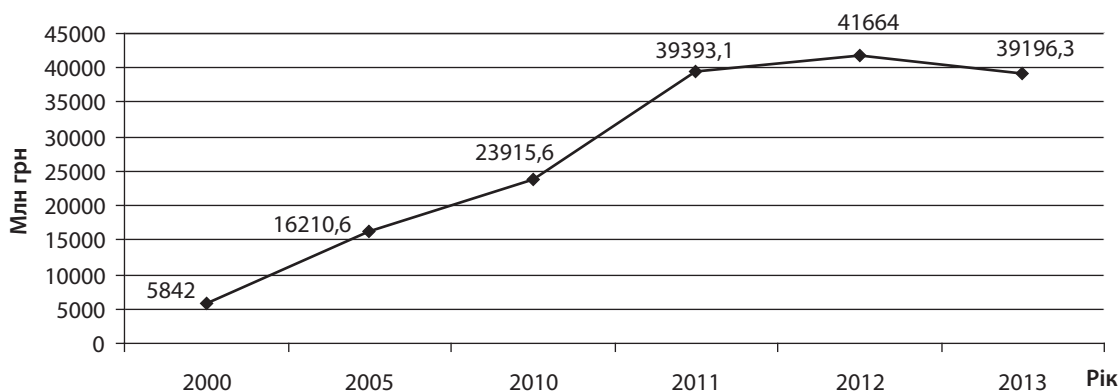


Рис. 11. Оптовий товарообіг (Львівська область) [5]

Згідно з результатами моніторингу, ці вікові групи були розподілені за прихильністю до окремих видів внутрішньої торгівлі (за типами) наступним чином (рис. 12).

Одержані відповіді на питання про рівень сервісу підприємств внутрішньої торгівлі дозволяють зробити висновок про те, що значну частину респондентів (68% чоловіків і 75% жінок) цікавить професійно організований, якісний продукт підприємств внутрішньої торгівлі.

Ціна, яку готовий витратити потенційний споживач, коливається в досить широкому діапазоні (від 50 до 500 гривень у день). При цьому, 50 – 100 гривень у день готові витратити 22% чоловіків і 32% жінок. У зазначеному ціновому діапазоні оптимальним може бути вибір таких видів підприємств внутрішньої торгівлі (за типами): міні-маркети, аптеки, ринки.

У ціновому діапазоні від 100 до 500 гривень можуть бути запропоновані, крім вищезазначених видів, гіпермаркети, універсами (супермаркети), універмаги, гастрономи, оптові бази, в яких організоване обслуговування з наданням більш комфортних умов. Вказані послуги готові отримати 46% чоловіків і 56% жінок.

За товари та послуги вартістю від 500 гривень готові сплачувати 38% чоловіків і 12% жінок. У даному ціновому сегменті може бути присутній різноманітний спектр підприємств внутрішньої торгівлі.

Разом з такими загальновідомими чинниками, що заважають користуватися послугами у сфері внутрішньої торгівлі, як «брак часу» і «грошей», респонденти вказали на «недостатній рівень якості послуг» – 12% чоловіків і

26% жінок, на «недостатній рівень додаткового сервісу», що надається, вказали 11% чоловіків і 25% жінок; істотну вагу має такий чинник, як «небезпека неотримання товару чи послуги при купівлі в інтернет-магазинах» – його відзначили 10% чоловіків і 15% жінок, та ін.

Усім респондентам було запропоновано відзначити ступінь важливості (ранг) основних чинників впливу на СВТ ззовні. Результати анкетування наведено в табл. 5.

Таким чином, як видно з даних табл. 5, найбільш важливим чинником впливу на СВТ ззовні є рівень доходів населення. Другим за рейтингом став чинник розвиненості торговельної інфраструктури. Лише третє місце в рейтингу посідає розвиненість транспортної інфраструктури.

Водночас, якщо проаналізувати вплив груп чинників на СВТ, то з урахуванням середнього значення за кожною з підсистем можна відмітити, що, на думку респондентів, найбільш впливовими є інституціонально-трансформаційні (коєф. = 9,0), на другому місці – соціальні (коєф. = 5,2), а менш впливові – економічні (коєф. = 4,2).

За інституціонально-трансформаційною підсистемою, на думку респондентів, виділяються такі чинники впливу на СВТ, як розвиненість торговельної інфраструктури, розвиненість транспортної інфраструктури, політична ситуація в країні та кількість суб'єктів господарської діяльності у галузі (оптових і роздрібних), значення яких перевищує вплив всіх інших чинників за будь-якою підсистемою, окрім найвпливовішого – рівня доходів населення.

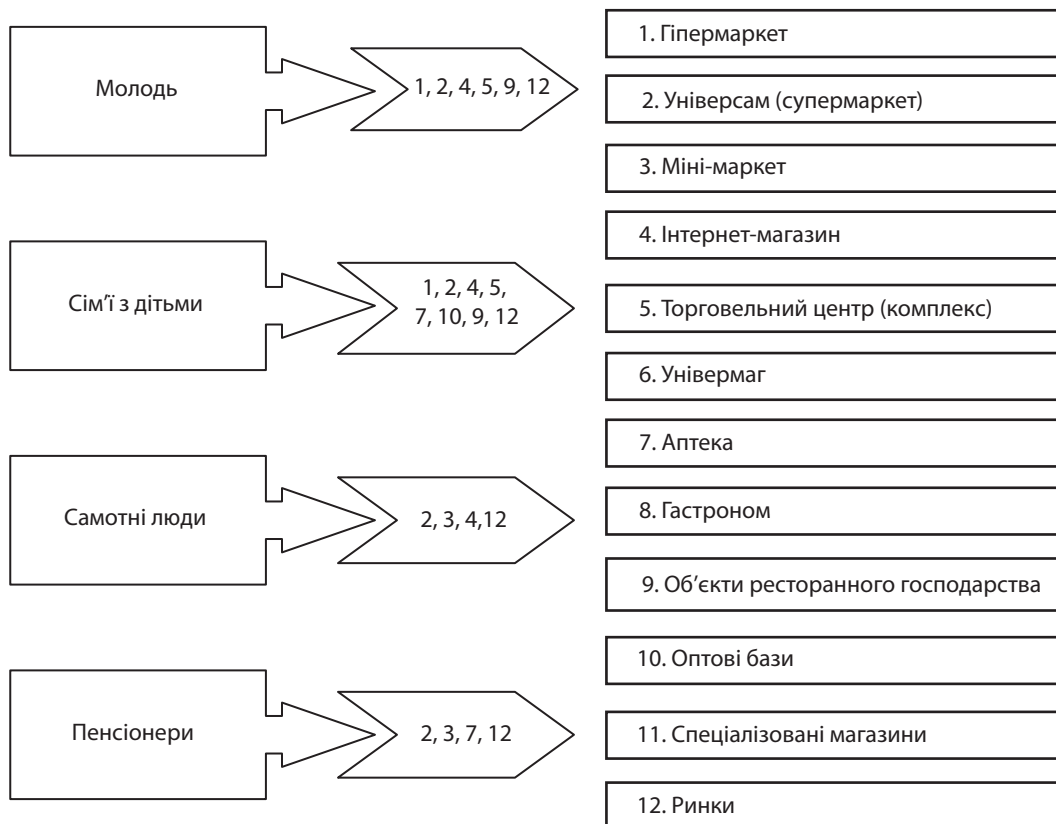


Рис. 12. Співвідношення прихильності респондентів до видів підприємств внутрішньої торгівлі (за типами) за віковою ознакою

Джерело: складено автором за результатами моніторингу.

Таблиця 5

Оцінка чинників впливу на систему внутрішньої торгівлі ззовні

Підсистема	Чинники впливу	Питома вага, %	Рейтинг
Інституціонально-трансформаційна	Імідж країни на міжнародному ринку	5,4	8
	Політична ситуація в країні	12,5	4
	Розвиненість торговельної інфраструктури	14,0	2
	Розвиненість транспортної інфраструктури	13,5	3
	Розвиненість галузевих інформаційно-комунікаційних мереж	5,5	7
	Наявність об'єднань та асоціацій у галузі	1,4	12
	Кількість суб'єктів господарської діяльності у галузі (оптових і роздрібних)	11,0	5
Соціальна	Рівень доходів населення	15,0	1
	Структура витрат населення (витрати на споживчі товари)	0,3	13
	Фонд робочого та вільного часу населення	0,4	14
Економічна	Макроекономічна ситуація в країні	5,2	9
	Стадія економічного розвитку країни	1,0	11
	Рівень інфляції у країні	5,0	10
	Стан конкуренції на внутрішньому та зовнішньому товарному ринках	9,5	6
	Якість постачальників	0,3	15
Розрахункові значення	Разом	100,0%	1
	Разом за інституціонально-трансформаційною підсистемою	63,3%	1
	Разом за соціальною підсистемою	15,7%	3
	Разом за економічною підсистемою	21,0%	2
	Середнє значення за інституціонально-трансформаційною підсистемою	63,3 : 7 = 9,0	1
	Середнє значення за соціальною підсистемою	15,7 : 3 = 5,2	2
	Середнє значення за економічною підсистемою	21,0 : 5 = 4,2	3

ВИСНОВКИ

Отже, за результатами проведеного емпіричного та соціологічних досліджень у процесі аналізу соціально-економічної складової СВТ в Україні в умовах трансформації можна дійти висновків щодо впливу на розвиток галузі економічної та соціальної підсистем і, відповідно, – щодо проблем за цими підсистемами, які гальмують цей розвиток.

В економічній підсистемі виникають проблеми, що призводять до зниження обсягів товарообігу за рахунок скорочення обсягів роздрібного обороту торгівлі як по Україні в цілому, так і в половині регіонів, зменшення обсягу зовнішньої торгівлі товарами, падіння попиту на послуги оптової торгівлі з боку виробничого сектора, погіршення фінансових результатів підприємств сфери торгівлі, зростанням кількості збиткових підприємств у галузі, зменшенням загального обсягу прямих іноземних інвестицій в розвиток підприємств торгівлі.

У соціальній підсистемі виникають проблеми, які стримують розвиток галузі та викликані наявністю непогашеної заборгованості по заробітній платі, скороченням купівельної спроможності населення через значне уповільнення зростання реальної заробітної плати в умовах девальвації офіційного курсу гривні, зростанням цін на споживчому ринку, недостатнім рівнем сервісу

торговельних послуг, невідповідністю співвідношення «ціна – якість», недотриманням стандартів якості, недостатньою кваліфікацією працівників галузі.

Водночас, найбільш суттєві проблеми (нерозвиненість торговельної та транспортної інфраструктур, нестабільність політичної ситуації в країні тощо), які гальмують розвиток внутрішньої торгівлі та свідчать про невиконання галуззю своєї соціально-економічної функції, виникають в інституціонально-трансформаційній підсистемі СВТ, в якій, з урахуванням думки споживачів, утворюються найбільш впливові гальмівні чинники. Це зумовлює необхідність дослідження процесу регулювання трансформаційних змін в СВТ України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Апопій В. В. Сучасні проблеми та стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України / В. В. Апопій // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2005. – № 4. – С. 145 – 153.
2. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку / За ред. О. О. Шубіна. – Донецьк; Львів: ЛКА; ДонНУЕТ, 2007. – 415 с.
3. Возіянова Н. Ю. Внутрішня торгівля України: теоретичний базис, моніторинг, моделі розвитку: монографія / Н. Ю. Возіянова; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського; наук. ред. О. М. Азарян. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – 516 с.

4. Голошубова Н. Роздрібна торгівельна мережа України: стан і тенденції розвитку / Н. Голошубова // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 74 – 85.

5. Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Львівській області. Торгівля Львівської області. – Львів, 2014. – 96 с.

6. Державна служба статистики України. Роздрібна торгівля України у 2013 році. – К., 2014. – 177 с.

7. Держстат, розрахунки Мінекономрозвитку, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України Державна політика у сфері торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavnaPolitikaUSferiTorgivli>

8. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/ua/media/news/179274.html> – Заголов. з екрану ; Міністерство доходів і зборів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ovu.com.ua/articles/595-ministerstvo-dohodiv-i-zboriv-ukrayini/publisher> – Заголов. з екрану.

9. Лігоненко Л. О. Інвестиційна привабливість української торгівлі: реалії та перспективи / Л. О. Лігоненко // Україна торгівельна. Імідж торгівлі та сервісу. – 2007. – Вип. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.who-is-who.com.ua>.

10. Мазаракі А. А. Всі дороги ведуть... до торгівлі / А. А. Мазаракі // Вісник Пенсійного фонду України. – 2006. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.vpf.com.ua

11. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України Державна політика у сфері торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavnaPolitikaUSferiTorgivli>

12. Омелянович Л. О. Торгівля України: еволюційні зміни і сучасний стан / Л. О. Омелянович // Україна торгівельна. Імідж торгівлі та сервісу. – 2007. – Вип. 2. – С. 43 – 47.

13. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку / А. С. Савощенко. – К. : КНЕУ, 2005. – 336 с.

14. Трансформаційні процеси в торгівлі України : монографія / [Л. О. Лігоненко, Г. М. Богославець, Г. Л. Піратовський та ін.] ; за ред. Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – С. 114 – 117.

15. Яцун Л. М. Тенденції розвитку роздрібної торгової мережі / Л. М. Яцун, Г. С. Винокурова // Економічний простір. – 2009. – № 22/2. – С. 79 – 87.

REFERENCES

Аропії, V. V. "Suchasni problemy ta stratehichni priorytety rozvytku vnutrishnoyi torhivli Ukrainy" [Current problems and strategic priorities of domestic trade Ukraine]. *Visnyk DonDUET*, no. 4 (2005): 145-153.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Holovne upravlinnia statystyky u Lvivskii oblasti. Torhivlia Lvivskoi oblasti [State Statistics Service of Ukraine. Department of Statistics in the Lviv region. Trade Lviv region]. Lviv, 2014.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Rozdribna torhivlia Ukrainy u 2013 rotsi [State Statistics Service of Ukraine. Retail Ukraine in 2013]. Kyiv, 2014.

"Derzhstat, rozrakhunky Minekonomrozvytku, Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. Derzhavna polityka u sferi torhivli" [State Statistics calculations Minister, Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. The state policy in the field of trade]. <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavnaPolitikaUSferiTorgivli>

Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy; Ministerstvo dokhodiv i zboriv Ukrainy. <http://sfs.gov.ua/ua/media/news/179274.html>; <http://ovu.com.ua/articles/595-ministerstvo-dohodiv-i-zboriv-ukrayini/publisher>

Holoshubova, N. "Rozdribna torhivelna merezha Ukrainy: stan i tendentsii rozvytku" [Retail chains Ukraine: state and development trends]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9 (2008): 74-85.

Lihonenko, L. O. "Investytsiina pryvablyvist ukrainskoi torhivli: realii ta perspektyvy" [Investment attractiveness of Ukrainian trade: Realities and Prospects]. <http://www.who-is-who.com.ua>

Lihonenko, L. O. et al. *Transformatsiini protsesy v torhivli Ukraini* [Transformation processes in Ukraine trade]. Kyiv: KNTEU, 2009.

Mazaraki, A. A. "Vsi dorohy vedut... do torhivli" [All roads lead to... trade]. www.vpf.com.ua

"Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy Derzhavna polityka u sferi torhivli" [Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine State policy in the sphere of trade]. <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavnaPolitikaUSferiTorgivli>

Omelianovych, L. O. "Torhivlia Ukrainy: evoliutsiini zminy i suchasnyi stan" [Trade Ukraine: evolutionary changes and current status]. *Ukraina torhivelna. Imidzh torhivli ta servisu*, no. 2 (2007): 43-47.

Savoshchenko, A. S. *Infrastruktura tovarnoho rynku* [Infrastructure commodity market]. Kyiv: KNEU, 2005.

Vozianova, N. Yu. *Vnutrishnia torhivlia Ukrainy: teoretychnyi bazys, monitoring, modeli rozvytku* [Internal trade Ukraine: theoretical basis, monitoring, model development]. Donetsk: DonNUET, 2013.

Vnutrishnia torhivlia: rehionalni aspekty rozvytku [Internal trade: regional development aspects]. Donetsk; Lviv: LKA; DonNUET, 2007.

Yatsun, L. M., and Vynokurova, H. S. *Tendentsii rozvytku rozdribnoi torhivoi merezhi* [Trends in the retail distribution network], no. 22/2 (2009): 79-87.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР НЕВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ (Частина 1)

© 2015 ЧЕПУРДА Л. М.

УДК 334.012.23

Чепурда Л. М. Дослідження ефективності функціонування мережеских структур невиробничої сфери обслуговування (частина I)

У роботі показано, що система мережеских відносин господарюючих суб'єктів, яка складається на вітчизняному ринку послуг, поки ще не адекватна інтересам та очікуванням держави. Значною мірою така ситуація викликана тим, що процес розвитку мережеских форм у сфері послуг у сучасних господарських системах мало досліджений, не має єдиного тлумачення серед вчених-економістів і практиків. Аналіз найбільш поширених трактувань мережеского підприємства дозволив виділити спільний для них елемент, який дає достатньо чітке розуміння сутності мережескої організації – це ефективні коопераційні взаємовідносини суб'єктів ринку в часі й просторі з метою спільного раціонального використання своїх ключових компетенцій для реалізації всіх етапів замовлення клієнта в межах єдиної інформаційної системи. У роботі такий підхід розглядається через визначення мережеских ефектів від організації мережескої структури і входження підприємства в мережу. Представлені методичні підходи дозволяють проводити попереднє ранжування мережеских структур за ступенем їх ефективності. При цьому стає можливим отримати інформацію про ресурси, які знаходяться у розпорядженні партнерів, про напрями розвитку мережі, які можуть стати для неї пріоритетними.

Ключові слова: мережа, мережеве підприємство, мережеві ефекти, оптимізація мережескої структури.

Табл.: 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 11.

Чепурда Лариса Михайлівна – доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: unicorn1963@bk.ru

УДК 334.012.23

UDC 334.012.23

Чепурда Л. М. Исследование эффективности функционирования сетевых структур непроизводственной сферы обслуживания (часть I)

Чепурда Л. М. Study on Efficiency of Functioning of the Network Structures of Non-Productive Services Sector (Part I)

В работе показано, что система сетевых отношений хозяйствующих субъектов, которая сложилась на отечественном рынке услуг, пока еще не адекватна интересам и ожиданиям государства. В значительной мере такая ситуация вызвана тем, что процесс развития сетевых форм в сфере услуг недостаточно исследован, не имеет единого толкования среди ученых-экономистов и практиков. Анализ наиболее распространенных трактовок сетевого предприятия позволил выделить общий для них элемент, который дает достаточно четкое понимание сущности сетевой организации – это эффективные кооперационные взаимоотношения субъектов рынка во времени и пространстве с целью совместного рационального использования своих ключевых компетенций для реализации всех этапов заказа клиента в пределах единой информационной системы. В работе такой подход рассматривается через определение сетевых эффектов от организации сетевой структуры и вхождения предприятия в сеть. Представленные методические подходы позволяют проводить предварительное ранжирование сетевых структур по степени их эффективности. При этом становится возможным получить информацию о ресурсах, находящихся в распоряжении партнеров, о направлениях развития сети, которые могут стать для нее приоритетными.

The paper displays why the system of network relations of business entities, which had developed in the domestic services market, is not yet adequate to the interests and expectations of the state. In large part this is due to the fact that the process of development of network forms in the services sector is not sufficiently studied, without a common understanding among academic economists and practitioners. Analysis of the most common interpretations of a chain outlet helped to allocate the common element that gives a fairly clear understanding of content of network organization – as effective cooperative relationships between market participants in time and space in order to jointly and efficiently use their key competencies for implementation of all stages of a customer's order within a single information system. In the paper, such an approach is viewed via the definition of network effects resulting from establishing a network structure and enterprise's joining the network. The presented methodical approaches allow to conduct a preliminary ranking of network structures by the degree of their effectiveness. Thereby is possible to obtain information on resources at the disposal of the partners, development directions of a network, which can become preferred.

Ключевые слова: сеть, сетевое предприятие, сетевые эффекты, оптимизация сетевой структуры.

Key words: network, chain outlet, network effects, optimization of network structure.

Табл.: 1. **Формул.:** 2. **Библ.:** 11.

Tabl.: 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 11.

Чепурда Лариса Михайловна – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой туризма и гостинично-ресторанного дела, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкасы, 18006, Украина)

Чепурда Лариса М. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Tourism and Hotel and Restaurant Business, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenko, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: unicorn1963@bk.ru

E-mail: unicorn1963@bk.ru

«Мережева діяльність – це не просто метод, але і концептуальний підхід, який у різних аспектах може стосуватися самих різноманітних питань і застосовуватися по-різному».

З доповіді Туринської групи «Переосмислення розвитку, сфери управління у новій Європі». Люксембург, Європейський фонд освіти, 1997.

У останні роки намітилися очевидні зміни в організаційних структурах і формах управління підприємствами невиробничої сфери обслуговування. У першу чергу – це розвиток нових організаційних форм, на які значною мірою вплинули такі тенденції, як глобалізація ринків послуг, стрімке зростання вимог до якості обслуговування, підвищення важливості стійких

відносин зі споживачами, а також набуття стратегічного значення нових інформаційних і комунікаційних технологій. Відбувається перехід від «жорстких» до «гнучких» сервісних структур, які швидко реагують на постійно змінювані запити споживачів, зміни на ринках сировини, матеріалів і комплектації. Особливе значення надається створенню «інформаційно прозорого» ринку, що передбачає миттєвий доступ до інформації про наявність товарів, послуг і ресурсів.

Серед нових видів організаційних структур фахівці виділяють насамперед мережеві, комп'ютерно-опосередковані організаційні структури, які складаються із неоднорідних взаємодіючих агентів, розташованих у різних місцях. Основна мета формування мережі – це швидке реагування на ринкові вимоги та максимізація ступеня використання ресурсів підприємств. Основний потенціал такої структури з точки зору ефективної діяльності вкладається в якісно нові можливості організації господарської діяльності та управління процесом створення споживчої цінності на основі концентрації великої кількості ресурсів у єдиній базі, що, у свою чергу, дозволяє швидко та гнучко реагувати на ринкові зміни. Значимість такої проблеми посилюється тим, що мережеві структури, базуючись на сучасних комунікаціях та інформаційних технологіях, дозволяють здійснювати швидке накопичення знань та їх використання у найбільш привабливих сферах своєї діяльності, витісняючи тим самим традиційні ринкові форми взаємодії із споживачами.

Необхідно відзначити, що мережеві взаємовідносини не є принципово новим явищем господарського життя будь-якої ринково розвинутої країни. У сучасних умовах постіндустріальної економіки підвищується значимість таких організаційних структур, які поєднують переваги конкурентного і коопераційного механізмів, володіють високим потенціалом мобілізації ресурсів, обміну знань і інформацією, сприяють сприйняттю інноваційних технологій співпраці із споживачами [1; 3 – 8; 11].

За тим, що ідея мережевих організаційних структур вже тривалий час є предметом теоретичних досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених та практиків, система мережевих відносин господарюючих суб'єктів, яка складається на вітчизняному ринку послуг, поки ще неадекватна інтересам та очікуванням держави. Вона слабо орієнтована на інноваційний розвиток реального сектора обслуговування споживача і не забезпечує ефективної реалізації соціально-економічних інтересів населення країни. Значною мірою така ситуація викликана тим, що процес розвитку мережевих форм у сфері послуг у сучасних господарських системах не лише достатньо не досліджений, але навіть не має єдиного тлумачення серед вчених-економістів і практиків. Як було відзначено у роботі [9], «узагальнення основних досягнень фундаментальних і прикладних досліджень у поясненні міжфірмових мереж допоможе більш чітко представити коріння виникнення нової мережевої парадигми у контексті розвитку теорії фірми, з одного боку, і позначити напрями аналізу і розвитку такої парадигми – з іншого».

У зв'язку з цим визначається актуальним узагальнення базових положень формування мережевих структур, які дозволяють економічним агентам пристосовуватися до ринкових змін на глобальному рівні, а також на цій основі дослідити особливості оцінки ефективності мереж як нової форми міжфірмової кооперації у сфері невиробничого обслуговування.

Вищевикладене визначило актуальність теми дослідження і постановку його основної мети: подальша розробка методологічних положень, які дозволяють встановити особливості організації мережевих форм у сфері невиробничого обслуговування та напрями їх розвитку.

Для досягнення такої мети у роботі вирішуються такі основні завдання:

- ✦ узагальнити теоретичні напрями у рамках яких сформувалися сучасні погляди щодо побудови і функціонування мережевих структур;
- ✦ представити методичні підходи до оцінки ефективності мережевих структур.

Сутність сформульованих завдань визначається таким.

Ключовим терміном, який використовується в даному дослідженні, є «мережева структура». Більшість авторів сходяться на тому, що у широкому розумінні мережева структура складає собою набір механізмів координації: від неформальної комунікації до міжфірмових інформаційно-планових систем – складних інтеграційних структур-кластерів. Такі структури виступають як спосіб регулювання взаємозалежності між взаємозалежності між підприємствами, який, з одного боку, відрізняється від внутрішньофірмового (ієрархічного) регулювання, а з іншого – від ринкової координації як відповідної реакції на ринкові сигнали.

Суттєва відмінність мережної структури від інших типів організації – це, у протилежність централізації, перехід від зосередження в рамках одного підприємства всіх наявних активів, що необхідні для створення продукту, до використання колективних активів декількох підприємств, що розташовані на різних ділянках ланцюга вартості. Мережі в управлінні потоками ресурсів більш покладаються на ринкові механізми, аніж на адміністративні процеси. Учасники мережі, визначаючи взаємозв'язок і взаємозалежність своїх дій, намагаються проводити обмін інформацією, кооперуватися і кастомізувати продукти. На відміну від традиційних коопераційних мереж, від учасників нових мереж очікується проактивна поведінка, яка покращує кінцевий продукт чи послугу, а не просте виконання своїх контрактних обов'язків.

Аналіз публікацій свідчить, що автори досить часто використовують таке поняття дещо довільно. У дослідженнях «прижилися» такі терміни, як «мережевий ринок», «мережева форма організації», «розширена взаємодія». Оскільки такі словопоеднання використовують для підприємств, що діють на віртуальних ринках і в мережі Інтернет, досить часто використовують поняття-синоніми «мережеве підприємство» і «віртуальне підприємство». Але, як правило, йдеться про динамічні системи інтегрованого управління партнерами (підприємствами, організаціями, окремими колекти-

вами та особами), які спільно здійснюють діяльність по розробці, виробництву і збуту товарів і послуг. При цьому найбільш повно, у відповідності з вимогами поточного стану ринку, розробляються теоретичні положення організації суттєво масштабних, але в основному спеціалізованих мережних структур.

Аналіз найбільш поширених підходів до дослідження сутності та змісту мережних структур (табл. 1) дозволяє виділити спільний для них елемент системного характеру, який дає достатньо чітке розуміння сутності мережевої організації – це ефективні коопераційні взаємовідносини суб'єктів ринку в часі й просторі з метою спільного раціонального використання своїх ключових компетенцій для реалізації всіх етапів замовлення клієнта в межах єдиної інформаційної системи.

А відтак, будь-яка мережева структура повинна у першу чергу досліджуватися з точки зору ефективності її функціонування.

Залежно від цілей ефекти мережевої структури можуть бути економічного, соціального, науково-технічного, організаційно-управлінського та іншого характеру. У найбільш загальному підході вони можуть бути представлені як система сукупних ефектів, які безпосередньо чи побічно впливають на розвиток таких структур [10]. У даному дослідженні ефекти мережевої структури розглядаються з позицій формування таких елементів:

а) сукупний ефект від організації мережевої структури EM_{Σ} :

$$EM_{\Sigma} = (E_{ек} + E_{соц} + E_{\zeta}) - E_{нф}, \quad (1)$$

де $E_{ек}$, $E_{соц}$, E_{ζ} – ефекти від дії відповідно економічних, соціальних та інших факторів, які виникають внаслідок організації мережевої структури;

$E_{нф}$ – негативні ефекти, які виникають внаслідок організації мережевої структури;

б) сукупний ефект входження підприємства у мережу EM_{Σ}^n :

$$EM_{\Sigma}^n = (E_{мтз}^n + E_{вк}^n + E_{збк}^n + E_{унк}^n), \quad (2)$$

де $E_{мтз}^n$, $E_{вк}^n$, $E_{збк}^n$, $E_{унк}^n$ – ефекти від кооперації відповідно у матеріально-технічному забезпеченні, виробництві, збуті, управлінні матеріальними, інформаційними, фінансовими та іншими внутрішньомережевими потоками.

При розгляді вищепредставлених ефектів необхідно приймати до уваги такі рівні оцінки ефективності.

1. Оцінка доцільності створення мережевої структури:

- ✦ загальна характеристика потенційних учасників мережі;
- ✦ рівень взаємозалежності потенційних учасників мережі;
- ✦ правовий статус власності потенційних учасників мережі.

2. Зміни кінцевих результатів функціонування мережі (глибина внутрішньої інтеграції):

- ✦ рівень управлінської взаємодії учасників мережі (співвідношення централізації/децентралізації управління);

Таблиця 1

Структурне визначення поняття «мережеве підприємство»

Визначення	Структуризація визначення	Джерело
Підприємство (промислове, комерційне, експлуатаційне тощо), яке створюється з різних підприємств на контрактній основі, не має єдиної юридичної організаційної структури, але володіє єдиною інформаційною структурою з метою створення і використання комп'ютерної підтримки життєвого циклу конкретного виробу	1. Взаємодія економічно незалежних суб'єктів ринку на контрактній основі у відсутності єдиної юридичної організаційної структури. 2. Єдина інформаційна структура, що забезпечує підтримку життєвого циклу виробу	[2]
Підприємство, яке створюється шляхом відбору необхідних організаційно-технологічних ресурсів від різних підприємств і їх інтеграції у гнучку і динамічну структуру, яка пристосована для скорішого випуску нової продукції та її оперативної поставки на ринок	1. Інтегрована взаємодія суб'єктів ринку у використанні належних ім організаційно-технологічних ресурсів. 2. Формування гнучкої і динамічної структури з метою прискорення випуску нової продукції та її оперативної поставки на ринок	[8]
Добровільна тимчасова форма кооперації декількох, як правило, незалежних партнерів (підприємств, інститутів, окремих осіб), яка забезпечує завдяки оптимізації системи виробництва благ велику вигоду клієнтам	1. Тимчасова форма кооперації незалежних підприємств. 2. Оптимізація системи виробництва продукту з метою задоволення потреб споживача	[1]
Динамічно відкрита бізнес-система, яка базується на формуванні юридично незалежними підприємствами єдиного інформаційного простору з метою спільного використання своїх технологічних ресурсів для реалізації всіх етапів виконання проекту (замовлення клієнта) від джерел первинної сировини до здачі продукції кінцевому споживачеві	1. Формування динамічно відкритої бізнес-системи на основі сформованого незалежними підприємствами єдиного інформаційного простору. 2. Спільне використання своїх технологічних ресурсів для реалізації всіх етапів замовлення клієнта	[4]
Тимчасова коопераційна мережа підприємств (організацій, окремих колективів і людей), які володіють ключовими компетенціями для найкращого виконання ринкового замовлення, яка базується на єдиній інформаційній системі	1. Тимчасова форма кооперації незалежних підприємств, які володіють ключовими компетенціями для найкращого виконання замовлення споживача. 2. Єдина інформаційна структура	[5]

- ✦ показники виробничої взаємозалежності (рівень інтеграції процесу товароруху у виробництві);
- ✦ показники фінансової взаємодії учасників мережі.

Такі методичні підходи дозволяють проводити попереднє ранжування мережевих структур за ступенем їх ефективності. При цьому стає можливим отримати інформацію про ресурси, які знаходяться в розпорядженні партнерів, про напрями розвитку мережі, які можуть стати для неї пріоритетними.

У представленій роботі увага зосереджується, насамперед, на дослідженні економічних ефектів, які розглядаються з позицій досягнення економічного результату функціонування мережі та характеризують правильність і рівень досягнення визначених цілей шляхом виконання необхідних видів діяльності та окремих робіт з найбільш оптимальним рівнем сукупних мережних витрат. При цьому економічні ефекти мережної структури є багатокритеріальними величинами, кожна з яких, у свою чергу, складає теж достатньо складну величину.

До числа економічних мотивів дослідження ефективності мережевих структур можуть бути віднесені:

- ✦ скорочення сукупних витрат, які пов'язані із виконанням замовлення споживача (вони обумовлені насамперед відкритістю і надійністю взаємовідносин мережної структури і споживача);
- ✦ зниження виробничих витрат за рахунок спеціалізації та розділення праці, можливості кожного учасника мережі зосередитися на ключових компетенціях;
- ✦ розширення доступу учасників мережі до нових технологій, інформації, спільне створення систем інтегрованого управління інформаційними потоками;
- ✦ значне прискорення впровадження інновацій, доступ до нових ринків та розподіл ризиків між учасниками мережі;
- ✦ наявність синергетичного ефекту, на основі якого формується особлива форма капіталу – мережний капітал як ресурсні можливості мережі.

Поряд з цим, вищевикладені положення дозволяють сформулювати зміст і напрями формування ефективної мережної організації.

1. Використання досвіду та поточних знань підприємств, які діють у одному напрямі. По суті, такий напрям діяльності зводиться в основному до обміну досвідом у предметній області. Такі форми підвищення кваліфікації широко використовувалися в системі безперервної освіти і раніше. Технологія управління знаннями повторює таку ж технологію всередині підприємства. При цьому задіяні відносини між окремими працівниками і загальні внутрішньоорганізаційні технології: єдині стандарти опису знань, їх формалізація та архівування, єдині інформаційні технології пошуку, накопичення та зберігання знань для нових проектів.

2. Розвиток відносин із реальним чи потенційним покупцем/споживачем товарів і послуг. Він здійснюється через різні форми співпраці, партнерства і со-

юзи з метою розробки і маркетингу нових видів послуг. Взаємодія учасників мережі спрямовується на акумуляцію інтелектуальних сил, для встановлення того, що буде споживатися ринком у майбутньому, які послуги будуть мати попит. Виробництво та реалізація мережного продукту передбачає виконання маркетингових досліджень, у тому числі пошук нових ринків і сфер господарювання, здатних застосовувати інноваційні мережні технології. Пошук ринків застосування нових продуктів цікавий для кожного учасника мережі, оскільки згідно з моделлю Прахалада, розробка стратегії підприємства, яка забезпечує йому конкурентні переваги, полягає в розвитку ключових компетенцій підприємства та пошуку широкого набору сфер діяльності, де така ключова компетенція може бути ефективно використана. У сучасних умовах розвитку ринкових відносин такий пошук і прогнози підприємство не здатне добре виконати, використовуючи лише власні ресурси. Мережеве об'єднання дозволяє акумулювати інтелектуальні сили його учасників для вирішення такого цільового завдання пошуку.

3. Трансферт технологій управління, і, насамперед, регулярного менеджменту підприємства. Участь у мережах передбачає обмін досвідом і взаємонавчання представників як навчальних і консалтингових центрів, так користувачів послуг у сфері розвитку туристичного менеджменту. Тут не лише професійне навчання новим методам управління, але і вивчення питань технологій управлінського консалтингу. Поширенню підлягають знання з побудови відносин підприємства із бізнес-партнерами та кінцевими споживачами.

Представлені у роботі положення окреслюють лише загальні контури проблеми ефективності мережевих структур. Тому завдання подальшого дослідження полягає в конкретизації методичних підходів до комплексного аналізу та оцінки ефективності функціонування мережевих структур у сфері невиробничого обслуговування. Такий підхід повинен базуватися на принципі коопераційної єдності ресурсів усіх учасників мережі, їх комплексного застосування, задоволення ідентичних, взаємопов'язаних чи взаємозамінюваних потреб у сировині та матеріалах, наявності споріднених технологій і бізнес-процесів. При цьому акценти повинні бути зроблені на проблемі встановлення взаємозв'язку внутрішніх і зовнішніх (по відношенню до конкурентних мереж) критеріїв ефективності мережі, що має принципове значення при прийнятті рішення щодо організації мережевої структури в невиробничій сфері обслуговування. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Вютрих Х. А.** Виртуализация как возможный путь развития управления / Х. А. Вютрих, А. Ф. Филипп // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 5. – С. 45 – 49.
- 2. Дмитриев В. И.** CALS как снова проектирования виртуальных пред-приятый / В. И. Дмитриев // Автоматизация проектирования. – 1997. – № 5 – С. 14 – 17.
- 3. Зибер П.** Управление сетью как ключевая компетенция предприятия / П. Зибер // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 3. – С. 92 – 96.

- 4. Иванов Д. А.** Логистика. Стратегическая кооперация / Д. А. Иванов. – М. : Вершина, 2006. – 176 с.
- 5. Катаев А. В.** Виртуальные бизнес-организации / А. В. Катаев. – СПб. : Изд-во Политехнического университета, 2009. – 120 с.
- 6. Смоляр Л. Г.** Мережеві структури як сучасна форма організації економічної діяльності / Л. Г. Смоляр, О. А. Котенко // *Ефективна економіка*. – 2012. – № 12. – С. 92 – 95.
- 7. Сорокина И. О.** Межфирменные сети как механизм развития малого бизнеса / И. О. Сорокина // *Экономический журнал*. – 2012. – Том 27, № 3. – С. 57 – 62.
- 8. Тарасов В. Б.** Предприятия XXI века: проблемы проектирования и управления / В. Б. Тарасов // *Автоматизация проектирования*. – 1998. – № 4. – С. 45 – 52.
- 9. Третьяк О. А.** Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О. А. Третьяк, М. Н. Румянцева // *Российский журнал менеджмента*. – 2003. – № 2. – С. 25 – 50.
- 10. Фихтнер О. А.** Методологические подходы к оценке эффективности функционирования сетевых предпринимательских структур / О. А. Фихтнер // *Вестник НГУ*. – 2011. – № 61. – С. 12 – 16.
- 11. Шведюк О.** Визначення мережевої структури як сучасної форми координації економічної діяльності / О. Шведюк // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – № 5 (107). – С. 22 – 29.

REFERENCES

- Dmitriev, V. I. "CALS kak osnova proektirovaniia virtualnykh predpriiatii" [CALS as a basis for the design of virtual enterprises]. *Avtomatizatsiia proektirovaniia*, no. 5 (1997): 14-17.
- Fikhtner, O. A. "Metodologicheskie podkhody k otsenke effektivnosti funktsionirovaniia setevykh predprinimatelskikh struktur" [Methodological approaches to assessing the efficiency of the network business structures]. *Vestnik NGU*, no. 61 (2011): 12-16.

Ivanov, D. A. *Logistika. Strategicheskaiia kooperatsiia* [Logistics. Strategic Cooperation]. Moscow: Vershina, 2006.

Kataev, A. V. *Virtualnye biznes-organizatsiia* [Virtual business organization]. St. Petersburg: Izd-vo Politekhicheskogo universiteta, 2009.

Smoliar, L. H., and Kotenko, O. A. "Merezhevi struktury iak suchasna forma orhanizatsii ekonomichnoi diialnosti" [Network structure as a modern form of economic activity]. *Efektivna ekonomika*, no. 12 (2012): 92-95.

Sorokina, I. O. "Mezhfirmennye seti kak mekhanizm razvitiia malogo biznesa" [Inter-firm networks as a mechanism for the development of small business]. *Ekonomicheskii zhurnal*, vol. 27, no. 3 (2012): 57-62.

Shvediuk, O. "Vyznachennia merezhevoi struktury iak suchasnoi formy koordynatsii ekonomichnoi diialnosti" [Determining the network structure as a modern form of coordination of economic activity]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (107) (2010): 22-29.

Tarasov, V. B. "Predpriatiia XXI veka : problemy proektirovaniia i upravleniia" [Enterprise of the XXI century: problems, design and management]. *Avtomatyzatsiia proektyrovaniia*, no. 4 (1998): 45-52.

Tretiak, O. A., and Rumiantseva, M. N. "Setevye formy mezhfirmennoy kooperatsii: podkhody k obiasneniiu fenomena" [Network forms of inter-firm cooperation: approaches to the explanation of the phenomenon]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, no. 2 (2003): 25-50.

Viutrikh, Kh. A., and Filipp, A. F. "Virtualizatsiia kak vozmozhnyi put razvitiia upravleniia" [Virtualization as a possible way of management]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 5 (1999): 45-49.

Ziber, P. "Upravlenie setiu kak kliucheivaia kompetentsiia predpriatiia" [Network management as a core competence of the enterprise]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 3 (2000): 92-96.

ТИПІЗАЦІЯ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТА ЇХ ЕФЕКТИВНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ*

© 2015 ВЛАСОВА Н. О., МИХАЙЛОВА О. В.

УДК 658.153:658.87

Власова Н. О., Михайлова О. В. Типізація політики формування оборотних активів та їх ефективність на підприємствах роздрібної торгівлі

Метою статті є проведення ідентифікації типів політики формування оборотних активів, що використовують підприємства роздрібної торгівлі в сучасних умовах економіки України, визначення їх ефективності, а також обґрунтування методичного підходу, який дозволяє більш диференційовано виокремлювати типи політики формування оборотних активів з урахуванням динамічних змін товарообороту, суми оборотних активів та періоду їх обороту. Проведені дослідження визначають, що обраний тип політики формування оборотних активів не завжди вистимує вимоги усіх критеріїв ефективності, не існує однозначних підходів до обґрунтування управлінських рішень щодо вибору того чи іншого типу політики. Запропоновано більш деталізований підхід до систематизації типів політики формування оборотних активів з використанням динамічних змін товарообороту, суми оборотних активів та показників періоду їх обороту у днях, який розширює можливості визначення різноманітних варіантів екстенсивного та інтенсивного спрямування розвитку підприємства.

Ключові слова: оборотні активи, тип політики, ефективність політики.

Рис.: 3. **Табл.:** 5. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 9.

Власова Наталія Олексіївна – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: nvlasova.vlasova@yandex.ua

Михайлова Олена Валентинівна – старший викладач кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: emi65@mail.ru

УДК 658.153:658.87

UDC 658.153:658.87

Власова Н. А., Михайлова Е. В. Типизация политики формирования оборотных активов и их эффективность на предприятиях розничной торговли

Vlasova N. O., Mikhaylova O. V. Typification of Policy of Forming the Current Assets and their Efficiency in Terms of Retail Trade Enterprises

Целью статьи является идентификация типов политики формирования оборотных активов, используемых предприятиями розничной торговли в современных условиях экономики Украины, определение их эффективности, а также обоснование методического подхода, позволяющего более дифференцированно выделять типы политики формирования оборотных активов с учетом динамических изменений товарооборота, суммы оборотных активов и периода их оборота. Проведенные исследования показали, что избранный тип политики формирования оборотных активов не всегда выдерживает требования всех критериев эффективности, не существует однозначных подходов к обоснованию управленческих решений относительно выбора того или иного типа политики. Предложен более детализированный подход к систематизации типов политики формирования оборотных активов с использованием динамических изменений товарооборота, суммы оборотных активов и показателей периода их оборота в днях, который расширяет возможности определения разнообразных вариантов экстенсивного и интенсивного направления развития предприятия.

The article is aimed at identifying the types of policy of forming the current assets that are used by retail trade enterprises in the current economic conditions of Ukraine, determination of their efficiency, as well as the substantiating a methodical approach to a more differentiated selection of types of policy of forming the current assets, taking into account the dynamic changes in turnover, amounts of current assets and period of asset turnover. Results of the undertaken studies have shown that selected type of policy of forming the current assets does not always stand up to the requirements of all performance criteria, there is no clear approaches to substantiation of managerial decisions on the choice of a type of policy. A more detailed approach to the systematization of types of policy of forming the current assets, using dynamic changes in turnover, amounts of current assets and indicators of their turnover in days, which extends the possible definition of a variety of extensive and intensive directions of the enterprise's development, is proposed.

Ключевые слова: оборотные активы, тип политики, эффективность политики.

Key words: current assets, policy type, effectiveness of policy.

Рис.: 3. **Табл.:** 5. **Формул.:** 1. **Библ.:** 9.

Рис.: 3. **Табл.:** 5. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 9.

Власова Наталья Алексеевна – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: nvlasova.vlasova@yandex.ua

Vlasova Nataliia O. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Professor of the Department of International Management and Finance, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: nvlasova.vlasova@yandex.ua

Михайлова Елена Валентиновна – старший преподаватель кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: emi65@mail.ru

Mikhaylova Olena V. – Senior Lecturer of the Department of Economics of Catering and Trade Enterprises, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: emi65@mail.ru

Управління оборотними активами – це складний та багатоаспектний процес їх формування та фінансування. Політика формування є частиною загальної системи поточного та оперативного управління оборотними активами і являє собою систему прин-

* Робота виконана в рамках держбюджетної теми «Ціннісно-орієнтоване управління реалізацією ресурсного потенціалу торговельного підприємства» (№ 2-13 БО / 0113U000153) та госпдоговірної теми «Оцінка ресурсного потенціалу підприємства торгівлі на основі вартісного підходу» (№ 24-13-14Д / 0113U006395)

ципів і методів обґрунтування та прийняття господарських рішень із приводу оптимізації їх обсягу та структури відповідно до встановлених критеріїв (кількісно визначених цілей, цільових настанов) [1]. Різноманіття та ієрархія цілей (достатність розміру, швидкість обороту, необхідний рівень ліквідності та платоспроможності, прибутковості та ризику) визначають й різноманіття типів політики, кожна з яких має певні переваги та недоліки. Знання й урахування цих переваг і недоліків суттєво впливають на ефективність управління оборотними активами й ефективність діяльності підприємств роздрібною торгівлі в цілому.

У економічній та фінансовій літературі виокремлюються три типи політики управління оборотними активами: консервативна, помірна та агресивна. Спеціалісти в галузі фінансового менеджменту ідентифікують типи політики з позицій складу джерел фінансового забезпечення оборотних активів [2 – 4]. Так, В. Ковальов хоча й підкреслює, що політика управління оборотними активами в першу чергу спрямована на забезпечення безперервності та ефективності поточної діяльності підприємства, але об'єктом управління визначає лише чистий оборотний капітал, тобто джерело фінансування [2, с. 510]. Відповідно до цього консервативна політика передбачає перевагу власних коштів у фінансуванні оборотних активів, агресивна політика, навпаки, – передбачає використання в основному позикового капіталу.

Деякі науковці наполягають на необхідності взаємопов'язаного управління як формуванням, так і фінансуванням оборотних активів [5; 6]. Класик фінансового менеджменту Є. Брігхем розглядає політику управління оборотним капіталом з двох позицій: забезпечення базових рівнів для кожної категорії поточних активів; джерел їх фінансування. Що стосується першого напрямку, то він виокремлює три типи політики. Перший тип – послаблена інвестиційна політика щодо поточного активу, «...у рамках якої задіяні відносно великі суми готівки, ліквідні цінні папери і оборотні фонди і у рамках якої збут стимулюється ліберальними кредитними умовами і високими рівнями дебіторських заборгованостей». Другий тип – обмежена інвестиційна політика щодо поточного активу, «... у рамках якої внески готівки, цінних паперів, або оборотних фондів і дебіторських заборгованостей мінімізовані». Третій тип середньої (помірної) політики знаходиться між першим та другим типами політики [6, с. 734 – 735]. Тобто різниця пов'язується, у першу чергу, з визначенням розміру оборотних активів, що використовуються підприємствами.

Слід відзначити, що зміст розглянутих типів політики формування оборотних активів деякі автори розуміють інакше. Так, при описі консервативної політики О. Стоянова відзначає такі ознаки: низька питома вага поточних активів у загальній сумі активів; короткий період обороту оборотних коштів; висока економічна рентабельність; надмірний ризик технічної неплатоспроможності. Відповідно ознаками агресивної політики є відсутність обмежень у нарощуванні поточних активів, підприємство тримає значні кошти, має значні запаси сировини й готової продукції й, стимулюючи покупців, нарощує дебіторську заборгованість – питома

вага поточних активів у загальній сумі всіх активів висока, а період оборотності оборотних активів тривалий. Агресивна політика здатна зняти з порядку денного питання зростання ризику технічної неплатоспроможності, але не може забезпечити підвищену економічну рентабельність активів [7]. Тобто основним критерієм диференціації політики стає ділова активність підприємств на ринку та відповідний рівень ефективності використання та рівень рентабельності оборотних активів.

Протилежної точки зору додержується більшість науковців, які пріоритетною ознакою визначають рівень комерційних та фінансових ризиків. Так, І. Бланк відзначає, що консервативний підхід гарантує мінімізацію комерційних і фінансових ризиків, але негативно позначається на ефективності використання оборотних активів – їх оборотності та рівні рентабельності [5]. Відповідно, характеристика агресивного підходу носить також протилежний характер. І. Бланк, навпаки, акцентує, що при агресивному підході формування оборотних активів мінімізуються усі форми страхових резервів за всіма елементами цих активів. При відсутності збоїв та невідзначеності у ході торгово-операційної діяльності такий підхід до формування оборотних активів забезпечує найбільш високий рівень ефективності їх використання з точки зору швидкості обороту та прибутковості, але зростають ризики втрати ліквідності, платоспроможності та перебоїв у продажах. Помірний підхід до формування оборотних активів являє собою компроміс між агресивною й консервативною політиками. При такому підході забезпечується середнє для реальних господарських умов співвідношення між рівнем ризику й рівнем ефективності використання фінансових ресурсів.

Втім, слід зазначити, що подібна модель теоретично бездоганна, але має штучний характер, на практиці вона має високий рівень ризику, оскільки домогтися ідеального узгодження прибутковості активів за строками їх одержання досить проблематично, швидше за все, неможливо. Треба підкреслити ще й той факт, що в умовах невизначеності зовнішнього середовища потреба в оборотних активах збільшується, а прогнозовані відносини з постачальниками та стійка реалізація товарів знижує цю потребу.

Метою статті є проведення ідентифікації типів політики формування оборотних активів, що використовують підприємства роздрібною торгівлі в сучасних умовах економіки України, визначення їх ефективності, а також обґрунтування методичного підходу, який дозволяє більш диференційовано виокремлювати типи політики формування оборотних активів з урахуванням динамічних змін товарообороту, суми оборотних активів та періоду їх обороту.

На першому етапі досліджень, спираючись на точку зору авторів, які поділяють типи політики формування оборотних активів залежно від рівня ризику, були узагальнені їх характеристики з точки зору реалізації цільових критеріїв (табл. 1). Вибір того чи іншого типу політики передбачає побудову певної ієрархії критеріїв відповідно до інтересів зацікавлених сторін та стратегії розвитку підприємства.

Характеристика типів політики формування оборотних активів з точки зору реалізації цільових критеріїв

Цільові критерії	Зацікавлені сторони	Тип політики		
		консервативний	помірний	агресивний
Достатність	Операційні менеджери, споживачі	Першочерговий критерій; високий рівень забезпеченості	Середній рівень забезпеченості	Мінімально необхідний рівень забезпеченості
Ліквідність і платоспроможність	Фінансові менеджери, постачальники, кредитори	Високий рівень	Середній рівень	Мінімально припустимий рівень
Швидкість обороту	Власники та інші інвестори, постачальники	Невисока	Помірна	Висока
Прибутковість і ризик	Власники та інші інвестори	На мінімально припустимому рівні	Середній рівень	Першочерговий критерій; високий рівень

Джерело: узагальнено авторами.

Враховуючи складну структуру та особливості основних елементів оборотних активів (товарних запасів, дебіторської заборгованості та грошових засобів), необхідно виокремити їх поведінку як об'єктів управління у розглянутих типах політики (табл. 2) [8].

Як бачимо, тип політики визначає різні співвідношення рівня достатності забезпечення товарообороту, ефективності використання (прибутковості) та ризику для окремих складових оборотних активів. Відомо, що як надлишок, так і нестача кожного з елементів оборот-

Таблиця 2

Особливості прояву типів політики формування оборотних активів за основними елементами оборотних активів

Тип політики	Достатність забезпеченості	Співвідношення прибутковості й ризику
Товарні запаси		
Консервативний	Формування високого обсягу страхових і резервних запасів на випадок перебоїв з поставками й інших форс-мажорних обставин	Більші втрати, пов'язані зі зберіганням товарних запасів і відволіканням коштів обороту. Як наслідок – зниження прибутковості. Рівень ризику перебоїв у торгово-технологічному процесі – мінімальний
Помірний	Формування резервів на випадок типових збоїв у торгово-технологічному процесі	Середній рівень прибутковості. Середні рівні комерційних та фінансових ризиків
Агресивний	Мінімум товарних запасів, поставки «точно в строк»	Максимальна прибутковість, але найменші збої загрожують зупинкою (затримкою) торгово-технологічного процесу внаслідок відтоку покупців
Дебіторська заборгованість		
Консервативний	Високий обсяг розрахункової складової пов'язаний зі значними товарними запасами (борги ПДВ), а товарної – зі стійким авансуванням надійних постачальників	Більші витрати по обслуговуванню дебіторської заборгованості. Зниження прибутковості за рахунок відволікання коштів з обороту, але мінімальні ризики від несвоечасної поставки товарів та втрати ліквідності
Помірний	Надання стандартних (середньоринкових) умов поставки й оплати	Середній рівень прибутковості. Середній рівень ризиків
Агресивний	Мінімізація заборгованості досягається гнучкою кредитною та розрахунковою політикою, мінімізацією товарних запасів	Низькі витрати по обслуговуванню та, відповідно, висока прибутковість, але високі ризики несвоечасної поставки товарів та втрати платоспроможності
Грошові засоби		
Консервативний	Зберігання значних резервних і страхових запасів коштів на рахунках	Низький рівень ризиків втрати платоспроможності, але високий рівень втрат від інфляції та відволікання з обороту
Помірний	Формування порівняно невеликих страхових резервів, інвестування тільки в надійні цінні папери	Середній рівень ризику та можливостей додаткового прибутку
Агресивний	Зберігання мінімального залишку коштів, вкладення вільних коштів у високоліквідні цінні папери	Високі ризики втрати платоспроможності та втрати від короткострокових інвестицій у цінні папери, але можливості одержання додаткових прибутків

Джерело: авторська розробка.

них активів негативно впливають на результати господарської діяльності торговельних підприємств.

Дослідження та визначення типів політики формування оборотних активів на підприємствах роздрібної торгівлі, що функціонують на споживчому ринку, є достатньо складним завданням. Це обумовлено різноманітністю зовнішніх та внутрішніх умов існування окремих підприємств; розмаїтістю та змінністю їх цільових настанов функціонування та розвитку; відсутністю кількісних оцінок цільових критеріїв. У зв'язку з цим у процесі дослідження типів політики формування оборотних активів у вибірковій сукупності підприємств роздрібної торгівлі продовольчими товарами м. Харкова, у межах якої були виділені дві конкурентні групи, ідентифіковані за таких умов. *По-перше*, визначення типу політики проводилося в межах конкурентних груп. *По-друге*, використався один критерій – достатності забезпечення товарообороту оборотними активами. Це припустимо у чинність того, що визначені критерії певною мірою взаємопов'язані між собою (див. табл. 1). *По-третє*, кількісно оцінка рівня забезпеченості за окремими підприємствами розраховувалася відносно середніх показників за відповідною групою (група 1 – середні за розміром торговельної площі підприємства «біля дому»; група 2 – відповідно великі підприємства типу «супермаркет»). Значення коефіцієнтів співвідношення розміру оборотних активів окремих підприємств вибіркової сукупності до середніх значень за групою у днях обороту на кінець року служили для визначення типу політики. Якщо значення цих коефіцієнтів наближаються до 1 ($\pm 0,1$), то тип політики можна вважати помірним (*n*). Якщо вони вищі, то політика – консервативна (*к*), а якщо нижчі, то політика – агресивна (*а*). Результати зведені до табл. 3.

Аналізуючи табл. 3, слід відмітити певну умовність наведених оцінок внаслідок значної розбіжності середніх показників між групами підприємств. Але вона дає можливість визначити деякі тенденції. Так, для середніх за розміром підприємств першої групи, що розташовані «біля дому», характерним є рух від консервативної політики до помірної, а від помірної – до агресивної. На кінець періоду кількість підприємств, що додержуються агресивної політики, збільшилися з 3 до 4, а консервативної політики – зменшилася з 5 до 4. На підприємствах другої групи, навпаки, усе більша їх частка додержується помірної політики формування оборотних ак-

тивів. На кінець 2012 р. таких підприємств стало 7 з 10, а агресивної політики додержувалось лише одне.

Наскільки ефективними є типи політики за іншими критеріями, дозволяють визначити показники, що наведено в табл. 4.

Віокремлення кластерів підприємств вибіркової сукупності в межах кожної групи відповідно до типу політики та розрахунок середніх значень показників ефективності дозволяють зробити такі висновки:

- ★ в обох групах підприємств чітко простежується тенденція впливу типу політики на ефективність використання оборотних активів у часі. Їх оборотність підвищується з переходом від консервативної політики до помірної й далі до агресивної;
- ★ склад оборотних активів за рівнем їх ліквідності знижується під час просування від менш ризикового типу політики до більш ризикового у першій групі підприємств, що обумовлюється зниженням на підприємствах, які дотримуються агресивної політики, розміру оборотних активів, у першу чергу, за рахунок найбільш ліквідних активів (грошових засобів та дебіторської заборгованості). У другій групі підприємств така залежність не простежується. Рівень ліквідності оборотних активів має достатньо стабільні значення й не перевищує 0,2;
- ★ простежується певний вплив типу політики на рівень прибутковості оборотних активів за розміром валового доходу як у першій, так і у другій групі підприємств, що цілком закономірно;
- ★ що стосується рентабельності оборотних активів за прибутком від реалізації, то у групі великих за розміром підприємств простежується певна залежність від типу політики. Найбільш високу рентабельність мають підприємства, що додержуються агресивної політики. Але для середніх за розміром підприємств, які мають від'ємні значення рентабельності, ситуація, навпаки, спрямована в інший бік. Найменші збитки мають підприємства помірної політики, а найбільші – ті, що додержуються агресивної політики;
- ★ немає чіткого зв'язку між типом політики формування оборотних активів та часткою чистого оборотного капіталу в їх забезпеченні. В обох групах підприємств середні показники мають

Таблиця 3

Ідентифікація типів політики формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі м. Харкова вибіркової сукупності в межах конкурентної групи (за критерієм достатності)

Рік	Підприємств ої групи (№)										Підприємств ої групи (№)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
2008	к	а	п	к	а	к	к	к	п	а	а	к	п	п	к	к	п	к	п	а
2009	к	а	п	к	а	к	к	к	п	а	а	п	п	к	к	к	п	к	п	а
2010	к	а	п	к	а	к	к	к	п	а	а	п	п	п	к	к	п	п	п	к
2011	к	а	а	к	а	п	к	к	п	а	а	п	п	п	к	к	п	п	п	к
2012	к	а	а	к	а	п	к	к	п	а	а	п	п	п	п	к	п	п	п	к

**Ефективність різних типів політики формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі м. Харкова
вибіркової сукупності**

Показник ефективності	Тип політики		
	консервативний	помірний	агресивний
I група підприємств («біля дому»)			
Оборотність оборотних активів, обороти	3,45	4,49	5,95
Рівень ліквідності оборотних активів, од.	0,135	0,129	0,095
Частка чистого оборотного капіталу у сумі оборотних активів, од.	-0,017	-0,038	-0,014
Прибутковість оборотних активів за валовим доходом, %	38,2	52,9	66,5
Рентабельність оборотних активів, од.	-0,592	-0,452	-1,344
II група підприємств (типу «супермаркет»)			
Оборотність оборотних активів, обороти	5,80	7,61	11,27
Рівень ліквідності оборотних активів, од.	0,193	0,191	0,196
Частка чистого оборотного капіталу у сумі оборотних активів, од.	-1,822	-0,606	-1,687
Прибутковість оборотних активів за валовим доходом, %	35,7	36,1	67,8
Рентабельність оборотних активів, од.	1,599	0,806	2,246

негативні значення. З цієї позиції найбільш ризиковими у першій групі є підприємства, що додержуються помірної політики, а у другій групі – консервативної. Це, на наш погляд, обумовлено як об'єктивними чинниками зовнішнього середовища, галузевими особливостями формування джерел фінансування оборотних активів, так і суттєвими недоліками в системі управління в межах окремих підприємств роздрібної торгівлі.

Проведені дослідження свідчать про те, що відсутність формалізованих критеріїв не дозволяє чітко та повною мірою визначати: по перше, тип політики формування оборотних активів на підприємствах роздрібної торгівлі, а, по-друге, їх ефективність. Обмеження тільки трьома типами політики не дозволяють відповісти на питання: до якого варіанта належить політика, що передбачає нарощування обсягів товарообороту при одночасному збереженні або навіть зниженні постійної частини оборотних активів? Або як класифікувати політику в ситуації зменшення продажів?

Розглянуті типи політики базуються на статичному підході, коли враховуються тільки відносні показники розміру оборотних активів та обсягів діяльності підприємств. У зв'язку з цим цікавими є підходи групи авторів [9], які пропонують використовувати динамічний принцип у виокремленні типів політики формування оборотних активів. У його основі знаходиться спільний аналіз спрямованості та швидкості змін оборотних активів та обсягів продукції (товарообороту). Виходячи із залежності (1), у якій темпи приросту товарообороту ($\tau Q(t)$) визначаються як різниця між темпами приросту оборотних активів ($\tau OA(t)$) та темпами приросту періоду їх обороту ($\tau T_{об}(t)$):

$$\tau Q(t) = \tau OA(t) - \tau T_{об}(t). \quad (1)$$

Графічне зображення (рис. 1) цієї залежності дає можливість більш детально розглядати типи політики

формування оборотних активів з точки зору динамічних змін.

Під час визначення типів політики враховувалися такі умови:

- ✦ основним результативним показником (показником ефективності) вважаються темпи приросту товарообороту. Відповідно до нього сектори I – IV є областями зростання, а сектори V – VIII – областями спаду;
- ✦ оборотні активи та період їх обороту розглядаються як два узагальнені ресурси. Оборотні активи – екстенсивний ресурс, а період їх обороту – інтенсивний;
- ✦ співвідношення розміру та спрямованості темпів приросту (або зниження) суми оборотних активів та періоду їх обороту визначають рух підприємства до певного типу політики формування оборотних активів з врахуванням екстенсивної та інтенсивної складової (табл. 5).

Такий підхід дозволяє розглядати в динаміці більшу кількість варіантів політики формування оборотних активів та оцінювати їх ефективність з позиції факторів, що визначають зростання або спад обсягу товарообороту.

Наприклад, на рис. 2 відображено розміщення підприємств I групи, а на рис. 3 – підприємств II групи відповідно до темпів приросту суми оборотних активів та їх оборотності у 2012 р. відносно 2011 р.

Розміщення точок на рисунках дозволяє:

- ✦ ідентифікувати типи політики формування оборотних активів з точки зору ресурсозбереження на екстенсивну та інтенсивну;
- ✦ простежити, як змінюється політика формування оборотних активів підприємств у часі відповідно до ефективності їх участі у динамічних змінах товарообороту.

Розгляд рис. 2 дає можливість відмітити, що для більшості підприємств I-ої групи найбільш характерними є ресурсовитратні типи політики формування обо-

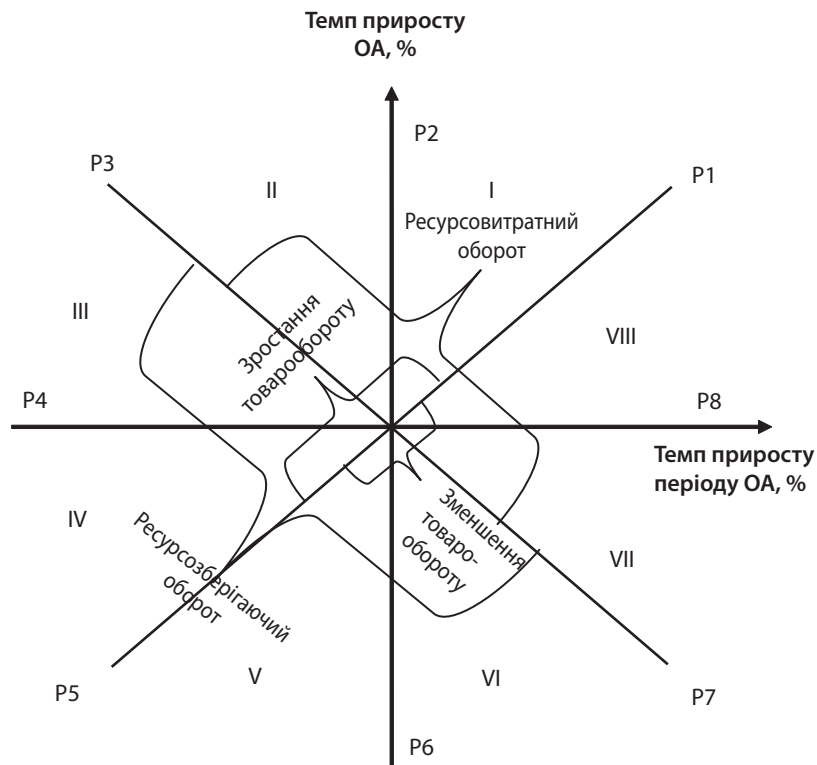


Рис. 1. Графічне представлення залежності (1): сектори I, ..., VIII – типи політики; P1, ..., P8 – бісектриси кутів координатної площини

Джерело: адаптовано за [9].

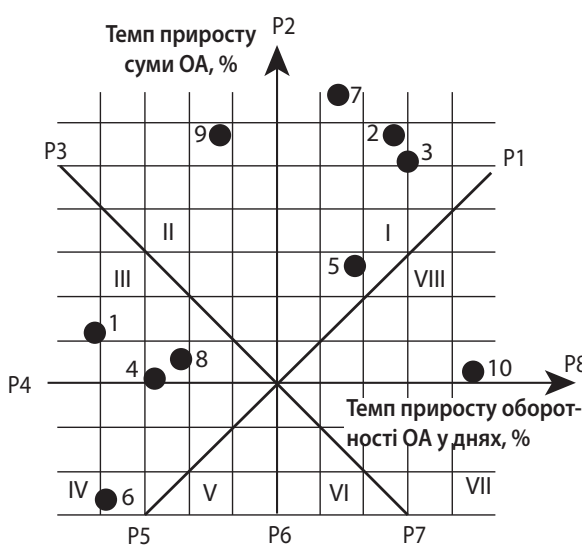


Рис. 2. Розміщення підприємств I групи відповідно до темпів приросту суми оборотних активів та їх оборотності у 2012 р. відносно до 2011 р.

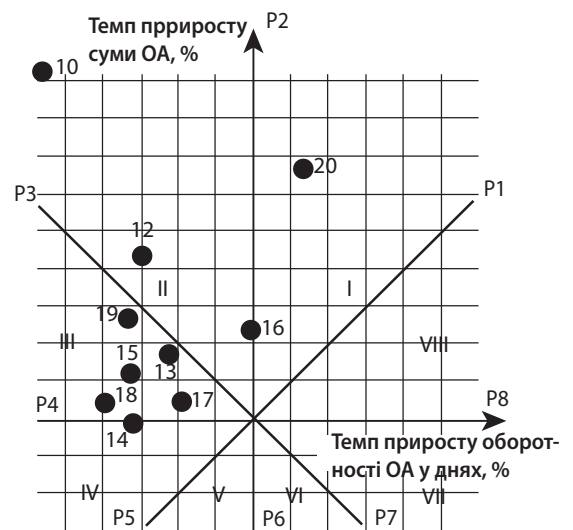


Рис. 3. Розміщення підприємств II групи відповідно до темпів приросту суми оборотних активів та їх оборотності у 2012 р. відносно до 2011 р.

ротних активів. Підприємства II-ої групи, що у меншому ступені забезпечені оборотними активами, більш схильні до ефективних типів політики (див. рис. 3).

Більш цікавим, на наш погляд, є дослідження руху кожного окремого підприємства на наведених графіках, що дозволяє не тільки оцінити тенденції, що склалися, але й визначити напрями подальшого розвитку: інтенсивний або екстенсивний; нарощування розміру оборотних активів при нестачі або прискорення оборотності при їх надлишку.

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведені дослідження дозволяють визначити, що обраний тип політики формування оборотних активів не завжди витримує вимоги усіх критеріїв ефективності, не існує однозначних підходів до обґрунтування управлінських рішень щодо вибору того чи іншого типу політики. Запропонований більш деталізований підхід до систематизації типів політики формування оборотних активів з використанням динамічних змін товарообороту, суми оборотних активів та показ-

Характеристика динамічних змін типів політики формування оборотних активів відповідно до розташування точок на лінях та в секторах кругової діаграми (рис. 1)

Положення точок на графіку	Співвідношення темпів приросту товарообороту, темпів приросту оборотних активів, темпів приросту періоду обороту	Тип динаміки товарообороту	Тип ресурсозбереження	Динамічні зміни до певного типу політики формування оборотних активів
Лінія Р1	$\tau_{OA} = \tau_{T_{об}}; \tau_Q = 0$	Нульовий приріст	Абсолютна перевитрата ресурсів	До консервативної неефективної (<i>Кнеф</i>)
Сектор I	$\tau_{OA} > \tau_{T_{об}}; \tau_Q > 0$	Екстенсивне зростання		
Лінія Р2	$\tau_Q = \tau_{OA}; \tau_{T_{об}} = 0$	Субекстенсивне зростання	Перевитрата оборотних активів більше економії періоду обороту	До помірної субнеефективної (<i>Лснеф</i>)
Сектор II	$\tau_{OA} > 0; \tau_{T_{об}} < 0; \tau_Q > \tau_{OA} > 0$			
Лінія Р3	$\tau_{OA} = -\tau_{T_{об}}; \tau_Q = 2\tau_{OA}$	Субінтенсивне зростання	Перевитрата оборотних активів менше економії періоду обороту	До помірної субефективної (<i>Псеф</i>) До агресивної субефективної (<i>Асеф</i>)
Сектор III	$\tau_{OA} < -\tau_{T_{об}} ; \tau_Q > \tau_{OA} > 0$			
Лінія Р4	$\tau_Q = -\tau_{T_{об}} $	Інтенсивне зростання	Абсолютне ресурсозбереження	До агресивної ефективної (<i>Аеф</i>) До агресивної субефективної (<i>Асеф</i>)
Сектор IV	$\tau_{OA} < 0; \tau_{T_{об}} < 0; \tau_{OA} < \tau_{T_{об}} ; \tau_Q > 0$			
Лінія Р5	$-\tau_{OA} = -\tau_{T_{об}}; \tau_Q = 0$	Нульовий приріст	Інтенсивний спад	До агресивної субефективної (<i>Асеф</i>) До помірної субефективної (<i>Псеф</i>)
Сектор V	$\tau_{OA} < 0; \tau_{T_{об}} < 0; \tau_{OA} > \tau_{T_{об}} ; \tau_Q < 0$			
Лінія Р6	$-\tau_Q = -\tau_{OA}; \tau_{T_{об}} = 0$	Субінтенсивний спад	Зменшення оборотних активів більше перевитрат періоду обороту	До помірної неефективної (<i>Лнеф</i>)
Сектор VI	$\tau_Q < 0; -\tau_{OA} - (+\tau_{T_{об}})$			
Лінія Р7	$\tau_Q < 0; -\tau_Q = -2\tau_{OA}; \tau_{OA} = \tau_{T_{об}} $	Субекстенсивний спад	Зменшення оборотних активів менше перевитрат періоду обороту	До консервативної субнеефективної (<i>Кснеф</i>)
Сектор VII	$\tau_Q < 0; -\tau_{OA} - (+\tau_{T_{об}})$			
Лінія Р8	$\tau_Q < 0; \tau_Q = \tau_{T_{об}} $	Екстенсивний спад	Абсолютна перевитрата ресурсів	До консервативної неефективної (<i>Кнеф</i>)

Джерело: авторська розробка.

ників періоду їх обороту у днях розширює можливості визначення різноманітних варіантів екстенсивного та інтенсивного спрямування розвитку підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Власова Н. О. Цілі та зміст політики формування оборотних активів торговельного підприємства / Н. О. Власова, О. В. Михайлова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. : в 10 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Т. VIII. – Вип. 256. – С. 2068 – 2074.
- Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 768 с.
- Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента / Дж. К. Ван Хорн, Дж. В. Вахович, мл. – 12-е изд. / Пер. с англ. О. Пелявского под ред. к. э. н. А. Кравченко. – М. : ООО «ИД «Вильямс», 2007. – 1232 с.
- Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент / М. Н. Крейнина. – М. : Дело и сервис, 2003. – 304 с.
- Бланк И. А. Управление оборотным капиталом : учебный курс / И. А. Бланк. – М. : Перспектива, 2008. – 356 с.
- Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт. – 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. к. э. н. Е. А. Дорофеева. – СПб. : Питер, 2009. – 960 с.
- Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент. Теория и практика : учеб. / Е. С. Стоянова, Т. Б. Крылова, И. Т. Балабаном и др. – 6-е изд. – М. : Перспектива, 2010. – 656 с.

8. Михайлова О. В. Деякі аспекти управління оборотними активами на підприємствах роздрібної торгівлі / О. В. Михайлова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Х. : ХДУХТ, 2010. – Вип. 2 (12). – С. 228 – 234.

9. Кулакова Ю. Н. Классификация и анализ стратегий формирования оборотных активов предприятия / Ю. Н. Кулакова, А. Б. Кулаков, Н. П. Мешковой // Финансы и кредит. – 2010. – № 30(414). – С. 35 – 39.

REFERENCES

- Blank, I. A. *Upravlenie oborotnym kapitalom* [Working Capital Management]. Moscow: Perspektiva, 2008.
- Brigham, Yu., and Erhardt, M. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. St. Petersburg: Piter, 2009.
- Kreynina, M. N. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Moscow: Delo i servis, 2003.
- Kovalev, V. V. *Vvedenie v finansovyy menedzhment* [Introduction to financial management]. Moscow: Finansy i statistika, 2007.
- Kulakova, Yu. N., Kulakov, A. B., and Meshkovoy, N. P. "Klassifikatsiia i analiz strategiy formirovaniia oborotnykh aktivov predpriatiia" [Classification and analysis of strategies to achieve the current assets of the enterprise]. *Finansy i kredit*, no. 30 (414) (2010): 35-39.

Mykhailova, O. V. "Деякі аспекти управління оборотними активами на підприємстві роздрібно торгівлі" [Some aspects of the management of current assets in the retail industry]. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*, no. 2 (12) (2010): 228-234.

Stoianova, E. C. et al. *Finansovyy menedzhment. Teoriia i praktika* [Financial management. Theory and practice]. Moscow: Perspektiva, 2010.

Van Khorn, Dzh. K., and Vakhovich, Dzh. V. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: Viliams, 2007.

Vlasova, N. O., and Mykhailova, O. V. "Tsili ta зміст політики формування оборотних активів торгівельного підприємства" [The objectives and content of policy formation in current assets of commercial enterprise]. *Економіка: проблеми теорії та практики*, vol. VIII, no. 256 (2009): 2068-2074.

УДК 658.1:658.6

КОМПЛЕКСУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ВИТРАТ ЗА БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ТОВАРОРУХУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

© 2015 **СТОЛЯРЧУК Г. В.**

УДК 658.1:658.6

Столярчук Г. В. Комплексування показників витрат за бізнес-процесами товароруху підприємств роздрібно торгівлі

У статті запропоновано розподіл товароруху на бізнес-процеси з урахуванням особливостей господарської діяльності підприємств роздрібно торгівлі. За виділеними бізнес-процесами представлено розподіл витрат. Розроблено системи показників аналізу витрат та їх ефективності за бізнес-процесами товароруху. У результаті досліджень виявилось, що аналіз показників ефективності витрат за бізнес-процесами є об'єктивною необхідністю для економічного обґрунтування заходів інформаційного інжинірингу бізнесу. Тому показниками ефективності витрат було обрано їх рівень і рентабельність, запропоновано інтегральний показник ефективності витрат. Перспективою подальших досліджень є розробка методики рейтингової оцінки ефективності витрат за бізнес-процесами товароруху та формування програмного забезпечення з її реалізації.

Ключові слова: ефективність витрат, бізнес-процес, роздрібні торговельні підприємства.

Табл.: 3. **Бібл.:** 10.

Столярчук Ганна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і аудиту, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: anna.stolyarchuk.78@mail.ru

УДК 658.1:658.6

Столярчук А. В. Комплексація показателів витрат по бізнес-процесам товародвиження підприємств розничной торговли

В статье предложено разделение товародвижения на бизнес-процессы с учётом особенностей хозяйственной деятельности предприятий розничной торговли. Согласно выделенным бизнес-процессам представлено распределение расходов. Разработаны системы показателей расходов и их эффективности по бизнес-процессам товародвижения. В результате исследований выявилось, что анализ показателей эффективности расходов по бизнес-процессам является объективной необходимостью для экономического обоснования мероприятий информационного инжиниринга бизнеса. Поэтому в качестве показателей эффективности расходов были избраны их уровень и рентабельность, предложен интегральный показатель эффективности расходов. Перспективой дальнейших исследований является разработка методики рейтинговой оценки эффективности расходов по бизнес-процессам товародвижения и формирование программного обеспечения по её реализации.

Ключевые слова: эффективность расходов, бизнес-процесс, розничные торговые предприятия.

Табл.: 3. **Библ.:** 10.

Столярчук Анна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и аудита, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: anna.stolyarchuk.78@mail.ru

UDC 658.1:658.6

Stolyarchuk G. V. Complexation of Indicators of Expenditures on Business Processes of Goods Distribution through Retail Trade Enterprises

The article proposes separation of goods distribution into business processes taking into account characteristics of economic activity of retail trade enterprises. According to the selected business processes, a distribution of costs is presented. Systems of indicators of expenditures and their effectiveness by the business processes of goods distribution have been developed. It was found during the research that analysis of cost-effectiveness of business-processes is an objective necessity for the economic rationale of measures in the information engineering of business. Therefore, as indicators of cost-effectiveness have been chosen their level and profitability, an integrated indicator of cost-effectiveness have been proposed. Prospect of further research is development of methodics for rating the cost-effectiveness by the business process of goods distribution and forming software for its implementation.

Key words: cost-effectiveness, business process, retail trade enterprises.

Tabl.: 3. **Bibl.:** 10.

Stolyarchuk Ganna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Audit, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: anna.stolyarchuk.78@mail.ru

Від ефективності товароруху підприємств роздрібно торгівлі залежить рівень рентабельності торговельної галузі в Україні. Швидкі зміни економічної ситуації, кризові процеси спонукають до впровадження ефективних інструментів менеджменту, які сприятимуть підвищенню якості товароруху торговельних підприємств. Новим інструментом менеджменту в сучасних умовах, який спрямовує підприємство на постійне вдосконалення діяльності та сприяє підвищенню

його конкурентоздатності, є процесний підхід до управління витратами.

Вітчизняний досвід з організації системи управління витратами на підприємствах роздрібно торгівлі базується на аналізі та оптимізації показника загальних витрат. При цьому аналітик не бачить, що відбувається з витратами за окремими бізнес-процесами товароруху. Запровадження процесного підходу до управління витратами вимагає переорієнтації фінансового планування на

Mykhailova, O. V. "Deiaki aspekty upravlinnia oborotnymy aktyvamy na pidpriemstvakh rozdrubnoi torhivli" [Some aspects of the management of current assets in the retail industry]. *Ekonomichna stratehiia i perspektvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 2 (12) (2010): 228-234.

Stoianova, E. C. et al. *Finansovyy menedzhment. Teoriia i praktika* [Financial management. Theory and practice]. Moscow: Perspektiva, 2010.

Van Khorn, Dzh. K., and Vakhovich, Dzh. V. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: Viliams, 2007.

Vlasova, N. O., and Mykhailova, O. V. "Tsili ta zmist polityky formuvannia oborotnykh aktyviv torhovelnoho pidpriemstva" [The objectives and content of policy formation in current assets of commercial enterprise]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. VIII, no. 256 (2009): 2068-2074.

УДК 658.1:658.6

КОМПЛЕКСУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ВИТРАТ ЗА БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ТОВАРОРУХУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

© 2015 **СТОЛЯРЧУК Г. В.**

УДК 658.1:658.6

Столярчук Г. В. Комплексування показників витрат за бізнес-процесами товароруху підприємств роздрібною торгівлі

У статті запропоновано розподіл товароруху на бізнес-процеси з урахуванням особливостей господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі. За виділеними бізнес-процесами представлено розподіл витрат. Розроблено системи показників аналізу витрат та їх ефективності за бізнес-процесами товароруху. У результаті досліджень виявилось, що аналіз показників ефективності витрат за бізнес-процесами є об'єктивною необхідністю для економічного обґрунтування заходів інформаційного інжинірингу бізнесу. Тому показниками ефективності витрат було обрано їх рівень і рентабельність, запропоновано інтегральний показник ефективності витрат. Перспективою подальших досліджень є розробка методики рейтингової оцінки ефективності витрат за бізнес-процесами товароруху та формування програмного забезпечення з її реалізації.

Ключові слова: ефективність витрат, бізнес-процес, роздрібні торговельні підприємства.

Табл.: 3. **Бібл.:** 10.

Столярчук Ганна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і аудиту, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: anna.stolyarchuk.78@mail.ru

УДК 658.1:658.6

Столярчук А. В. Комплексація показателів расходов по бизнес-процессам товародвижения предприятий розничной торговли

В статье предложено разделение товародвижения на бизнес-процессы с учётом особенностей хозяйственной деятельности предприятий розничной торговли. Согласно выделенным бизнес-процессам представлено распределение расходов. Разработаны системы показателей расходов и их эффективности по бизнес-процессам товародвижения. В результате исследований выявилось, что анализ показателей эффективности расходов по бизнес-процессам является объективной необходимостью для экономического обоснования мероприятий информационного инжиниринга бизнеса. Поэтому в качестве показателей эффективности расходов были избраны их уровень и рентабельность, предложен интегральный показатель эффективности расходов. Перспективой дальнейших исследований является разработка методики рейтинговой оценки эффективности расходов по бизнес-процессам товародвижения и формирование программного обеспечения по её реализации.

Ключевые слова: эффективность расходов, бизнес-процесс, розничные торговые предприятия.

Табл.: 3. **Библ.:** 10.

Столярчук Анна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и аудита, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: anna.stolyarchuk.78@mail.ru

UDC 658.1:658.6

Stolyarchuk G. V. Complexation of Indicators of Expenditures on Business Processes of Goods Distribution through Retail Trade Enterprises

The article proposes separation of goods distribution into business processes taking into account characteristics of economic activity of retail trade enterprises. According to the selected business processes, a distribution of costs is presented. Systems of indicators of expenditures and their effectiveness by the business processes of goods distribution have been developed. It was found during the research that analysis of cost-effectiveness of business-processes is an objective necessity for the economic rationale of measures in the information engineering of business. Therefore, as indicators of cost-effectiveness have been chosen their level and profitability, an integrated indicator of cost-effectiveness have been proposed. Prospect of further research is development of methodics for rating the cost-effectiveness by the business process of goods distribution and forming software for its implementation.

Key words: cost-effectiveness, business process, retail trade enterprises.

Tabl.: 3. **Bibl.:** 10.

Stolyarchuk Ganna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Audit, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: anna.stolyarchuk.78@mail.ru

Від ефективності товароруху підприємств роздрібною торгівлі залежить рівень рентабельності торговельної галузі в Україні. Швидкі зміни економічної ситуації, кризові процеси спонукають до впровадження ефективних інструментів менеджменту, які сприятимуть підвищенню якості товароруху торговельних підприємств. Новим інструментом менеджменту в сучасних умовах, який спрямовує підприємство на постійне вдосконалення діяльності та сприяє підвищенню

його конкурентоздатності, є процесний підхід до управління витратами.

Вітчизняний досвід з організації системи управління витратами на підприємствах роздрібною торгівлі базується на аналізі та оптимізації показника загальних витрат. При цьому аналітик не бачить, що відбувається з витратами за окремими бізнес-процесами товароруху. Запровадження процесного підходу до управління витратами вимагає переорієнтації фінансового планування на

мислення «процесами». Фінансове планування, яке будується на засадах процесного підходу, вимагає ідентифікації бізнес-процесів товароруху, класифікації витрат за бізнес-процесами, комплексування аналітичних показників.

В Україні та за кордоном проблемою аналізу витрат займалися такі вітчизняні та закордонні вчені-економісти: Н. Власова, І. Волошан, І. Давидович, Є. Деминг, Р. Каплан, Г. Кіндрацька, Д. Меррік, І. Мілаш, Г. Ситник, М. Хаммер, Н. Чухрай, Є. Шельмін, Р. Шоу та інші.

Однак аналіз витрат при застосуванні процесного підходу до управління ними потребує подальшого вирішення. Перш за все виникає потреба побудови комплексу аналітичних показників, які б дали змогу оцінити витрати та їх ефективність за бізнес-процесами товароруху.

З огляду на зазначене *метою* статті є комплексування показників для аналізу витрат за бізнес-процесами товароруху на підприємствах роздрібною торгівлі.

Уперше сформульовано зміст понять «бізнес-процес», «реінжиніринг бізнес-процесів», окреслено базові принципи та переваги управління ними в роботах Є. Деминга [3] та М. Хаммера [10].

Бізнес процеси мають такі важливі риси [4]:

- ✦ наявність внутрішніх і зовнішніх користувачів, які діють усередині підрозділів компанії і між ними, а також між різними організаціями;
- ✦ базування на способі виконання робіт, властивому тій або іншій організації.

Аналіз літературних джерел [1, 2, 5 – 9] дозволив виявити різні підходи до класифікації бізнес-процесів торговельних підприємств. А саме:

- ✦ залежно від виду торговельного підприємства, методу продажу товарів, типу, розміру магазину [2];
- ✦ з поділом процесів на основні, допоміжні та управлінські [5];
- ✦ на основі тринадцятипроцесної моделі Міжнародної бенчмаркінгової палати Американського центру продуктивності і якості (*American Productivity & Quality Center – APQC*) [1];
- ✦ на основі восьмипроцесної моделі *BKG Profit Technology* [7];
- ✦ на основі міжнародних стандартів якості серії ISO 9000 [8];
- ✦ на основі моделі IBL (*The International Business Language*) компанії *Price Waterhouse Coopers* [9];
- ✦ на основі моделі М. Портера [6].

За результатами аналізу виявилось, що жодний зарубіжний підхід не дає чіткої класифікації бізнес-процесів операційної діяльності, з урахуванням специфіки торгово-технологічних процесів роздрібних торговельних підприємств сучасного формату. Операційна діяльність роздрібного торговельного підприємства пов'язана з товарорухом. Тому, на нашу думку, для ідентифікації бізнес-процесів операційної діяльності роздрібного торговельного підприємства доцільно використовувати підхід І. Волошана [1]. Згідно з цим підходом пропонуємо виділити такі основні бізнес-процеси товароруху: процес надходження (постачання) товарів і процес попередньої підготовки та реалізації товарів.

Тепер представимо розподіл витрат за вказаними вище бізнес-процесами (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл витрат за бізнес-процесами товароруху

Бізнес-процес	Витрати бізнес-процесу
Надходження (постачання) товарів	Матеріальні витрати. Транспортні витрати. Сума повернень і втрат. Вартість трудових ресурсів
Попередня підготовка та реалізація товарів	Витрати на зберігання та підготовку товарів до продажу. Витрати на розробку і здійснення комплексу маркетингу. Витрати на організацію процесу реалізації товарів. Вартість трудових ресурсів

Отже, як бачимо з табл. 1, загальні витрати з товароруху формуються з витрат за його бізнес-процесами. Витрати, що виникають в ході здійснення товароруху, залежать від виду торговельного підприємства, методу продажу товарів, типу, розміру магазину. Тобто, для торговельних підприємств нових форматів притаманними є витрати, пов'язані з: доставкою товару в зону приймання, розвантаженням транспортного засобу, прийманням товару за кількістю та якістю, доставкою в зону зберігання; доставкою товару в торговельний зал та зону передпродажної підготовки, допоміжним виробництвом (обробкою, мийкою, сортуванням, комплектуванням, пакуванням, виготовленням кулінарних виробів, випіканням), маркетингом (промоушеном товару), наданням покупцям додаткових послуг.

Для того, щоб підвищити інтенсивність і результативність процесу товароруху, необхідна своєчасна аналітична інформація про витрати в розрізі його бізнес-процесів. Тому визначення аналітичних показників, які дозволять контролювати витрати процесів надходження (постачання) і попередньої підготовки й реалізації товарів, є важливим для ухвалення оперативних і стратегічних управлінських рішень на торговельному підприємстві. Отже, пропонуємо систему аналітичних показників оцінювання витрат за бізнес-процесами товароруху (табл. 2).

Дослідження показників ефективності витрат за бізнес-процесами є об'єктивною необхідністю для економічного обґрунтування заходів інформаційного інжинірингу бізнесу, оскільки саме вони визначають напрям застосування і характер таких заходів. Слід зазначити, що принципово важливим є залучення заходів інформаційного інжинірингу саме до бізнес-процесів товароруху, бо в першу чергу мають удосконалюватися ті процеси, покращання яких сприятиме отриманню підприємством більшого операційного прибутку.

Отже, дослідження технології здійснення бізнес-процесів через побудову й вивчення показників їх витрат дозволить проаналізувати ефективність витрат за бізнес-процесами товароруху (табл. 3).

Система показників витрат за бізнес-процесами товароруху

Категорія показників	Назва показника	Методика розрахунку	Характеристика
1	2	3	4
Процес надходження (постачання) товарів			
Абсолютні	Матеріальні витрати (МВ)	$\sum_{i=1}^n MB = MB_i + MB_n,$ де i – сума матеріальних витрат за досліджуваний період	Сума витрат, пов'язаних з формуванням первісної вартості придбаних за плату товарів
	Транспортні витрати (ТВ)	$\sum_{i=1}^n TB = TB_i + TB_n,$ де i – сума транспортних витрат за досліджуваний період	Сума витрат, пов'язаних з постачанням товарів у результаті формування та вибору схем товароруху
	Сума повернень і втрат (В)	$\sum_{s=1}^n B = B_i + \dots + B_n,$ де B – сума повернень і втрат товарів за досліджуваний період	Сума товарів, що належать поверненню постачальникам у результаті невідповідності якості, знищених у результаті псування
	Вартість трудових ресурсів (ВТР)	$BTP = Ч \times СЗ,$ де $Ч$ – середньоспискова чисельність робітників процесу; $СЗ$ – середня заробітна плата працівника	Сума витрат обігу, пов'язаних із забезпеченням бізнес-процесу трудовими ресурсами
	Матеріальні витрати (МВ)	$\sum_{i=1}^n MB = MB_i + MB_n,$ де i – сума матеріальних витрат за досліджуваний період	Сума витрат, пов'язаних з формуванням первісної вартості придбаних за плату товарів
	Загальні витрати за бізнес-процесом (B_0)	$B_0 = MB + TB + B + BTP$	Сума витрат за процесом постачання товарів
Відносні	Частка витрат за бізнес-процесом у загальній сумі операційних витрат ($Ч_{во}$)	$Ч_{во} = \frac{\sum (MB + TB + B + BTP)}{\sum BO},$ де $\sum BO$ – загальна сума операційних витрат підприємства	Питома вага витрат, пов'язаних з процесом постачання товарів у загальній сумі операційних витрат
	Динаміка витрат за бізнес-процесом ($T_{во}$)	$T_{во} = \frac{\sum (MB_1 + TB_1 + B_1 + BTP_1)}{\sum (MB_0 + TB_0 + B_0 + BTP_0)},$ де 1, 0 – звітний та базовий періоди відповідно	Темпи зростання (зниження) прямих витрат, пов'язаних з процесом постачання
Процес попередньої підготовки та реалізації товарів			
Абсолютні	Витрати на зберігання та підготовку товарів до продажу (ВЗП)	$\sum_{i=1}^n BЗП = BЗП_i + BЗП_n,$ де i – сума витрат на зберігання та підготовку товарів до продажу	Сума витрат, пов'язаних зі зберіганням, доставкою в торговельну залу, допоміжним виробництвом (обробкою, мийкою, комплектуванням, пакуванням)
	Витрати на розробку і здійснення комплексу маркетингу ($B_{ркм}$)	$\sum_{i=1}^n B_{ркм} = B_{ркмi} + B_{ркмn},$ де i – сума витрат на розробку і здійснення комплексу маркетингу	Сума витрат, пов'язаних із проведенням акційних заходів, заходів щодо розвитку роздрібного продажу продукції, рекламою, виплатою бонусів по акціях
	Витрати на організацію процесу реалізації товарів ($B_{онр}$)	$\sum_{i=1}^n B_{онр} = B_{онрi} + B_{онрn},$ де i – сума витрат на організацію процесу реалізації товарів ($B_{ркм}$)	Сума витрат, пов'язаних з мерчандайзингом, наданням додаткових послуг покупцям

1	2	3	4
Абсолютні	Вартість трудових ресурсів (ВТР)	$BTP = Ч \times CZ,$ де Ч – середньоспискова чисельність робітників процесу; CZ – середня заробітна плата працівника	Сума витрат обігу, пов'язаних із забезпеченням бізнес-процесу трудовими ресурсами
	Загальні витрати за бізнес-процесом (B_{σ})	$B_{\sigma} = BЗП + B_{ркм} + B_{онр} + BTP$	Сума витрат за процесом попередньої підготовки та реалізації товарів
Відносні	Частка витрат за бізнес-процесом у загальній сумі операційних витрат ($Ч_{\sigma}$)	$Ч_{\sigma} = \frac{\sum(BЗП + B_{ркм} + B_{онр} + BTP)}{\sum BO},$ де $\sum BO$ – загальна сума операційних витрат підприємства	Питома вага витрат, пов'язаних із процесом попередньої підготовки та реалізації товарів у загальній сумі операційних витрат
	Динаміка витрат за бізнес-процесом (T_{σ})	$T_{\sigma} = \frac{\sum(BЗП_1 + B_{ркм1} + B_{онр1} + BTP_1)}{\sum(BЗП_0 + B_{ркм0} + B_{онр0} + BTP_0)},$ де 1, 0 – звітний та базовий періоди відповідно	Темпи зростання (зниження) прямих витрат, пов'язаних з процесом попередньої підготовки та реалізації товарів

Таблиця 3

Система показників ефективності витрат за бізнес-процесами товароруху

Назва показника	Методика розрахунку	Характеристика
Витратовіддача бізнес-процесу (B_{σ})	$B_{\sigma} = \frac{POT}{\sum_{i=1}^n B_{\sigma}} \times 100\%,$ де POT – роздрібний товарообіг за досліджуваний період; $\sum_{i=1}^n B_{\sigma}$ – сума витрат за бізнес-процесом за досліджуваний період	Розмір роздрібного товарообороту на кожні 100 грн витрат на здійснення бізнес-процесу
Рентабельність витрат бізнес-процесу (P_{σ})	$P_{\sigma} = \frac{\sum_{i=1}^n ОП}{\sum_{i=1}^n B_{\sigma}},$ де $\sum_{i=1}^n ОП$ – сума операційного прибутку за досліджуваний період	Сума операційного прибутку, що приходить на кожні 100 грн витрат за бізнес-процесом
Інтегральний показник ефективності витрат бізнес-процесу (I_{σ})	$I_{\sigma} = \sqrt{B_{\sigma} \times P_{\sigma}}$	Комплексна характеристика ефективності витрат за бізнес-процесом

У зв'язку з тим, що кожне підприємство роздрібно торгівлі у своїй діяльності орієнтується на отримання максимального прибутку, воно повинне використовувати бізнес-процеси, що забезпечують менші витрати, або за заданого обсягу ресурсів дають змогу отримати вищий показник операційного прибутку.

Отже, принципове переосмислення та радикальна перебудова бізнес-процесів потрібні для досягнення кардинальних покращень фінансових показників діяльності підприємства, підвищення його ринкової вартості.

ВИСНОВКИ

Таким чином, запровадження комплексу показників витрат за бізнес-процесами товароруху дозволить: проводити фінансове планування в розрізі бізнес-процесів; виявляти найбільш витратні процеси; проводити пошук резервів зниження витрат; підвищувати ефективність товароруху в цілому.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є розробка методики рейтингової оцінки ефективності витрат за бізнес-процесами товароруху та формування програмного забезпечення з її реалізації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бенчмаркинг в сфере услуг : монография / Ж. В. Горностаева [и др.] ; ГОУ ВПО «Южно-Российский гос. ун-т экономики и сервиса». – Шахты : ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. – 97 с.

2. **Волошан І. Г.** Особливості торговельно-технологічних процесів товароруху підприємств торгівлі / І. Г. Волошан // Економіка розвитку. – 2013. – № 3. – С.90 – 93.

3. **Деминг Э.** Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг ; [пер. с англ. Ю. Адлер, В. Шпер]. – М. : Альпина Паблшер, 2011. – 400 с.

4. **Командровська В. Є.** Бізнес-процеси підприємства: сутність та методи удосконалення / В. Є. Командровська, О. Ю. Морозенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEL/article/view/325>

5. Менеджмент процессов / Под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухина и др. – М. : Эксмо, 2007. – 384 с.

6. **Портер М.** Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; [пер. с англ. Е. Калининой]. – М. : Альпина Паблшер, 2008. – 720 с.

7. **Риб С. И.** Различные подходы к выделению и описанию бизнес-процессов / С. И. Риб, И. В. Кремлёва [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.betec.ru/index.php>

8. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів: ДСТУ ISO 9000:2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.document.org.ua/sistemiupravl/innja-jakistyu.-osnovni-polozhennja-ta-slovnikor14237.html>

9. **Тупкало С. В.** Анализ подходов к выделению и композиции системы бизнес-процессов / С. В. Тупкало, В. Н. Тупкало // Das Management. – 2011. – Вип. 2. – С. 70 – 77.

10. **Хаммер М.** Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи / Пер. с англ. ; под ред. и с предисл. В. С. Катякало. – СПб. : С.-Петербургский ун-т, 1997. – 271 с.

REFERENCES

Deming, E. *Vykhod iz krizisa. Novaia paradigma upravleniia liudmi, sistemami i protsessami – Out of the Crisis* [Out of the crisis. The new paradigm of managing people, systems and processes – Out of the Crisis]. Moscow: Alpina Pablisher, 2011.

Hornostaieva, Zh. V. *Benchmarkinh v sferi posluh* [Benchmarking in services]. Shakhty: YuRHUES, 2009.

Komandrovskaya, V. Ye., and Morozenko, O. Yu. "Biznes-protse-sy pidpriemstva: sutnist ta metody udoskonalennia" [Business processes: the nature and methods of improvement]. <http://www.jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEL/article/view/325>

Khammer, M., and Champi, Dzh. *Reinzhiniring korporatsii. Manifest revolutsii v biznese* [Reengineering the Corporation. Manifesto of the revolution in the business]. St. Petersburg: SPbGU, 1997.

Menedzhment protsessov [Management processes]. Moscow: Eksmo, 2007.

Porter, M. *Konkurentnoe preimushchestvo: Kak dostich vysokogo rezultata i obespechit ego ustoychivost* [Competitive Advantage: How to achieve a good result and ensure its sustainability]. Moscow: Alpina Pablisher, 2008.

Rib, S. I., and Kremlëva, I. V. "Razlichnye podkhody k vydele-niiu i opisaniiu biznes-protsessov" [Different approaches to the isolation and description of business processes]. <http://www.betec.ru/index.php>

"Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv: DSTU ISO 9000:2007" [Quality management systems. The main provisions and glossary of terms of ISO 9000: 2007]. <http://www.document.org.ua/sistemiupravl/innja-jakistyu.-osnovni-polozhennja-ta-slovnikor14237.html>

Tupkalo, S. V., and Tupkalo, V. N. "Analiz podkhodov k vydele-niiu i kompozitsii sistemy biznes-protsessov" [Analysis of the approaches to the isolation and formulation of business processes]. *Das Management*, no. 2 (2011): 70-77.

ПОРІВНЯННЯ ЛАНЦЮГА ПОСТАВОК ВИРОБНИЧОГО ТА СЕРВІСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 ПАШКЕВИЧ М. С.

УДК 338.4

Пашкевич М. С. Порівняння ланцюга поставок виробничого та сервісного підприємства

Метою статті є дослідження проблеми відсутності моделі ланцюга поставок для підприємств, що надають послуги. Як приклад взято процеси надання освітніх послуг вищими навчальними закладами. Досліджувана проблема має соціальне значення, оскільки спостерігаються слабкі зв'язки між ВНЗ і підприємствами в Україні, тобто ланцюг поставок працює неефективно. За допомогою опрацювання моделі ланцюга поставок сервісних підприємств очікується підвищення ефективності сервісних галузей через укріплення зв'язків між учасниками сервісних ланцюгів поставок. У результаті досліджень виявлено, що ланцюг поставок для освітньої сфери характеризується якнайменше двома споживачами, двома вихідними продуктами в одному та двома системами оцінки ефективності всього ланцюга. Ці системи оцінки ефективності з позицій споживачів освітніх послуг і споживачів людських ресурсів запропоновано характеризувати за допомогою відповідних понять мікроцінності та макроцінності закладу вищої освіти. Встановлено, що основною характерною рисою сервісного ланцюга поставок, яка принципово відрізняє його від виробничого ланцюга поставок, є наявність ефекту переломлення, який пов'язаний з людським фактором та засвідчує факт того, що параметри вихідного продукту в сервісному ланцюзі поставок тільки частково залежать від параметрів вхідних ресурсів і частково можуть бути прогнозовані. За ознакою того, у якому місці сервісного ланцюга поставок виникає ефект переломлення, запропоновано розрізнити сервісний ланцюг поставок виробника, споживача, а також виробника і споживача. Перспективою подальших розвідок є формування класифікації сервісних ланцюгів поставок.

Ключові слова: ланцюг поставок, сфера послуг, операційний менеджмент, підприємство.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 13.

Пашкевич Марина Сергіївна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри обліку і аудиту, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

E-mail: pashkevichms@rambler.ru

УДК 338.4

UDC 338.4

Пашкевич М. С. Сравнение цепочки поставок производственного и сервисного предприятия

Pashkevych M. S. Comparing Supply Chain of the Production Enterprises and the Service Providers

Целью статьи является исследование проблемы отсутствия модели цепочки поставок для предприятий, предоставляющих услуги. В качестве примера взяты процессы предоставления образовательных услуг высшими учебными заведениями. Исследуемая проблема имеет социальное значение, поскольку наблюдаются слабые связи между ВУЗами и предприятиями в Украине, то есть цепочка поставок работает неэффективно. С помощью модели функционирования цепи поставок сервисных предприятий ожидается укрепление связи между участниками сервисных цепей поставок. В результате исследований выявлено, что цепь поставок для образовательной сферы характеризуется как минимум двумя потребителями, двумя исходными продуктами в одном и двумя системами оценки эффективности всей цепи. Эти системы оценки эффективности с позиций потребителей образовательных услуг и потребителей человеческих ресурсов предложено характеризовать с помощью соответствующих понятий микроценности и макроценности учреждения высшего образования. Установлено, что основной характерной чертой сервисной цепи поставок, которая принципиально отличает её от производственной цепи поставок, является наличие эффекта преломления, связанного с человеческим фактором и свидетельствующего о том, что параметры выходного продукта в сервисной цепи поставок только частично зависят от параметров входных ресурсов и частично могут быть спрогнозированы. По признаку того, где возникает эффект преломления, предложено различать сервисную цепь поставок производителя, потребителя, а также производителя и потребителя. В перспективе планируется разработать классификацию сервисных цепей поставок.

The article is aimed at studying the problem of absence of supply chain model in the context of service providers. By way of example were considered processes of supplying the education services through higher education institutions. The researched problem is of social importance, as there are weak linkages between universities and enterprises in Ukraine, and this means, the supply chains work inefficiently. Using the supply chain model of the service providers, it is expected to strengthen the linkage between the participants of service supply chains. As result of the research has been discovered that the supply chain for the educational sphere is characterized by at least two consumers, by two source products in one and by two systems for estimating the efficiency of the whole chain. These systems for efficiency estimation, from the perspective of consumers of educational services and users of human resources, is proposed to characterize through appropriate concepts of micro-value and macro-value in regard to higher education institution. It has been determined that the main characteristic feature of the service supply chain, allowing to fundamentally distinguish it from the production supply chain, is presence of the refractive effect connected with human factor, which evidence that the options of the output product in the service supply chain are only partially dependent on the options of the input resources and partially can be predicted. Based on the occurrence of refraction effect, is proposed to distinguish between the service supply chain of producer, of consumer, as well as of both producer and consumer. In the future, it is planned to develop a classification of service supply chains.

Ключевые слова: цепь поставок, сфера услуг, операционный менеджмент, предприятие.

Key words: supply chain, services sector, operative management, enterprise.
Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

Пашкевич Марина Сергеевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой учета и аудита, Национальный горный университет (пр. К. Маркса, 19, Днепропетровск, 49027, Украина)

Pashkevych Maryna S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Accounting and Auditing, National Mining University (pr. K. Marksa, 19, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine)

E-mail: pashkevichms@rambler.ru

E-mail: pashkevichms@rambler.ru

Економіка та управління сучасними підприємствами вже давно вийшли за межі внутрішнього середовища підприємства і охоплюють процеси, пов'язані з постачанням ресурсів від інших підприємств

та постачанням готової продукції та послуг споживачам. У сукупності процеси постачання ресурсів, виробництва продукції або надання послуг і доведення їх до споживача складають ланцюг поставок. Тому ефективність

діяльності підприємства оцінюється не тільки на основі ефективності суто внутрішніх операцій, але й на основі сукупної ефективності внутрішніх операцій та операцій по взаємодії підприємства з постачальниками та споживачами. Таким чином, будь-які науково-практичні аспекти, пов'язані з дизайном, функціонуванням та ліквідацією ланцюгів поставок, є актуальними і привертають увагу вчених і практиків.

Проблема даного дослідження полягає в тому, що як таке відсутнє чітке уявлення про ланцюг поставок сервісного підприємства або, як інакше його можна назвати, сервісний ланцюг поставок (*Service Supply Chain*). Зазвичай, ланцюг поставок сервісного підприємства не розглядається як окремий вид, а приймається ідентичним до загальних контурів будь-якого ланцюга поставок промислового підприємства: «постачальники – виробниче підприємство – споживачі». Разом з тим, чимало наукових праць, підтверджених практичною діяльністю, доводять незаперечну різницю між процесами виробництва продукції та надання послуг, між характеристиками матеріальної продукції та нематеріальних послуг тощо. Таким чином, виявляється ситуація, коли ми маємо кардинально різні кінцеві продукти (продукція та сервіс), маємо різні рекомендації щодо управління підприємствами виробничої та сервісної сфери, але не маємо доведення або спростування того, що моделі ланцюгу поставок для виробничих та сервісних підприємств ідентичні або різні. Навіщо це потрібно? Виявлення особливостей моделі ланцюгу поставок для сервісних підприємств дозволить удосконалити механізми управління ними та відійти від практики імплементації «наосліп» принципів функціонування ланцюгу поставок виробничих підприємств на сервісні підприємства. Можна передбачити, що дедалі це матиме зростаючу практичну цінність, адже сервісний сектор економіки домінуватиме над виробничим. Так, за даними *Bureau of Labor Statistics (USA)* до 2022 р. очікується перевищення кількості зайнятих у сервісному бізнесу над кількістю зайнятих у промисловості у 5,1 разу, у той час, коли у 2002 р. цей показник складав 3,57 разу [1]. В Україні при скороченні за останні сім років загальної кількості зайнятих у всіх галузях економіки на 275,9 тис. осіб, а зайнятих у промисловості та будівництві – на 850,3, у сервісному секторі спостерігається збільшення зайнятості на 1002,4 тис. осіб [2].

Для порівняння ланцюгу поставок виробничих і сервісних підприємств у даному дослідженні як приклад сервісу було обрано освітні послуги вищих навчальних закладів. Це пояснюється кількома причинами.

По-перше, освітні послуги – достатньо потужний сектор економіки як в Україні, так і в інших країнах світу. Щоправда, його потужність вимірюється у різних показниках. Наприклад, за останні 13 років сектор освітніх послуг в Україні розширився за кількістю зайнятих з 7,98% до 8,29% від кількості зайнятих в економіці в цілому, при тому, що частка промислового сектора скоротилася з 22,79% до 16,05% [2]. Натомість, у США на частку освіти доводилося тільки 2,3% зайнятих в економіці у 2012 р. [1]. У 2011 – 2012 рр. частка освітніх послуг тіль-

ки вищих навчальних закладів у ВВП Великобританії складала 2,8%, що еквівалентно 39,9 млн фунтів стерлінгів [3], а в Україні за цей самий період частка всієї освітньої галузі у ВВП складала 3,31%, що еквівалентно 106 млрд грн [4]. За оцінками експертів, ринок освітніх послуг у 2012 р. у країнах світу становив приблизно 4,4 трлн дол. США. Це приблизно у три рази перевищує сукупні витрати усіх країн світу на оборонний комплекс [5].

По-друге, освітня послуга належить до класу послуг, у яких особливе значення відіграє людський фактор – як з боку організації, яка надає освітню послугу, так і з боку споживача цієї освітньої послуги. Наприклад, якщо розглядати послуги з водопостачання та опалення або послугу з підземного паркінгу, то очевидно, що в цих послугах людський фактор відіграє менше значення, ніж у освітній послугі. Що саме мається на увазі під людським фактором у контексті дослідження ланцюга поставок для сервісного підприємства, буде розкрито у результатах досліджень.

По-третє, однією з найактуальніших проблем у сфері освіти є проблема слабого зв'язку вищих навчальних закладів з підприємствами у частині підготовки фахівців, комерціалізації наукових розробок тощо. Отже, можна стверджувати, що ланцюг поставок, як сукупність взаємопов'язаних процесів від постачальника ресурсів до споживача продукту, саме у цій сфері не працює. Тобто немає регульованого зв'язку з боку університетів між університетами та підприємствами у сервісному ланцюгу поставок для освітніх послуг.

Українські дослідники чимало уваги приділяють удосконаленню теоретичних і методичних основ управління ланцюгами поставок. У більшості випадків дослідження пов'язані з логістичним обслуговуванням підприємств. Наприклад, В. Фалович обґрунтовує необхідність управління замкненою петлею ланцюга поставок шляхом узгодження логістичної стратегії підприємства з життєвим циклом продукції. Сервіси автор розглядає як частину ланцюга поставок для виробничого підприємства, який передбачає постсервісне обслуговування споживачів, не виокремлюючи сервісні ланцюги поставок [6]. Незважаючи на дослідження транспортно-го підприємства, яке надає транспортні послуги, Л. Волинець та С. Черній також не розкривають особливості та дизайн сервісного ланцюга поставок у порівнянні з виробничим ланцюгом поставок, хоча автори зазначають, що у центрі уваги транспортного підприємства знаходиться пасажир, тобто людина, чії потреби необхідно задовольнити найкращим чином. На наш погляд, учені опосередковано доводять, що людський фактор є ключовим у сервісному ланцюгу поставок [7]. Етапи еволюції підходів до управління ланцюгами поставок досліджено Н. Меджибовською у [8]. Серед чималої кількості типів ланцюгів поставок, до яких віднесено вертикальні та горизонтальні, просторові та віртуальні тощо, відсутній розподіл на виробничі та сервісні ланцюги поставок. Однак особливу увагу автор приділяє ланцюгам поставок, у яких основоположною точкою регулювання є кінцевий споживач зі своїми потребами. Разом з цим незрозумілим залишається питання, яким чином слід

переналадити систему управління ланцюгом поставок сервісних підприємств з урахуванням орієнтації на споживача і де, врешті-решт, місце споживача у цьому ланцюгу поставок. Вчений Л. Якимішин у [9] аналізує електронні ланцюги поставок для продукції, які, на наш погляд, комбінують у собі частково виробничий та сервісний ланцюги поставок, оскільки кінцевим продуктом споживання, заради якого утворюється електронний ланцюг, виступає матеріальна продукція, а, власне, процес доставки цієї матеріальної продукції до споживача являє собою сервіс. Разом з цим, автор не досліджує сервісний ланцюг поставок окремо і не приводить його характерні особливості.

Зарубіжні вчені активно займаються дослідженнями так званих сервіс-орієнтованих ланцюгів поставок. Наприклад, вчені J. Cheng, K. Law, H. Bjornsson, A. Jones та R. Sriram у [10], а також X. Liu, Zh. Zhang, T. Lu, W. Fany [11] під сервіс-орієнтованим ланцюгом поставок розуміють фактично виробничий ланцюг поставок, який управляється автоматизовано, у результаті чого цей автоматизований ланцюг поставок надає його учасникам додатковий сервіс – повну та своєчасну інформацію про процеси, що відбуваються в ланцюгу поставок та будь-який момент часу.

Розробляючи модель для оцінки ефективності сервіс-орієнтованого ланцюга поставок послуг з кейтерингу, китайські вчені J. Gou, G. Shen, R. Chai у [12] визначають сервісний ланцюг поставок з точки зору його структури у сфері кейтерингу, але за сутністю такий ланцюг поставок нічим не відрізняється від виробничого ланцюга поставок. Навіть особливі характеристики, які автори присвоюють сервісному ланцюгу поставок (маневреність, стабільність, логістика та здатність задовольнити потреби споживачів), також однаково притаманні виробничим ланцюгам поставок.

Виробничий та сервісний ланцюги поставок за ознакою кінцевого продукту розрізняють L. Ellarm, W. Tate, C. Billingtony [13]. Однак при побудові сервісного ланцюга поставок автори використовують не унікальні особливості процесів надання сервісів споживачам, а відомі моделі виробничих ланцюгів поставок – *Global Supply Chain Forum Framework*, *SCOR* та *Hewlett-Packard's Supply Chain Management Model*, фактично підганяючи сервісні ланцюги поставок під існуючі виробничі, переслідуючи кінцевою метою оцінку ефективності сервісних ланцюгів поставок.

Аналіз останніх досліджень довів тезу про те, що унікальний ланцюг поставок для сервісних підприємств, побудований на основі унікальних характеристик процесу надання послуг споживачам, відсутній. Натомість, під сервіс-орієнтованим ланцюгом поставок розуміють виробничий ланцюг поставок, який спроможний надавати додаткові інформаційні сервіси його внутрішнім учасникам, окрім кінцевих споживачів. Існуючі порівняння виробничих і сервісних ланцюгів поставок не переконують у суттєвій різниці між цими ланцюгами, що дає підстави для адаптації механізмів управління ланцюгами поставок виробничих підприємств до сервісних підприємств.

Таким чином, вихідною *гіпотезою* дослідження є припущення, що ланцюг поставок для виробничого підприємства відрізняється від ланцюга поставок сервісного підприємства.

Метою дослідження є порівняння ланцюга поставок виробничого та сервісного підприємства для доведення або спростування висунутої гіпотези.

Дослідження за вищевказаною проблемою на прикладі закладів вищої освіти, як підприємств з надання освітніх послуг, дозволили отримати такі наукові результати.

Заклад вищої освіти одночасно має декілька споживачів – слухача, який безпосередньо споживає освітню послугу; батьків, які нерідко виступають платниками та мають власний ступінь задоволення освітньою послугою; майбутнього роботодавця, який споживає не освітню послугу, а людський ресурс, що сформувався внаслідок надання та споживання освітньої послуги. Звідси, сервісний ланцюг поставок для освітньої сфери має декілька споживачів, тобто одна й та сама комбінація виробничих процесів забезпечує задоволення потреб декількох споживачів водночас.

Заклад вищої освіти на виході має два абсолютно різні продукти матеріального та нематеріального характеру: освітню послугу та людський ресурс. Звідси, сервісний ланцюг поставок для освітньої сфери забезпечує «виробництво» двох продуктів.

Наявність декількох споживачів і декількох продуктів для однієї комбінації виробничих процесів обумовлює мультикомпонентну оцінку результатів діяльності закладу вищої освіти. Звідси, сервісний ланцюг поставок для освітньої сфери задовольняє мультиваріантні потреби різних споживачів за допомогою різних продуктів.

Таким чином, пропонуємо вважати, що кожний окремий заклад вищої освіти має певний рівень соціальної значимості, яка відображає його реалізовану здатність задовольняти потреби споживачів. Окремі фізичні особи (слухачі, їх родини) споживають освітні послуги та суб'єктивно оцінюють заклад загальної середньої освіти з точки зору власної споживчої цінності. Пропонуємо таку цінність називати *мікроцінністю*. Юридичні особи (роботодавці) споживають професійні знання та вміння фізичних осіб (споживають людські ресурси) та оцінюють заклад вищої освіти з точки зору власної цінності. Пропонуємо таку цінність називати *макроцінністю*. Поняття соціальної значимості закладу вищої освіти відповідає інституціональній економічній теорії, на тлі якої виникає необхідність урахування інтересів економічних суб'єктів під час дизайну сервісного ланцюга поставок.

Соціальна значимість закладу вищої освіти являє собою сукупність споживчої мікроцінності та макроцінності. Споживча мікроцінність – це значимість ВНЗ для кожної окремої фізичної особи, яка споживає освітню послугу як послугу з формування в особи знань, вмінь та інших здібностей. Тому споживча мікроцінність закладу вищої освіти складається із суб'єктивних оцінок особою щодо якості освітніх послуг, кадрової та матеріальної бази як умов надання освітніх послуг, а також інших суто індивідуально важливих факторів. При цьому

кожна складова має свій ваговий коефіцієнт для кожної окремої особи. Споживча макроцінність – це значимість закладу вищої освіти для кожного окремого економічного суб'єкта, який споживає людський ресурс. Тому споживча макроцінність закладу вищої освіти складається з оцінок якості людських ресурсів, кадрової та матеріальної бази як передумов формування людських ресурсів, а також інших суто індивідуально важливих факторів. Кожна складова макроцінності також має свій ваговий коефіцієнт для кожного окремого суб'єкта.

Науковий результат 1. Сервісний ланцюг поставок для прикладу освітньої сфери відрізняється від виробничого ланцюга поставок подвійним вихідним продуктом, подвійним типом споживачів та подвійною оцінкою якості послуг (рис. 1).

Два продукти – освітня послуга та людський ресурс – закладу вищої освіти не ідентичні внаслідок виникнення у сервісному ланцюгу поставок освітньої послуги ефекту переломлення. Тобто, надаючи якісну освітню послугу, заклад вищої освіти не завжди може гарантувати отримання якісного людського ресурсу через те, що оцінка якості освітньої послуги здійснюється слухачем, а оцінка слухача, як людського ресурсу, здійснюється роботодавцем, і їх уявлення про якість можуть не співпадати.

Також через ефект переломлення вхідні параметри освітньої послуги не дорівнюють вихідним параметрам людського ресурсу. Це відбувається внаслідок психологічних, психічних та фізичних характеристик особи, яка навчається, а також характеристик зовнішнього оточуючого середовища.

Причому чинники ефекту переломлення, який виникає при трансформації одного продукту в інший (освітньої послуги в характеристики людського ресурсу), тобто фактори того явища, коли результат на виході не повністю прогнозований залежно від вхідних ресурсів, мають ретроспективний характер, тобто вони можуть бути пов'язані з певними подіями зі слухачем у минулому, у інших місцях, і характеризуються синергією, тобто в підсумку дають ефект, який не дорівнює сумі ефектів

кожного окремого чинника. Тому комбінації чинників ефекту переломлення не обов'язково складаються саме з тих факторів, які мають відношення до часу та місця надання освітньої послуги. Іншими словами, не завжди можна пояснити саме за допомогою факторів категорії «тут і зараз», чому вхідні параметри освітньої послуги дорівнюють або не дорівнюють вихідним параметрам людського ресурсу.

Саме цей ефект переломлення розкриває зміст раніше згаданого поняття «людський фактор» у ланцюгу поставок. Людина, яка водночас є споживачем освітньої послуги та ресурсом для споживання роботодавцями, являє собою невід'ємну складову сервісного ланцюга поставок, яку не можна оминати або уникнути. Унікальність людського фактора в сервісному ланцюгу поставок для освітньої сфери проявляється в тому, що людина (отримувач освітньої послуги) не є кінцевим споживачем цього ланцюга поставок. Наприклад, якщо аналізувати сервісний ланцюг поставок для туристичної сфери, то можна також стверджувати про наявність ефекту переломлення, але досліджувати за його допомогою рівень задоволення споживача від наданої йому туристичної послуги, тобто наскільки вхідні параметри послуги змінюються у сприйнятті споживача та дорівнюють або не дорівнюють вихідному ефекту задоволення його потреб. Однак на цьому подібний сервісний ланцюг поставок завершується. У випадку з освітньою сферою існує третій суб'єкт, який зі своєї точки зору оцінює споживача освітньої послуги.

На підставі вищенаведеного можна запропонувати узагальнене визначення виробничого та сервісного ланцюгів поставок.

Науковий результат 2. Слід розрізняти виробничий та сервісний ланцюги поставок, оскільки вони мають різні типи кінцевого продукту, вплив людського фактора на кінцевого споживача, місце людського фактора в ланцюзі поставок, ефект переломлення, ступінь прогнозованості вихідного продукту від вхідних ресурсів, кількість споживачів, оцінки ефективності ланцюга поставок, кількість кінцевих продуктів (табл. 1).

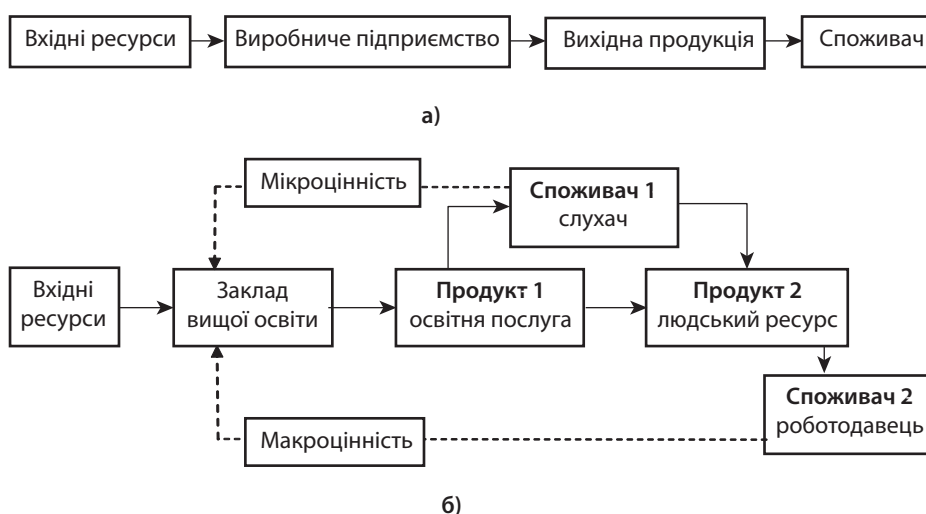


Рис. 1. Виробничий (а) і сервісний (б) ланцюг поставок для освітньої галузі

Порівняння ланцюгу поставок виробничого та сервісного підприємства

Характеристика	Виробничий ланцюг поставок	Сервісний ланцюг поставок
1. Тип кінцевого продукту	Продукція та супутні до неї сервіси	Послуга та супутня до неї продукція
2. Вплив людського фактора на споживача	Для продукції – опосередкований. Для супутніх до продукції сервісів – незначний	Прямий та суттєвий
3. Людський фактор у ланцюгу поставок	Людський фактор присутній в обслуговуванні процесів ланцюга поставок та кінцевої продукції	Людський фактор – невід’ємна ключова компонента в ланцюзі поставок поряд з іншими процесами
4. Основний процес у ланцюгу поставок	Фізичний процес перетворення матеріальних ресурсів на вихідну продукцію	Контактинг, як процес взаємодії осіб між собою, одна з яких споживач, а інша – та, яка надає послугу
5. Ефект переломлення	Відсутній	Присутній
6. Прогнозованість параметрів вихідного продукту залежно від параметрів вхідних ресурсів	Висока	Низька
7. Кількість споживачів для одного ланцюга поставок	Як правило, один	Може бути декілька (приклад освітньої послуги)
8. Оцінка ефективності ланцюга поставок	Оцінки внутрішніх учасників ланцюга поставок та монооцінка кінцевого споживача	Оцінки внутрішніх учасників ланцюга поставок та мультिवаріантні оцінки декількох кінцевих споживачів
9. Кількість вихідних продуктів для одного ланцюга поставок	Один або декілька різних	Два та більше в одному

Виробничий ланцюг поставок – це сукупність процесів від отримання вхідних ресурсів до виготовлення продукції, які не мають ефекту переломлення, тобто можна спрогнозувати параметри вихідної продукції залежно від параметрів вхідних ресурсів.

Сервісний ланцюг поставок – це сукупність процесів від отримання вхідних ресурсів до надання послуги, які характеризуються ефектом переломлення, тобто існує певний рівень вірогідності того, що прогноз параметрів вихідної продукції залежно від параметрів вхідних ресурсів буде вірним. Ефект переломлення пов’язаний з людським фактором. У сервісному ланцюгу поставок обов’язково присутній контакт того, хто надає послугу, з тим, хто її споживає. Фактично, контактинг є основоположним процесом у сервісному ланцюгу поставок.

Слід зазначити, що залежно від того, де саме у сервісному ланцюгу поставок виникає ефект переломлення, можна розрізнити сервісний ланцюг постачальника послуг (*Producer-oriented Service Supply Chain*), сервісний ланцюг споживача послуг (*Consumer-oriented Service Supply Chain*) і сервісний ланцюг постачальника та споживача послуг (*Producer & Consumer-oriented Service Supply Chain*).

Сервісний ланцюг постачальника послуг передбачає виникнення ефекту переломлення у того, хто надає послугу, без урахування переломлення щодо рівня задоволення споживача від отриманої послуги. Сервісний ланцюг споживача послуг передбачає виникнення ефекту переломлення у того, хто споживає послугу без урахування переломлення щодо рівня задоволення. Сервісний ланцюг постачальника та споживача послуг передбачає виникнення двох ефектів переломлення у

того, хто надає та споживає послугу без урахування переломлення щодо рівня задоволення споживача.

Окреслимо дискусійне питання, яке стосується визначення сервісних ланцюгів поставок та їх класифікації, що стане предметом майбутніх досліджень. З одного боку, інтуїтивно можна вважати, що сервісний ланцюг поставок відрізняється від виробничого ланцюга поставок головним чином типом кінцевого продукту. З іншого, боку, у даному дослідженні обґрунтовано, що сервісним ланцюг поставок може бути при умові наявності ефекту переломлення та контактності того, хто надає послугу з тим, хто її споживає. Тоді сервісний ланцюг поставок набуває своїх унікальних характеристик. Однак залишається незрозумілим, до якої категорії ланцюгів поставок віднести, наприклад, атракціони в парку відпочинку. З одного боку, не можна стверджувати, що це є виробничим ланцюгом поставок, оскільки споживач не отримує в результаті матеріальну продукцію. З іншого боку, тут відсутній контакт споживача з тим, хто надає послугу, відсутній ефект переломлення як ключова складова процесу надання послуги. Зазначене протиріччя потребуватиме додаткових досліджень.

ВИСНОВКИ

З проведених досліджень можна зробити такі висновки.

1. Особливості процесів надання та споживання послуг у порівнянні з виробництвом продукції обумовлюють необхідність дослідження та обґрунтування окремої категорії ланцюгів поставок – сервісних ланцюгів поставок.

2. Найскладнішим прикладом сервісних ланцюгів поставок є ланцюг поставок для освітньої сфери, який характеризується якнайменше двома споживачами, двома вихідними продуктами в одному та двома системами оцінки ефективності всього ланцюга, що, у свою чергу, характеризуються поняттями мікроцінності та макроцінності закладу вищої освіти.

3. Основною характерною рисою сервісного ланцюга поставок, яка принципово відрізняє його від виробничого ланцюга поставок, є наявність ефекту переломлення, який пов'язаний з людським фактором і засвідчує факт того, що параметри вихідного продукту в ланцюзі поставок тільки частково залежать від параметрів вхідних ресурсів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Current Employment Statistics // Bureau of Labor Statistics [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bls.gov/ces/>
2. Ринок праці // Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. The Impact of Universities on the UK Economy. – 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.universitiesuk.ac.uk/highereducation/Documents/2014/TheImpactOfUniversitiesOnTheUkEconomy.pdf>
4. Виробництво та розподіл валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності // Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Глобальні тенденції і проблеми розвитку освіти: наслідки для України: аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1537/>
6. Фалович В. Концептуальний підхід до формування замкненої петлі ланцюга поставок / В. Фалович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика». – 2010. – № 669. – С. 153 – 158.
7. Волинець Л. Формування системи логістичного обслуговування пасажирів транспортного підприємства в ланцюгу постачань / Л. Волинець, С. Черній // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2011. – Вип. 8. – С. 267 – 270.
8. Меджибовська Н. Сучасні тенденції управління ланцюгами поставок / Н. Меджибовська // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 1 (35). – С. 283 – 288.
9. Якимішин Л. Електронні ланцюги поставок товарів повсякденного попиту / Л. Якимішин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика». – 2011. – № 706. – С. 234 – 245.
10. Cheng J. A service oriented frame work for constructions upply chain integration / J. Cheng, K. Law, H. Bjornsson, A. Jones та R. Sriram // Automation and Construction. – 2010. – Volume 19. – Issue 2. – P. 245 – 260.
11. Liu X. Optimizing Supply Chains through Service-Oriented Architecture / X. Liu, Zh. Zhang, T. Lu, W. Fan // Research and Practical Issues of Enterprise Information Systems II. – 2008. – Volume 254. – P. 405 – 414.
12. Gou J. Model of service-oriented catering supply chain performanc eevaluation / J. Gou, G. Shen, R. Chai // Journal of Industrial Engineering and Management. – 2013. – Issue 6. – P. 215 – 226.
13. Ellarm L. Understanding and Managing the Services Supply Chain / L. Ellarm, W. Tate, C. Billington // Journal of Supply Chain Management. – 2004. – Volume 20. – Issue 3. – P. 17 – 32.

REFERENCES

- “Current Employment Statistics” Bureau of Labor Statistics. <http://www.bls.gov/ces/>
- Cheng, J. et al. “A Service Oriented Frame Work for Construction Supply Chain Integration”. *Automation and Construction*, vol. 19, no. 2 (2010): 245-260.
- Ellarm, L., Tate, W., and Billington, C. “Understanding and Managing the Services Supply Chain”. *Journal of Supply Chain Management*, vol. 20, no. 3 (2004): 17-32.
- Falovych, V. “Kontseptualnyi pidkhdid do formuvannya zamknenoi petli lantsiuha postavok” [Conceptual approach to forming a closed loop supply chain]. *Visnyk NU «Lvivska politehnika». Seriya «Lohistyka»*, no. 669 (2010): 153-158.
- Gou, J. et al. “Model of service-oriented catering supply chain performance evaluation”. *Journal of Industrial Engineering and Management*, no. 6 (2013): 215-226.
- “Hlobalni tendentsii i problemy rozvytku osvity: naslidky dlia Ukrainy. Analitychna zapyska” [Global trends and problems of education: Implications for Ukraine. Policy Brief]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1537/>
- Liu, X. et al. “Optimizing Supply Chain sthrough Service-Oriented Architecture”. *Research and Practical Issues of Enterprise Information Systems II*, vol. 254 (2008): 405-414.
- Medzhybovska, N. “Suchasni tendentsii upravlinnia lantsiuhamy postavok” [Modern trends in supply chain management]. *Pratsi Odeskoho politekhnichnoho universytetu*, no. 1 (35) (2011): 283-288.
- “Rynok pratsi” [The labor market]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- “The Impact of Universities on the UK Economy”. <http://www.universitiesuk.ac.uk/highereducation/Documents/2014/TheImpactOfUniversitiesOnTheUkEconomy.pdf>
- Volynets, L., and Chernii, S. “Formuvannya systemy lohistychnoho obsluhovuvannya pasazhyriv transportnoho pidpryemstva v lantsiuhu postachan” [Formation of logistic service passenger transport company in the supply chain]. *Upravlinnia proektamy, systemnyi analiz i lohistyka. Tekhnichna seriya*, no. 8 (2011): 267-270.
- “Vyrobnytstvo ta rozpodil valovoho vntrishnyoho produktu za vydamy ekonomichnoi diialnosti” [Production and distribution of GDP by economic activity]. *Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy*. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Yakymyshyn, L. “Elektronni lantsiuhy postavok tovariv povsiakdennoho popytu” [Electronic supply chain of consumer goods]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». Seriya «Lohistyka»*, no. 706 (2011): 234-245.

КАТЕГОРІЙНО-ПОНЯТІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО, ЗЕЛЕНОГО, СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ

© 2015 ЗИМА О. Г., ГОЛУБ М. О.

УДК 338.48-6:502/504

Зима О. Г., Голуб М. О. Категорійно-понятійні особливості екологічного, зеленого, сільського туризму

Мета статті полягає у визначенні взаємозв'язку різних за своєю сутністю понять «екологічний», «зелений» та «сільський» туризм. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, а також звіти міжнародних організацій, автори розглянули термін «екотуризм» як концепцію сталого розвитку туризму. У результаті дослідження показано різницю в розумінні понятійно-категоріального апарату вищезазначених видів туризму. Крім того, було виявлено, що екологічний туризм у подальшому може стати одним із кроків до сталого розвитку економіки. Визначено специфічні ознаки екологічного та сільського туризму. Обґрунтовано систему підходів до визначення «зеленості» різних видів туризму. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення потенційних напрямків розвитку екологічного туризму в Україні та Харківської області. Подальше вивчення та впровадження основних засад екотуризму в щоденне життя може привести до стабілізації розвитку туризму в Україні та покращення стану навколишнього середовища.

Ключові слова: екологічний туризм, сільський туризм, зелений туризм, сталий розвиток туризму.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 28.

Зима Олександр Григорович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: zima@hneu.edu.ua

Голуб Марія Олександрівна – аспірантка, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: mary.may@list.ru

УДК 338.48-6:502/504

UDC 338.48-6:502/504

Зима А. Г., Голуб М. А. Категориально-понятийные особенности экологического, зеленого, сельского туризма

Цель статьи заключается в определении взаимосвязи различных по своей сути понятий «экологический», «зеленый» и «сельский» туризм. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих отечественных и зарубежных ученых, а также отчеты международных организаций, авторы рассмотрели термин «екотуризм» как концепцию устойчивого развития туризма. В результате исследования показаны различия в понимании понятийно-категориального аппарата вышеупомянутых видов туризма. Кроме того, было обнаружено, что экологический туризм в дальнейшем может стать одним из шагов к устойчивому развитию экономики. Определены специфические признаки экологического и сельского туризма. Обоснована система подходов к определению «зелености» различных видов туризма. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение потенциальных направлений развития экологического туризма в Украине и Харьковской области. Дальнейшее изучение и внедрение основных принципов экотуризма в повседневную жизнь может привести к стабилизации развития туризма в Украине и улучшению состояния окружающей среды.

Ключевые слова: экологический туризм, сельский туризм, зеленый туризм, устойчивое развитие туризма.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 28.

Зима Александр Григорьевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра туризма, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: zima@hneu.edu.ua

Голуб Мария Александровна – аспирантка, кафедра туризма, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: mary.may@list.ru

Zyma O. G., Holub M. O. The Categorial and Conceptual Features of the Environmental, Green, and Rural Tourism

The article is aimed to identify the interrelationship of the concepts of «ecological», «green» and «rural tourism», which are different in the essence. Reviewing, analyzing and summarizing the scientific works of numerous domestic and foreign scientists, as well as reports of international organizations, the authors considered the term «ecotourism» as a conception for sustainable tourism development. As result of research, differences in the understanding of conceptual and categorial apparatus of the above-mentioned types of tourism are showed. In addition has been found that ecotourism could be a step towards the sustainable development of the economy in the future. Specific attributes of ecological and rural tourism has been identified. A system of approaches to the definition of «green-matching» of different types of tourism has been substantiated. Prospect of further research in this area is to identify potential areas for development of ecological tourism in both Ukraine and Kharkiv region. Further studying and implementing the basic principles of ecotourism in the day-to-day life can lead to the stabilization of the tourism development in Ukraine and improve the environment situation.

Key words: ecotourism, rural tourism, green tourism, sustainable development of tourism.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 28.

Zyma Oleksandr G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Tourism, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: zima@hneu.edu.ua

Holub Mariia O. – Postgraduate Student, Department of Tourism, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: mary.may@list.ru

Згідно з даними ЮНВТО [1] екотуризм є одною з формою туризму, яка завоювала лідируючі позиції по популярності та темпах розвитку. Він зайняв свою нішу на ринку туристичних послуг через збільшення попиту на стійкі практики видів туризму (стійкий туризм). Сталий розвиток туризму пов'язаний з визначенням економічних, соціальних та екологічних аспектів

розвитку, уточнення поточних потреб суспільства без ушкодження благополуччя майбутніх поколінь.

21 грудня 2012 р. Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію, яка має назву «Сприяння екотуризму для викоринення злиднів, а також підвищення значення охорони навколишнього середовища» [2]. У резолюції визначено, що екотуризм створює значні можливості для

збереження та охорони біорізноманіття, а також ефективного використання природних, рекреаційних і культурних ресурсів шляхом заохочення як місцевих громадян у приймаючих країнах, так і туристів, які відвідують дестинації, щоб зберегти природну і культурну спадщину.

Оскільки розуміння крихкості культурної та природної спадщини з кожним роком стає більш важливим у світі, то ринок екотуризму зростає, а питання відповідального відпочинку стає актуальнішим. Просування соціально та екологічно безпечного туризму, особливо в районах зі значною природною красою, може сприяти підвищенню конкурентоспроможності не тільки на вітчизняному, а і на світовому ринку туристичних послуг.

На жаль, у нашому законодавстві немає чіткого визначення поняття «екологічний туризм». На сучасному етапі є тільки проект про внесення змін до Закону України «Про туризм» (щодо визначення понять «екологічний» та «мисливський» туризм) (№ 8360 від 07.04.2011 р.), але він так і не набув своєї чинності. Більше того, багато людей зовсім не розуміють різницю між такими поняттями, як «екотуризм», «зелений туризм» та «сільський туризм». Тому проблематика розуміння різниці між цими термінами є актуальною на даний час і обумовлює мету даної статті.

Спочатку екотуризм, як зазначає Р. Шарплей [3, с. 8], розвивався як антитеза звичайного масового туризму, проти негативних наслідків масових міжнародних потоків туристів. Р. Картер [4, с. 46] стверджує, що вже з 80-х років ХХ століття багато світових вчених намагалися дати визначення «екологічному туризму». Крім того, екотуризм має кілька синонімів, наприклад, «стійкий», «відповідальний», «етичний» тощо. Цей факт в поєднанні з навіть більш близькими поняттями, такими як «м'який», «зелений» туризм, пояснює складний характер визначення поняття «екотуризму».

На *рис. 1* представлено відображення взаємозв'язку екотуризму з іншими формами сталого туризму.

Екотуризм дозволяє досягнути високих результатів у сталому розвитку туризму. Однак, слід зазначити, що всі види туризму, незалежно від цілі поїздки (бізнес, відпочинок, оздоровлення тощо), повинні бути направ-

лені на стабільний розвиток. Це означає, що планування та розвиток туристичної інфраструктури, її подальша експлуатація, а також маркетингові стратегії мають бути сфокусовані на покращенні стану навколишнього середовища, а також соціального, культурного та економічного стану суспільства.

У *табл. 1* представлено кілька визначень екотуризму, що були визначені вченими, організаціями та державними установами в межах сфери дії туризму та екотуризму зокрема.

Ще однією з нових форм туризму є «зелений туризм». Схожим на екологічний зелений туризм робить те, що в основі як одного, так і іншого виду туризму є природа. Тим не менш, у той час, як однією з особливостей екологічного туризму є спрямованість на певну групу населення: тих, хто захоплюється вивченням природного середовища через подорожі, зелений туризм, у свою чергу, спрямований на міських жителів, яким пропонується проводити свій вільний час у замських природних куточках, приділяючи особливу увагу відпочинку від щоденного стресу. У вітчизняному законодавстві поняття «зелений» та «сільський» туризм ототожнюються. У *табл. 2* представлені основні терміни, які були висловлені зарубіжними та вітчизняними вченими, а також у вітчизняній законодавчій базі.

Крім того, важливо зазначити відмінність між зеленим і сільським туризмом. Б. Лейн [26] вказує на те, що на додаток до того, що відвідування сільських районів є головною особливістю сільського туризму, зелений туризм також містить в собі послуги та взаємодії між туристом і спільнотою приймаючого населення. А. Джонс [27, с. 354] вважає, що зелений туризм розділяє ті ж самі функції, що й сільський туризм, однак він включає в себе різні моделі поведінки туристів. Тому можна стверджувати, що сільський туризм є одним із підвидів зеленого туризму.

Дослідження, які були проведені фірмою «Natural Capital Limited» на замовлення місцевих громад Шотландії [28] дозволяє відповісти на деякі питання, які з'являються навколо дискусії щодо різних визначень екологічного та сільського туризму (*рис. 2*).

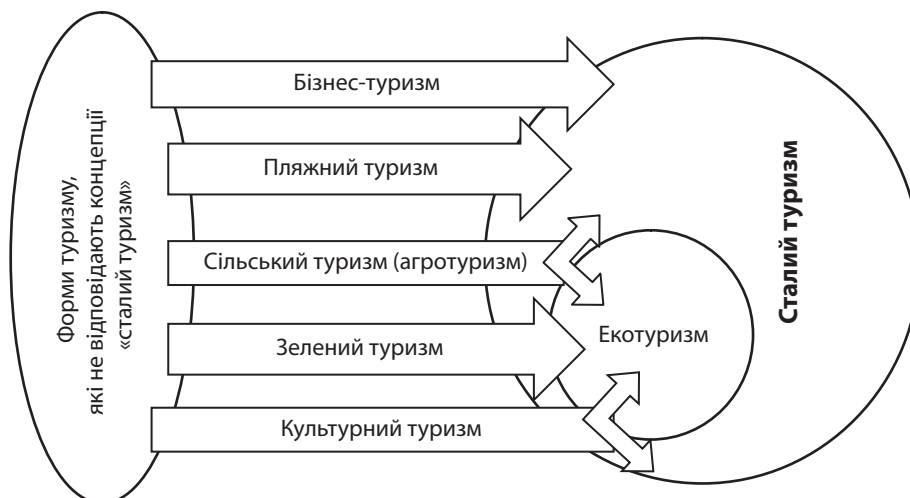


Рис. 1. Екотуризм як концепція «сталий туризм» [5, с. 10]

Таблиця 1

Визначення поняття «екотуризм»

Визначення	Джерело
Це напрямок туризму, оснований на максимізації використання природно-рекреаційних благ та ресурсів і спрямований на еколого-просвітницьку рекреаційну діяльність	[6]
Це інтегруючий напрямок у туристській діяльності. Екологічним туризмом може бути будь-який вид туризму, що реалізується в умовах активного перебування людини в природному середовищі з використанням його рекреаційних, пізнавальних та інших можливостей, а також з урахуванням можливості відновлення навколишнього середовища, зберігання і відтворення його як на спостережному, так і на практичному рівні	[7, с. 3]
Це будь-який вид прибуткової туристичної діяльності, що сприяє формуванню екологічного світосприйняття, приносить користь навколишньому природному середовищу, культурній, культурно-історичній і генетичній спадщині з метою сталого розвитку туристичних регіонів, підвищення культурного рівня і достатку їх населення; у тому числі шляхом відрахування певної частини отриманого прибутку на фінансування проектів, які спрямовані на досягнення вказаних завдань	[8, с. 7]
Екологічний туризм включає всі види туризму, орієнтовані на збереження природного довкілля, зокрема заповідних ландшафтів, налагодження гуманних стосунків з місцевим населенням та органами самоврядування, поліпшення фінансово-економічного благополуччя регіонів	[9]
Це всі види природних форм, в яких основною мотивацією туристів є спостереження та оцінка природи, а також традиційні культури, існуючі в природних територіях	[10]
Відповідальна подорож до природних дестинацій, яка зберігає навколишнє середовище і покращує добробут місцевого населення	[11]
Це подорож до в крихкої, незайманої і, зазвичай, захищеної місцевості. Це допомагає виховувати мандрівника, надає засоби для збереження навколишнього середовища, безпосередньо сприяє економічному та політичному розвитку і можливостей місцевих громад, а також розвитку поваги у подорожуючих до різних культур світу	[12, с. 32 – 33]
Екотуризм активно сприяє збереженню природної та культурної спадщини, включає в себе корінні та місцеві громади, розробку та експлуатацію місцевих природних ресурсів, а також сприяння їх благополуччя; екотуризм інтерпретує природну і культурну спадщину, яка призначена для відвідувачів	[13, с. 1 – 2]
Подорож у відносно непорушені природні території для вивчення флори і фауни, розваг або добровільної допомоги мешканцям	[14, с. 848]
Будь-яка форма розвитку туризму, яка розглядається як екологічно чиста і має здатність діяти як брендинг	[15, с. 284]

Таблиця 2

Визначення поняття «сільський (зелений) туризм»

Визначення	Джерело
1	2
Він дає можливість міським жителям відпочити в сільській місцевості на природі, позбутися стресів, відвідати місцеві пам'ятки, ознайомитися з побутом сучасних сільських мешканців та народними традиціями, які вони зберігають, а за бажанням – взяти участь у найбільш простих сільськогосподарських роботах	[16, с. 121]
Відпочинковий вид туризму, сконцентрований на сільських територіях. Він передбачає розвиток туристичних шляхів, місць для відпочинку, сільськогосподарських і народних музеїв, а також центрів з обслуговування туристів із супроводжуючими провідниками та екскурсоводами	[17, с. 5]
Це активність, яка доповнюється агротуризмом та в результаті якої отримуються прямі економічні вигоди для селянського господарства (домогосподарства, ферми)	[18, с. 142]
Специфічний вид туризму, в якому власник мешкає у тому ж будинку, що і туристи, а сам будинок повинен бути інтегрований у сільськогосподарську діяльність. Власник також дозволяє відвідувачам брати участь у сільськогосподарських або допоміжних заходах	[19]
Це вид туристичної діяльності, який здійснюється в неміських районах фізичними особами, зайнятими у первинному або вторинному секторі економіки	[20, с. 44]
Це проведення вільного часу в сільському середовищі, якому притаманна відповідна забудова, сільський побут, мальовничий ландшафт	[21]
Це відпочинковий вид туризму, що передбачає тимчасове перебування туристів у сільській місцевості (селі) та отримання ними послуг сільського зеленого туризму	[22]
Це специфічна форма відпочинку в приватних господарствах сільської місцевості з використанням майна та трудових ресурсів приватного селянського, підсобного або фермерського господарства, природно-рекреаційних особливостей місцевості та культурної, історичної та етнографічної спадщини регіону	[23, с. 139]

1	2
Це туристична діяльність малого масштабу: сім'ї або кооперативу за походженням, які розробляються в сільській місцевості людьми, зайнятими у сільському господарстві	[24, с. 59]
Це комерційні підприємства у сфері туризму, які організовані на існуючих фермах. Послуги на таких фермах включають ліжко і сніданок, спілкування з природою, відпочинок та розваги (рибальство, бджолярство тощо)	[25, с. 444]

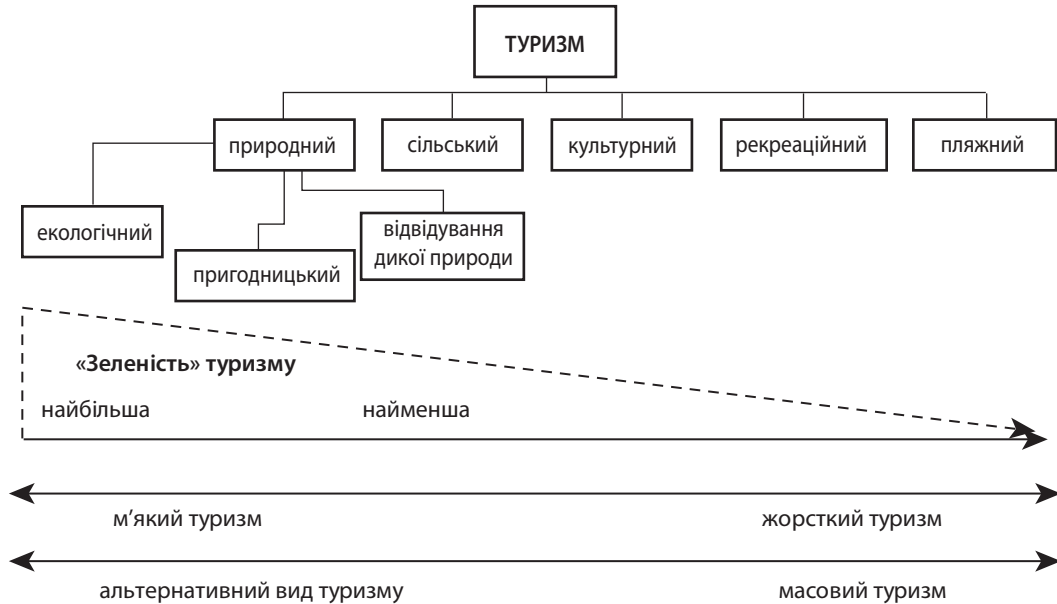


Рис. 2. Систематизування різних підходів до визначення екологічного та сільського туризму [28]

Вищезазначена схема показує, як різні «зелені» сегменти туристичного ринку взаємодіють в контексті загальної туристичного ринку. Основні поняття слід розглядати зліва направо, щоб проаналізувати порядок впливу різних видів туризму на навколишнє середовище.

ВИСНОВКИ

Можна стверджувати, що екологічний туризм – це еволюційна форма зеленого туризму. Однак зелений туризм – це більш широке поняття, яке може бути застосовано до будь-якої форми туризму, яка відноситься до природного навколишнього середовища та культурної спадщини України («масовий», «альтернативний», «м'який», «природний», «культурний» або «пригодницький» туризм).

Таким чином, можна вважати, що екологічний туризм – це вид туризму, який містить в собі ознаки як природоорієнтованого, так і сталого розвитку. Він є взірцем для перезавантаження всієї індустрії туризму, тому що сучасний світ вимагає обов'язкового збереження біорізноманіття навколишнього середовища, охорони природного та культурного спадку. Вагомим постає питання, що зараз екологічний туризм треба розглядати не лише тільки як один із видів туризму, а й як базу для управлінської стратегії розвитку національної туристичної сфери. Тому чітке розуміння основних відмінностей у визначенні понять «сільський», «зелений» та «екологічний» туризм відіграє важливу роль початкового етапу сталого розвитку туризму України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Compendium of best practices and recommendations for ecotourism in Asia and the Pacific, Madrid: UNWTO, 2012 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.eunwto.org/content/h38t5u/fulltext?p=18612b15db224b28832d9c6882435a32&pi=0#section=1070399&page=8&locus=-2>
2. UN General Assembly: ecotourism key to eradicating poverty and protecting environment, PR No.: PR13001. UNWTO, 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.unwto.org/en/press-release/2013-01-03/un-general-assembly-ecotourism-key-eradicating-poverty-and-protecting-envir>
3. Sharpley R. (2006). Ecotourism: a consumption perspective / R. Sharpley // Journal of Ecotourism. – 2006. – № 5. – P. 7 – 22.
4. Carter R. W. Improving environmental performance in the tourism accommodation sector / R.W. Carter, D. Whiley, C. Knight // Journal of Ecotourism. – 2004. – № 3 (1). – P. 46 – 68.
5. Wood M. E. Ecotourism: Principles, practices and policies for sustainability / M. E. Wood // United Nations Publication. – First edition. – 2002. – 32 p.
6. Любіцева О. О. Розвиток екологічного туризму в Україні / О. О. Любіцева, К. Сташук // Економічна та соціальна географія : наук. зб. / Ред. кол. : С. І. Ішук (відп. ред.) та ін. – К., 2002. – Вип. 53. – С. 189 – 196.
7. Дмитрук О. Ю. Екологічний туризм: сучасні концепції менеджменту і маркетингу : навчальний посібник / О. Ю. Дмитрук. – К. : Альтерпрес, 2004. – 192 с.
8. Храбовченко В. В. Екологический туризм : учебно-методическое пособие / В. В. Храбовченко. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 208 с.
9. Олійник Я. В. Екологічний туризм на теренах національних природних парків і біосферних заповідників України в міжнародний рік екотуризму та гір / Я. В. Олійник, В. І. Гетьман // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Географія. Випуск 48. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2002. – С. 5 – 11.

10. The British ecotourism market. World Tourism Organisation [Electronic resource]. – Mode of access : <http://pub.unwto.org/WebRoot/Store/Shops/Infoshop/Products/1223/1223-1.pdf>

11. What is ecotourism? The International Ecotourism Society's website. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ecotourism.org/what-is-ecotourism>

12. **Honey M.** Ecotourism and Sustainable Development: Who Owns Paradise? (Second ed.) / M. Honey. – Washington DC: Island Press, 2008. – 568 p.

13. Québec declaration on ecotourism. In World Ecotourism Summit. Global Development Research Center, Québec City, 2002 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.gdrc.org/uem/eco-tour/quebec-declaration.pdf>

14. **Wallace G. N.** An evaluation of ecotourism in Amazonas / G. N. Wallace, S. M. Pierce // Brazil, Annals of Tourism Research, 23 (4), 1996. – P. 843 – 878.

15. **Hall C. M. & Page S. J.** The geography of tourism & recreation: Environment, place and space. – 3rd ed. – Oxon : Routledge, 2006. – 400 p.

16. **Федорченко В. К.** Історія туризму в Україні / В. К. Федорченко, Т. А. Дьорова. – К. : Вища школа, 2002. – 195 с.

17. **Горішевський П.** Сільський зелений туризм: організація надання послуг гостинності / П. Горішевський, В. Васильєв, Ю. Зінко. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2003. – 148 с.

18. **Lucian R.** Researches on the concept of agrotourism and its role in developing mountain areas / R. Lucian. – Analele Universității din Oradea. Fascicula: Ecotoxicologie, Zootehnieși Tehnologii de Industrie Alimentară, 2012. – P. 141 – 146.

19. **Marques H.** Searching for complementarities between agriculture and tourism – the demarcated wine-producing regions of northern Portugal / H. Marques // Tourism Economics. – 2006. – № 12. – P. 147 – 155.

20. **Iakovidou O.** Agro-tourism in Greece: the case of women agro-tourism co-operatives of Ambelakia / O. Iakovidou // MEDIT. – 1997. – № 1. – P. 44 – 47.

21. **Кузик С. П.** Географія туризму : навчальний посібник / С. П. Кузик. – К. : Знання, 2011. – 271 с.

22. Постанова Верховної Ради України «Про прийняття за основу проекту Закону України «Про сільський та зелений туризм» № 4299 від 16.11. 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=4299&skl=5

23. **Биркович В. І.** Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України / В. І. Биркович // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1(6). – С. 138 – 143.

24. **Kizos T.** The contradictions of agrotourism development in Greece: evidence from three case studies / T. Kizos & T. Iosifides // South European Society and Politics. – 2007. – № 12. – P. 59 – 77.

25. **Ollenburg C.** Stated economic and social motivations for farmtourism operators / C. Ollenburg & R. Buckley // Journal of Travel Research. – 2007. – № 45. – P. 444 – 452.

26. **Lane B.** What is Rural Tourism? / B. Lane // In Rural tourism and Sustainable Development Channel View Publications. Avon, 1994. – P. 7 – 21.

27. **Jones A.** Green Tourism / A. Jones // Tourism Management. – 1987. – № 8. – P. 354 – 356.

28. The Green Tourism Agenda. Scottish Enterprise Campaign. Final Report, 2002. – 20 p.

REFERENCES

Byrkovych, V. I. "Sil'skyi zelenyi turizm – priorytet rozvytku turystychnoi haluzi Ukrainy" [Green rural tourism – priority tourism development in Ukraine]. *Stratehichni priorytety*, no. 1 (6) (2008): 138-143.

Carter, R. W., Whiley, D., and Knight, C. "Improving environmental performance in the tourism accommodation sector". *Journal of Ecotourism*, no. 3 (1) (2004): 46-68.

"Compendium of best practices and recommendations for ecotourism in Asia and the Pacific, Madrid: UNWTO, 2012". <http://www.eunwto.org/content/h38t5u/fulltext?p=18612b15db224b28832d9c6882435a32&pi=0#section=1070399&page=8&locus=-2>

Dmytruk, O. Yu. *Ekolohichniy turizm: suchasni kontseptsii menedzhmentu i marketynhu* [Ecotourism: modern concepts of management and marketing]. Kyiv: Alterpres, 2004.

Fedorchenko, V. K., and Dyrova, T. A. *Istoriia turizmu v Ukraini* [History of tourism in Ukraine]. Kyiv: Vyshcha shkola, 2002.

Honey, M. *Ecotourism and Sustainable Development: Who Owns Paradise?* Washington DC: Island Press, 2008.

Hall, C. M., and Page, S. J. *The geography of tourism & recreation: Environment, place and space*. Oxon: Routledge, 2006.

Horishevskiy, P., Vasyliiev, V., and Zinko, Yu. *Sil'skyi zelenyi turizm: orhanizatsiia nadannia posluh hostynnosti* [Green rural tourism: organization providing hospitality services]. Ivano-Frankivsk: Misto NV, 2003.

Iakovidou, O. "Agro-tourism in Greece: the case of women agro-tourism co-operatives of Ambelakia". *MEDIT*, no. 1 (1997): 44-47.

Jones, A. "Green Tourism". *Tourism Management*, no. 8 (1987): 354-356.

Khrabovchenko, V. V. *Ekologicheskyy turizm* [Ecological tourism]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Kuzyk, S. P. *Heohrafiia turizmu* [Geography of Tourism]. Kyiv: Znannia, 2011.

Kizos, T., and Iosifides, T. "The contradictions of agrotourism development in Greece: evidence from three case studies". *South European Society and Politics*, no. 12 (2007): 59-77.

Lucian, R. "Researches on the concept of agrotourism and its role in developing mountain areas". *Analele Universitatii din Oradea. Fascicula: Ecotoxicologie, Zootehnieși Tehnologii de Industrie Alimentară* (2012): 141-146.

Liubitseva, O. O., and Stashuk, K. "Rozvytok ekolohichnoho turizmu v Ukraini" [The development of ecological tourism in Ukraine]. *Ekonomichna ta sotsialna heohrafiia*, no. 53 (2002): 189-196.

[Legal Act of Ukraine] (2004). http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=4299&skl=5

Lane, B. *What is Rural Tourism? In Rural tourism and Sustainable Development*. Channel View Publications. Avon, 1994.

Marques, H. "Searching for complementarities between agriculture and tourism – the demarcated wine-producing regions of northern Portugal". *Tourism Economics*, no. 12 (2006): 147-155.

Oliinyk, Ya. V., and Hetman, V. I. "Ekolohichniy turizm na terekakh natsionalnykh pryrodnykh parkiv i biosfernykh zapovidnykiv Ukrainy v mizhnarodnyi rik ekoturizmu ta hir" [Eco-tourism in the territory of national parks and biosphere reserves in Ukraine International Year of Ecotourism and Mountains]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seria "Heohrafiia"*, no. 48 (2002): 5-11.

Ollenburg, C., and Buckley, R. "Stated economic and social motivations for farmtourism operators". *Journal of Travel Research*, no. 45 (2007): 444-452.

"Quebec declaration on ecotourism. In World Ecotourism Summit. Global Development Research Center, Quebec City, 2002". <http://www.gdrc.org/uem/eco-tour/quebec-declaration.pdf>

Sharpley, R. "Ecotourism: a consumption perspective". *Journal of Ecotourism*, no. 5 (2006): 7-22.

"The British ecotourism market. World Tourism Organisation". <http://pub.unwto.org/WebRoot/Store/Shops/Infoshop/Products/1223/1223-1.pdf>

"The Green Tourism Agenda. Scottish Enterprise Campaign" Final Report, 2002.

"UN General Assembly: ecotourism key to eradicating poverty and protecting environment, PR No. : PR13001. UNWTO, 2013" <http://media.unwto.org/en/press-release/2013-01-03/un-general-assembly-ecotourism-key-eradicating-poverty-and-protecting-envir>

"What is ecotourism? The International Ecotourism Society's website". <http://www.ecotourism.org/what-is-ecotourism>

Wood, M. E. *Ecotourism: Principles, practices and policies for sustainability*: United Nations Publication, 2002.

Wallace, G. N., and Pierce, S. M. "An evaluation of ecotourism in Amazonas". *Brazil, Annals of Tourism Research*, no. 23 (4) (1996): 843-878.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРУКТУРЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА

© 2015 ВОЛЫНЕЦ Т. Г.

УДК 330.101.542

Волынец Т. Г. Определение потребительских предпочтений при формировании структуры туристического продукта

Целью работы является выявление туристических предпочтений в оценке потребителей туристического продукта определение направленности изменений по их улучшению. Предложена методика определения потребительских предпочтений при формировании структуры туристического продукта, предусматривающая устранение препятствий и психологических барьеров в принятии решений по участию в предлагаемом путешествии; определение наиболее важных факторов формирования туристического продукта и разработку управленческих мероприятий по улучшению состояния этих факторов. Для ранжирования потребительских предпочтений в структуре туристического продукта предлагается использовать ортогональную матрицу, в которой строки соответствуют отзывам потребителей и характеризуют условия получения информации, а столбцы – факторам, соответствующим предлагаемым туристическим услугам. С целью уменьшения субъективности экспертных оценок предложено использовать их значения внутри диапазонов изменений в пределах шкалы приоритетности, а их крайние экстремальные значения – на двух уровнях (верхнем и нижнем). Суммарное количество оценок по столбцам матрицы характеризует степень достижения цели.

Ключевые слова: туризм, услуги, ранжирование, потребительский продукт, потребительские предпочтения.

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

Волынец Татьяна Григорьевна – аспирантка, Херсонский национальный технический университет (Бериславское шоссе, 24, Херсон, 73008, Украина)
E-mail: sharko-8@mail.ru

УДК 330.101.542

UDC 330.101.542

Волынец Т. Г. Визначення споживчих переваг при формуванні структури туристичного продукту

Метою роботи є виявлення туристичних переваг в оцінці споживачів туристичного продукту і визначення спрямованості змін по їх поліпшенню. Запропоновано методику визначення споживчих переваг при формуванні структури туристичного продукту, що передбачає усунення перешкод і психологічних бар'єрів у схваленні рішень з участю в пропонованій подорожі; визначення найбільш важливих чинників формування туристичного продукту і розробку управлінських заходів щодо поліпшення стану цих чинників. Для ранжування споживчих переваг у структурі туристичного продукту пропонується використовувати ортогональну матрицю, в якій рядки відповідають відгукам споживачів і характеризують умови здобуття інформації, а стовпці – чинникам, що відповідають пропонованим туристичним послугам. З метою зменшення суб'єктивності експертних оцінок запропоновано використовувати їх значення усередині діапазонів змін у межах шкали пріоритетності, а їх крайні екстремальні значення – на двох рівнях (верхньому і нижньому). Сумарна кількість оцінок по стовпцях матриці характеризує міру досягнення мети.

Ключові слова: туризм, послуги, ранжування, споживчий продукт, споживчі переваги.

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

Волынец Татьяна Григорьевна – аспирантка, Херсонський національний технічний університет (Бериславське шосе, 24, Херсон, 73008, Україна)
E-mail: sharko-8@mail.ru

Volinets T. G. Determining the Consumer Preferences in Formation of the Structure of Tourism Product

The research is aimed to identify the travel preferences in consumers' estimating the tourism product and determine the directivity of changes for the improvement. A methodology for defining consumer preferences in formation of the structure of tourism product has been proposed, providing for removal of obstacles and psychological barriers in decision-making on participation in the offered trip; determination of the most important factors in forming a tourism product and the development of managerial measures to improve the status of these factors. For ranking of consumer preferences in the structure of tourism product, use of an orthogonal matrix is proposed, in which the rows correspond to consumer responses and characterize the conditions for receiving the information, and the columns are the factors relevant to the offered tourism services. In order to reduce the subjectivity of expert estimations, has been suggested that their values are used within ranges of changes in the scale of priorities, and their extreme values – on two levels (upper and lower). The total number of estimations by the columns of the matrix describes the degree of the goal attainment.

Key words: tourism, services, ranking, consumer product, consumer preferences.

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 8.

Volinets Tat'yana G. – Postgraduate Student, Kherson National Technical University (Beryslavske shose, 24, Kherson, 73008, Ukraine)
E-mail: sharko-8@mail.ru

Ефективність ведення туристического бизнеса в значительной степени определяется привлекательностью туристического продукта, которая при своей оценке носит субъективный характер, основанный на количественных индивидуальных предпочтениях к содержанию и условиям туристических путешествий и отзывах определенной группы потребителей. Сегодня для повышения эффективности функционирования туристических предприятий, работающих в условиях неопределенности и политической нестабильности, настоятельно требуется определение основных взглядов на управление и регулирование туристической привлекательности предлагаемых путешествий.

Анализ публикаций по обозначенной проблеме показывает, что в оценке туристической привлекательности не всегда присутствуют количественные значения ее компонентов, и в основном руководствуются качественными и эмоциональными восприятиями потребителей [1 – 8].

Целью работы является выявление туристических предпочтений в оценке потребителей туристического продукта и направленности изменений по их улучшению.

Эффективность взаимодействий субъектов туристического бизнеса по повышению туристической привлекательности состоит в разрешении проблем клиентов, разъяснении и обеспечении информации. Составленная

на основе анализа опыта работы туристических организаций блок-схема препятствий в принятии решений об участии в предлагаемом туре представлена на *рис. 1*.

Представленная схема выяснения препятствий о приобретении туристического продукта может служить базой разработки организационно-экономических меро-

приятий по корректировке содержания туристического продукта с учетом потребностей клиентов. Последовательность использования операций такого потребителско-ориентированного подхода к управлению привлекательностью туристического продукта представлена на *рис. 2*.



Рис. 1. Блок-схема препятствий о приобретении туристического продукта



Рис. 2. Реализационная структура потребителско-ориентированного подхода в управлении привлекательности туристического продукта

Основною целью формирования привлекательности туристического продукта в потребительско-ориентированном подходе является создание комплекса показателей, которые бы наилучшим образом отображали состояние туристических предпочтений и определяли направления улучшения привлекательности туристического продукта.

Моделирование ранжирования потребительских предпочтений в структуре услуг предлагаемого туристического продукта согласно потребительско-ориентированному подходу позволяет выявить направления развития тех показателей, которые требуют совершенствования. В основу моделирования привлекательности туристического продукта согласно потребительско-ориентированному подходу должна быть положена структура и параметры исследуемого объекта, а также реакция разных групп потребителей на качество представленных туристических услуг.

Автором предложен алгоритм обеспечения привлекательности туристического продукта путем ранжирования их предпочтений (рис. 3).

На основе обобщения литературных данных [1 – 6], с учетом опросов потребителей туристического продукта систематизированы основные показатели, обеспечивающие привлекательность туристического продукта и определены их весовые коэффициенты по степени важности восприятия. Предложено шкалу приоритетности потребительских предпочтений в структуре туристического продукта разделить на три основных диапазона: А – параметры, оказывающие сильное влияние на

привлекательность туристического продукта (0,6 – 0,9); В – параметры, оказывающие умеренное влияние на привлекательность туристического продукта (0,3 – 0,6); С – параметры, оказывающие слабое влияние на привлекательность туристического продукта (0 – 0,3). Результаты оценок привлекательности параметров туристического продукта для разных социальных групп представлены в табл. 1.

Суммарный уровень приоритетности параметров привлекательности туристического продукта составил: 5,2 – для цены предлагаемого туристического продукта, 4,7 – для комфортности обслуживания, 4,6 – для количества экскурсий в предлагаемом туристическом продукте, 4,5 – для продолжительности путешествия. Последующие позиции заняли такие параметры: 4,4 – для транспортного обслуживания, 4,1 – для размещения и проживания, 4,0 – для сезонности предлагаемого туристического продукта.

Общую интегральную количественную оценку привлекательности туристического продукта можно производить по формуле:

$$I_{ТП} = \frac{\sum_{i=1}^n S_{ij} d_{ij}}{\sum_{i=1}^n d_{ij}},$$

где i – социальные группы потребителей;

j – показатели и компоненты туристического продукта;

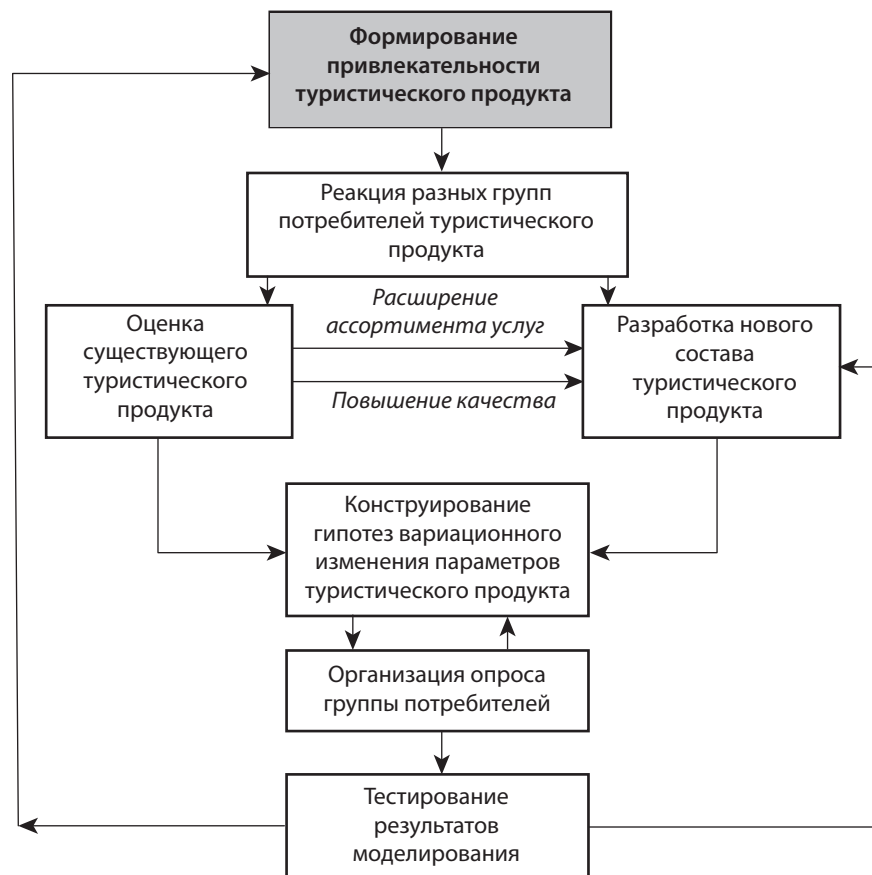


Рис. 3. Алгоритм привлекательности туристического продукта

Степень приоритетности потребительских предпочтений при формировании туристического продукта в отдельных социальных группах

Социальные группы		Параметры туристического продукта						
		Цена	Комфортность обслуживания	Транспортное обслуживание	Размещение	Количество экскурсий	Продолжительность путешествия	Сезонность
		1	2	3	4	5	6	7
1	Элитные туристы	A 0,8	A 0,9	A 0,7	A 0,7	B 0,6	C 0,3	A 0,8
2	Обычные обычные туристы	B 0,6	B 0,6	B 0,6	B 0,4	A 0,8	A 0,9	A 0,8
3	Группы по интересам	A 0,9	B 0,5	B 0,6	B 0,5	A 0,6	B 0,5	C 0,3
4	Участники форумов, конференций и семинаров	B 0,6	B 0,6	B 0,4	A 0,7	A 0,9	B 0,5	C 0,3
5	Семейный туризм	A 0,6	B 0,6	A 0,9	A 0,7	C 0,0	C 0,3	A 0,7
6	Пенсионеры	B 0,6	A 0,6	A 0,7	A 0,6	A 0,6	B 0,5	C 0,3
7	Клиенты с низкими доходами	A 0,6	B 0,6	C 0,3	C 0,3	B 0,5	A 0,9	B 0,5
8	Молодежь и студенты	B 0,5	C 0,3	C 0,2	C 0,2	A 0,6	B 0,6	C 0,3
Уровень приоритетности		5,2	4,7	4,4	4,1	4,6	4,5	4,0

d_{ij} – количественные оценки значимости конкретного показателя, определяемые после установления степени приоритетности потребительских предпочтений;

S_{ij} – степень достижения конкретным показателем его максимального значения внутри диапазона шкалы приоритетности потребительских предпочтений.

Значение вычисляется по формуле:

$$S_{ij} = S_{ij_{\max}} - S_{ij_{\text{мек}}},$$

где $S_{ij_{\max}}$ – максимальное значение конкретного показателя внутри диапазона шкалы приоритетности,

$S_{ij_{\text{мек}}}$ – текущее значение показателя, соответствующее состоянию туристической услуги в данный момент времени.

Следует отметить, что в представленных рекомендациях значения весовых коэффициентов определено экспертным путем посредством опроса потребителей. Этот прием вносит большую долю субъективизма в правильность оценок, так как определяется квалификацией экспертов и предпочтениями потребителей.

Более четкие и объективные результаты дает метод ранжирования столбцов в ортогональной матрице, где соблюдается равенство строк и столбцов. В табл. 1 количество рассматриваемых туристических услуг равно семи, а количество рассматриваемых социальных групп туристов – восьми. Следовательно, для представления табл. 1 в виде ортогональной матрицы необходимо ввести еще один дополнительный столбец с номером 0. При этом

общее число рассмотренных социальных групп должно быть не меньше числа рассматриваемых услуг.

Таким образом, в ортогональной матрице факторы соответствуют предлагаемым туристическим услугам, рассмотренные социальные группы туристов – условиям получения информации, а результаты, полученные на пересечении строк и столбцов – оценкам потребителей.

Суммарное количество оценок в столбцах, согласно предложенной шкале приоритетности в табл. 1 характеризует степень достижения цели при оценке потребителей и не может быть больше числа строк, то есть максимальная оценка потребительских предпочтений выбранной единичной туристической услуги равна единице, а степень максимального удовлетворения всеми социальными группами потребителей не может быть больше восьми.

Факторы, определяющие туристическую привлекательность, не зависят друг от друга и могут устанавливаться организаторами туров на любом произвольно выбранном уровне. Оценки, полученные каждым фактором в ортогональной матрице, суммируются, на основании чего осуществляется ранжирование степени их влияния на конечный результат – туристическую привлекательность.

Может оказаться, что использование такого приема дает для туристических услуг близкие между собой оценки и в целом способ определения качества услуг в предлагаемом туристическом продукте будет неэффективным, так как не ясно, куда следует направлять финансовые и организационные усилия для улучшения туристической привлекательности предлагаемого путешествия.

Сбор дополнительной информации часто оказывается затруднительным вследствие ограниченной выборки и числа респондентов, посетивших данный тур и пожелавших оставить о нем свое мнение.

В таком случае в качестве оценок качества предлагаемых услуг автор рекомендует использовать оценки их значений внутри диапазонов изменений в пределах шкалы приоритетности, а их крайние экстремальные значения на двух уровнях – верхнем и нижнем. Колебания таких оценок на крайних уровнях сводятся в матрицу планирования, где знаком плюс обозначены оценки качества предлагаемых туристических услуг на верхнем уровне, а знаком минус – на нижнем уровне предлагаемых туристических услуг. Цифрами от 0 до 7 обозначены факторы, в качестве которых выбраны параметры, представленные в табл. 1 и от 1 до 8 соответствующие социальные группы потребителей туристических услуг.

Результаты преобразования информации, полученной от опроса разных социальных групп туристов, в матрицу планирования представлены в табл. 2. Столбец с номером 0 не отвечает никаким факторам. Он появляется в соответствии с правилами формирования матрицы планирования. При заполнении таблицы матрицы соблюдается правило чередования знаков. В первом столбце знаки меняются поочередно, во втором чередуются через два, в третьем – через четыре и так далее. Алгебраическая сумма знаков в элементах столбца матрицы планирования должна быть равна нулю.

При анализе результатов в столбцах соответствующих i -тому фактору вначале суммируются все значения,

представленные верхним уровнем оценок шкалы приоритетности S_{i+} , а затем суммируются значения, находящиеся на нижнем уровне оценок шкалы приоритетности S_{i-} и вычисляется разность $\Delta_i = S_{i+} - S_{i-}$. Абсолютное значение и является рангом оценки туристической услуги в ортогональной матрице потребительских предпочтений.

Из составления результатов ранжирования туристических услуг, представленных в табл. 1 и табл. 2, видно их хорошее совпадение по основным позициям, в то время как для позиций 3 и 4, 5 и 6 в табл. 2 представлены равные между собой значения. Это свидетельствует о том, что для более объективной оценки качества туристических услуг с целью определения направленности их дальнейших улучшений и повышения туристической привлекательности предлагаемых путешествий должны быть использованы оба метода.

ВЫВОДЫ

Предложенная методика ранжирования потребительских предпочтений при формировании структуры туристического продукта предусматривает определение наиболее важных факторов формирования туристического продукта и разработку управленческих мероприятий по улучшению состояния этих факторов. Это способствует повышению ранга туристической привлекательности, увеличению объемов продаж и получению прибыли. Использование этого подхода в практической деятельности туристических предприятий позволит выявить направления в деятельности организации, которые требуют совершенствования, повышают туристическую привлекательность и расширяют клиентскую базу. ■

Таблица 2

Матрица планирования, обработки и сбора информации о качестве туристических услуг

№ группы потребителей	Факторы							
	0	1	2	3	4	5	6	7
1	+	+A 0,9	+A 0,9	+A 0,9	+A 0,9	+B 0,6	+C 0,3	+A 0,9
2	+	-B 0,3	+B 0,6	-B 0,3	+B 0,6	-A 0,6	+A 0,9	-A 0,6
3	+	+A 0,9	-B 0,3	-B 0,3	+B 0,6	+A 0,9	-B 0,3	-C 0,0
4	+	-B 0,3	-B 0,3	+B 0,6	+B 0,6	-A 0,6	-B 0,3	+C 0,3
5	+	+A 0,9	+B 0,6	+A 0,9	-A 0,6	-C 0,0	-C 0,0	-A 0,6
6	+	-B 0,3	+A 0,9	-A 0,6	-A 0,6	+A 0,9	-B 0,3	+C 0,3
7	+	+A 0,9	-B 0,3	-C 0,0	-C 0,0	-B 0,3	+A 0,9	+B 0,6
8	+	-B 0,3	-C 0,0	+C 0,3	-C 0,0	+A 0,9	+B 0,6	-C 0,0
S_{i+}	+	3,6	3,0	2,7	2,7	3,3	3,3	2,1
S_{i-}	+	1,2	0,9	1,2	1,2	1,5	0,9	1,2
Δ_i	2,4	2,1	1,5	1,5	1,8	1,8	0,9	
Ранг	+	1	2	5	6	3	4	7

ЛИТЕРАТУРА

1. **Квартальнов В. А.** Менеджмент туризма: финансы и бухгалтерский учет в туризме / В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 336 с.
2. **Чудновский А. Д.** Туризм и гостиничное хозяйство : учебник. – М. : Юркнига, 2005. – 448 с.
3. **Колесник О. О.** Економічна оцінка туристичної привабливості України / О. О. Колесник // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 1(3). – С. 42 – 47.
4. **Музиченко-Козловська О. В.** Економічне оцінювання туристичної привабливості території : монографія / О. В. Музиченко-Козловська. – Львів : Новий світ-2000, 2012. – 176 с.
5. **Шарко М. В.** Методологические подходы к трансформации оценок туристической привлекательности регионов в стратегические управленческие решения / М. В. Шарко, Н. М. Донева // Актуальные проблемы экономики. – 2014. – № 8 (158). – С. 224 – 229.
6. **Шульгіна Л. М.** Інноваційні технології вибору концепції маркетингу туристичного підприємства / Л. М. Шульгіна // Проблеми науки. – 2011. – № 10. – С. 33 – 39.
7. **Петрович Й. М.** Управління інвестиційною діяльністю в рекреаційно-туристичної сфери / Й. М. Петрович, В. В. Гавран // Регіональна економіка. – 2004. – № 1. – С. 70 – 76.
8. **Галиця І. О.** Нові аспекти управління в туристичній індустрії / І. О. Галиця, І. Л. Мельник // Регіональна економіка. – 2012. – № 2. – С. 155 – 161.

REFERENCES

- Chudnovskiy, A. D. *Turizm i gostinichnoe khoziaystvo* [Tourism and Hospitality Management]. Moscow: Yurkniga, 2005.
- Halytsia, I. O., and Melnyk, I. L. "Novi aspekty upravlinnia v turystychnii industrii" [New aspects of management in the tourism industry]. *Rehionalna ekonomika*, no. 2 (2012): 155-161.
- Kolesnyk, O. O. "Ekonomiczna otsinka turystychnoi pryvablyvosti Ukrainy" [Economic evaluation of tourist attractiveness of Ukraine]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*, no. 1 (3) (2010): 42-47.
- Kvartalnov, V. A. *Menedzhment turizma: finansy i bukhgalterskiy uchet v turizme* [Tourism Management: Finance and Accounting in tourism]. Moscow: Finansy i statistika, 2005.
- Muzychenko-Kozlovska, O. V. *Ekonomiczne otsiniuvannia turystychnoi pryvablyvosti terytorii* [Economic evaluation of tourist attractiveness]. Lviv: Novyi svit-2000, 2012.
- Petrovych, Y. M., and Havran, V. V. "Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu v rekreatsiino-turystychnoi sfery" [Management of investment activity in the recreation and tourism industry]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2004): 70-76.
- Shulhina, L. M. "Innovatsiini tekhnolohii vyboru kontseptsii marketynhu turystychnoho pidpriemstva" [Innovative technology choice tourist enterprise marketing concept]. *Problemy nauky*, no. 10 (2011): 33-39.
- Sharko, M. V., and Doneva, N. M. "Metodologicheskie podkhody k transformatsii otsenok turisticheskoy privlekatelnosti regionov v strategicheskie upravlencheskie resheniia" [Methodological approaches to the transformation estimates tourist attraction areas in strategic management decisions]. *Aktualnye problemy ekonomiki*, no. 8 (158) (2014): 224-229.

МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2015 КАТКОВА Н. В., МАТУШЕВСКАЯ Е. А.

УДК 658.36

Каткова Н. В., Матушевская Е. А. Методические и практические аспекты определения интегрального показателя уровня экономической устойчивости промышленных предприятий

Целью статьи является формирование теоретико-методических положений и практических рекомендаций по определению интегрального показателя экономической устойчивости предприятий промышленности. Рассмотрена методика определения интегрального показателя экономической устойчивости, его качественная интерпретация. На основании рассчитанного показателя осуществлен детерминированный факторный анализ влияния финансовой, кадровой и производственно-технической устойчивости на экономическую устойчивость предприятия. Интегральный показатель экономической устойчивости дает возможность определить ее уровень, а качественная интерпретация количественного значения – дать ему экономическое обоснование. Предложенный метод позволяет осуществить не только текущий контроль экономической устойчивости, но и контроль финансовой, кадровой и производственно-технической устойчивости. Предложенная методика дает возможность вовремя обнаруживать опасные снижения устойчивости и принимать соответствующие меры. По результатам оценки экономической устойчивости представляется возможным разработать механизм обеспечения экономической устойчивости для предприятий судостроительной и судоремонтной промышленности.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, предприятия промышленности, интегральный показатель, уровень экономической устойчивости, факторный анализ.

Табл.: 3. **Формул:** 4. **Библ.:** 10.

Каткова Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и экономического анализа, Национальный университет кораблестроения им. Адмирала Макарова (пр. Героев Сталинграда, 9, Николаев, 54025, Украина)
E-mail: orfeykat@ya.ru

Матушевская Елена Анатольевна – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, Севастопольский государственный университет (ул. Университетская, 33, Севастополь, 299053, Украина)
E-mail: matushevskaya73@mail.ru

УДК 658.36

Каткова Н. В., Матушевська О. А. Методичні та практичні аспекти визначення інтегрального показника рівня економічної стійкості промислових підприємств

Метою статті є формування теоретико-методичних положень і практичних рекомендацій щодо визначення інтегрального показника економічної стійкості підприємств промисловості. Розглянуто методику визначення інтегрального показника економічної стійкості, його якісна інтерпретація. На підставі розрахованого показника здійснено детермінований факторний аналіз впливу фінансової, кадрової та виробничо-технічної стійкості на економічну стійкість підприємства. Інтегральний показник економічної стійкості дає можливість визначити її рівень, а якісна інтерпретація кількісного значення – дати йому економічне обґрунтування. Запропонований метод дозволяє здійснити не тільки поточний контроль економічної стійкості, а й контроль фінансової, кадрової та виробничо-технічної стійкості. Запропонована методика дає можливість вчасно виявляти небезпечні зниження стійкості та вживати відповідні заходи. За результатами оцінки економічної стійкості стає можливим розробити механізм забезпечення економічної стійкості для підприємств суднобудівної та судноремонтної промисловості.

Ключові слова: економічна стійкість, підприємства промисловості, інтегральний показник, рівень економічної стійкості, факторний аналіз.

Табл.: 3. **Формул:** 4. **Бібл.:** 10.

Каткова Наталя Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та економічного аналізу, Національний університет кораблестроєння ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв Сталинграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)
E-mail: orfeykat@ya.ru

Матушевська Олена Анатоліївна – старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, Севастопольський державний університет (вул. Університетська, 33, Севастополь, 299053, Україна)
E-mail: matushevskaya73@mail.ru

UDC 658.36

Katkova N. V., Matushevskaya E. A. Methodical and Practical Aspects of Defining the Integrated Indicator of the Level of Economic Sustainability of Industrial Enterprises

The article is aimed at forming the theoretical and methodical provisions and practical recommendations on defining the integrated indicator of economic sustainability of industrial enterprises. Methods of defining the integrated indicator of economic sustainability, as well as its qualitative interpretation, have been considered. On the basis of the calculated indicator, a deterministic factorial analysis of influence of the financial, personnel and production-technological sustainability on the economic sustainability of enterprise was conducted. Using the integrated indicator of economic stability makes possible to determine the level of stability, qualitative interpretation of quantitative values helps to establish an economic rationale. The proposed method allows to not only monitor the economic sustainability, but to control the financial, personnel and production-technological sustainability. The proposed method allows timely detection of dangerous reduction of sustainability as well as take appropriate actions. Based on the results of an estimation of economic sustainability, developing a mechanism for ensuring the economic sustainability at the enterprises of the shipbuilding and shiprepairing industry will be possible.

Key words: economic sustainability, industrial enterprises, integrated indicator, level of economic sustainability, factorial analysis.

Tabl.: 3. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 10.

Katkova Natalia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting and Economic Analysis, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (pr. Geroyiv Stalingrada, 9, Nikolaev, 54025, Ukraine)
E-mail: orfeykat@ya.ru

Matushevskaya Elena A. – Senior Lecturer, Department of Accounting, Analysis and Audit, Sevastopol State University (vul. Universytetska, 33, Sevastopol, 299053, Ukraine)
E-mail: matushevskaya73@mail.ru

Развитие экономики в Украине сопровождается политической нестабильностью, несовершенством законодательства, военными действиями, экономическим кризисом. В этих условиях встает вопрос не столько о прибыльности деятельности предприятий, сколько об ее продолжительности, устойчивости существования предприятия. С другой стороны, именно экономическая устойчивость отдельных хозяйствующих субъектов обеспечит подъем экономики и экономическую устойчивость страны.

Важнейшим элементом управления экономической устойчивостью предприятия является механизм ее измерения и оценки. Оценка экономической устойчивости производственной системы является комплексной задачей и, как правило, нетривиальной. Поэтому выбор итоговых показателей, способных отражать экономическую устойчивость предприятия, является сегодня одной из самых актуальных задач, стоящих перед собственниками и менеджерами предприятий. Вместе с тем, следует отметить, что ни 20, ни 30 частных показателей не смогут заменить одного обобщающего показателя, который позволит определить уровень экономической устойчивости, достигнутый на данном предприятии; насколько он отличается от уровня прошлого года или от уровня, достигнутого на другом предприятии; исследовать влияние совокупности факторов, определяющих экономическую устойчивость предприятия. Кроме этого, отдельные составляющие экономической устойчивости часто меняются в разных соотношениях и направлениях. Этим объективно обусловлена необходимость конструирования обобщающих показателей, по уровню и динамике которых можно судить об изменении экономической устойчивости в целом.

Анализ работ, посвященных проблеме определения уровня экономической устойчивости, показал, что методик расчета общего показателя экономической устойчивости достаточно большое количество. Методики определения показателя экономической устойчивости в научной среде основываются на интегральном, логическом и матричном подходах. Ученые Григорская Н. П. [1], Зайцев А. Н. [2], Иванов В. А. [3], Ключ Ю. И. [4], Кроленко М. С. [6], Проценко Н. Б. [8], Хомяченкова Н. А. [9], Шатунова Т. О. [10] для определения общего показателя экономической устойчивости применяют интегральный подход. Интегральный подход, как правило, применяется с использованием весовых коэффициентов. В матричном подходе оценки экономической устойчивости используется динамический анализ взаимосвязей, недостатком которого является невозможность определения точного уровня экономической устойчивости. Недостатком логического подхода (метода нечеткой логики) считаем невозможность математического анализа существующими методами и неточность в вычислении.

Несмотря на наличие различных методик расчета показателя экономической устойчивости, не существует методики определения интегрального показателя для предприятий промышленности. Кроме того, большинство ученых при расчете интегрального показателя экономической устойчивости применяют методики с использованием весовых коэффициентов, определен-

ных экспертным путем. Считаем данный подход несовершенным, ведь при определении весовых коэффициентов экспертным путем существует эффект субъективизма и несогласованности между экспертами разных регионов и предприятий.

Целью статьи является формирование теоретико-методических положений и практических рекомендаций по определению интегрального показателя экономической устойчивости предприятий промышленности.

В активе любого предприятия есть множество ресурсов (финансовых, материальных, трудовых, средств производства), необходимых для функционирования предприятия, успешной финансово-хозяйственной деятельности и обеспечения экономической устойчивости. Беря во внимание этот факт, можно распределить экономическую устойчивость на составляющие: финансовую; кадровую; производственно-техническую [7, с. 255].

Ключевыми индикаторами экономической устойчивости считаем показатели, характеризующие ее со стороны ресурсов, а именно: финансовых, кадровых и производственно-технических. Со стороны финансовых ресурсов для предприятий промышленности индикаторами экономической устойчивости являются показатели, характеризующие автономность предприятия, обеспеченность запасов собственными оборотными средствами, текущую ликвидность и оборачиваемость текущих активов. Со стороны кадровой устойчивости показателями-индикаторами, на наш взгляд, являются показатели текучести кадров и производительности труда. По отношению к производственно-техническим ресурсам показателями – индикаторами экономической устойчивости выбраны рентабельность (убыточность) основных средств, коэффициент износа и обновления основных средств, коэффициент оборачиваемости производственных запасов и материалоотдача.

Для объективной оценки экономической устойчивости необходимо сравнивать показатели-индикаторы с нормативными значениями, которые могут быть среднеотраслевыми или показателями предприятий – лидеров отрасли [7, с. 254]. Имея норматив для каждого показателя, необходимо определить его вид (min или max), желаемую динамику (увеличение или уменьшение) и характер влияния на экономическую устойчивость (положительный или отрицательный). Логика в определении вида следующая: если показатель по сути должен увеличиваться и имеет положительное значение, он «min», и характер влияния его на экономическую устойчивость является положительным; если показатель по сути должен увеличиваться, но его норматив по среднеотраслевым расчетам является отрицательным, он считается «max», при этом характер его влияния на экономическую устойчивость является положительным; если по своей сути показатель должен уменьшаться и характер влияния его на экономическую устойчивость является негативным, то вид такого норматива – «max».

После определения фактического значения показателя для каждого конкретного предприятия по вышеуказанным критериям осуществляется распределе-

ние показателей и их отнесения к группе, фактически снижающей или повышающей уровень экономической устойчивости. Так, если фактическое значение показателя выше нормативного при желаемой динамике увеличения, то такой показатель должен быть отнесен к группе, повышающей экономическую устойчивость (C^+). Если фактическое значение показателя ниже нормативного при желаемой динамике увеличения, его необходимо отнести к группе (C^-). Если показатель имеет отрицательный характер воздействия на экономическую устойчивость и его фактическое значение ниже нормативного, то его следует относить к группе (C^+).

Например, по результатам анализа, среднеотраслевым значением коэффициента автономии является величина, равная 0,32. В норме этот показатель должен увеличиваться (чем больше независимость предприятия от внешних источников финансирования, тем лучше). Это означает, что увеличение значения данного коэффициента от норматива является положительным влиянием, и его следует отнести к группе показателей, повышающих экономическую устойчивость. Фактическое значение показателя автономии предприятия значительно ниже и составляет 0,20, что означает, что коэффициент относится к группе, снижающей экономическую устойчивость (C^-). Далее, используя методику размаха вариации, необходимо определить разницу между максимальным значением (нормативом) и фактическим значением показателя анализируемого предприятия. В данном случае разница равна 0,12. На следующем этапе показатель нормируется.

Частичные обобщающие показатели уровней устойчивости рассчитываются по формулам (1), (2):

$$C^+ = \frac{\sum_{i=1}^m \left(\frac{X_i^{\text{факт}^{(+)}} - X_{\text{min_норм}}}{X_{\text{min_норм}}} + \frac{X_{\text{max_норм}} - X_i^{\text{факт}^{(-;+)}}}{X_{\text{max_норм}}} \right)}{m}, \quad (1)$$

где C^+ – обобщающий показатель по группе частных показателей, повышающих уровень экономической устойчивости предприятия;

$X_i^{\text{факт}^{(+)}}$ – фактические значения частных показателей, которые имеют положительное значение;

$X_{\text{min_норм}}$ – минимальный норматив для положительного показателя;

$X_{\text{max_норм}}$ – максимальный норматив для отрицательного показателя;

m – количество частных показателей в группе, $m = 1, 2, 3 \dots m$ [10, с. 157].

$$C^- = \frac{\sum_{j=1}^m \left(\frac{X_{\text{min_норм}} - X_j^{\text{факт}^{(+)}}}{X_{\text{min_норм}}} + \frac{X_j^{\text{факт}^{(-)}} - X_{\text{max_норм}}}{X_{\text{max_норм}}} \right)}{n}, \quad (2)$$

где C^- – обобщающий показатель по группе частных показателей, снижающих уровень экономической устойчивости предприятия;

$X_j^{\text{факт}^{(+)}}$ – фактические значения частных показателей, которые имеют положительное значение;

n – количество частных показателей в группе $j = 1, 2, 3 \dots n$ [10, с. 158].

Примечание: если норматив имеет положительное значение и по сути должен снижать экономическую устойчивость, но его фактическое значение ниже нормативного, то такой показатель следует считать как повышающий экономическую устойчивость.

Для определения интегрального показателя экономической устойчивости предлагаем осуществить сначала разделение его на составляющие: финансовую, кадровую, производственно-техническую устойчивость, затем определить интегральный частный показатель (для каждой из составляющих экономической устойчивости), и на последнем этапе – общий интегральный показатель уровня экономической устойчивости.

Интегральный частный показатель устойчивости отдельно финансовой, кадровой и производственно-технической будет иметь вид (формула (3):

$$C_{(\PhiУ;КУ;ПТУ)} = \frac{C^+}{C^-}, \quad (3)$$

где $C_{\PhiУ;КУ;ПТУ}$ – интегральный показатель соответственного уровня (финансовой, кадровой, производственно-технической устойчивости).

Таким образом, согласно предложенным процедурам, интегральный показатель уровня экономической устойчивости будет иметь вид (формула (4)):

$$C_{ЭУ} = \sqrt{\left(\frac{C_{\PhiУ}^+}{C_{\PhiУ}^-}\right)^2 + \left(\frac{C_{КУ}^+}{C_{КУ}^-}\right)^2 + \left(\frac{C_{ПТУ}^+}{C_{ПТУ}^-}\right)^2} = \sqrt{C_{\PhiУ}^2 + C_{КУ}^2 + C_{ПТУ}^2}. \quad (4)$$

Качественная градация количественных значений интегрального показателя экономической устойчивости определена на базе стандартизированного подхода Стерджеса и приведена в *табл. 1*.

Таблица 1

Качественная интерпретация количественных значений интегрального показателя экономической устойчивости [7, с. 255]

Предел значений показателя, доли ед.	Качественная оценка (уровень устойчивости)
10 и больше	Сверхвысокий (наличие более чем достаточного запаса экономической устойчивости)
8,0 – 10,0	Высокий (есть достаточный запас устойчивости)
6,0 – 8,0	Удовлетворительный
4,0 – 6,0	Допустимый
2,00 – 4,0	Низкий (запаса устойчивости нет)
2,0 – 0,0	Кризисный

Таким образом, предлагаем качественный уровень экономической устойчивости оценить в пяти диапазонах: сверхвысокий, высокий, удовлетворительный, допустимый, низкий и кризисный.

Одним из этапов механизма обеспечения экономической устойчивости является анализ её состояния. Комплексная оценка предполагает ретроспективный анализ с определением интегрального показателя уровня экономической устойчивости. Важно отметить, что методика предусматривает два способа определения норматива: использование среднеотраслевого значения и значения, определенного по методу «бенчмаркинг». Предлагается использовать метод «бенчмаркинг» в условиях, когда критериальные показатели (среднеотраслевые нормативы) имеют отрицательные значения.

Рассмотрим порядок определения уровня экономической устойчивости на предприятии ПАО «Черноморский судостроительный завод» (табл. 2).

Интегральный показатель уровня экономической устойчивости ПАО «Черноморский судостроительный завод» равен 1,49, что соответствует кризисному состоянию экономической устойчивости. Вместе с тем, на предприятии наблюдается низкий уровень финансовой устойчивости, и это указывает на рискованность бизнеса. Данная ситуация связана с тем, что показатели автономии, обеспеченности запасов собственными оборотными средствами и оборачиваемости текущих активов попали в разряд показателей, которые снизили экономическую устойчивость ПАО «Черноморский судостроительный завод».

Вместе с тем, при отрицательной тенденции финансовой устойчивости предприятие сохранило свои трудовые ресурсы, на что указывает коэффициент выбытия кадров (при среднеотраслевой норме 0,25). На предприятии отмечается низкая производительность труда по сравнению с отраслевыми показателями; кадровая устойчивость из-за низкого уровня производительности труда также имеет низкий уровень, на что указывает показатель уровня кадровой устойчивости (1,45).

Уровень производственно-технической деятельности ПАО «Черноморский судостроительный завод» является также низким, несмотря на ускорение оборачиваемости производственных запасов, низкий уровень износа основных средств и наличие обновления основных средств по сравнению со среднеотраслевыми значениями.

С целью получения однозначных количественных результатов, которые укажут на причины низкого уровня экономической устойчивости ПАО «Черноморский судостроительный завод», осуществлен детерминированный факторный анализ уровня экономической устойчивости (полученные результаты факторного анализа представлены в табл. 3).

Как видим, изменение уровня экономической устойчивости ПАО «Черноморский судостроительный завод» состоялось вследствие снижения производственно-технической устойчивости; в результате повышения уровня финансовой устойчивости на 0,008 п. экономическая устойчивость не изменилась; в результате увеличения уровня кадровой устойчивости на 0,28 п. экономическая устойчивость увеличилась на 0,15 п.; вслед-

ствие снижения производственно-технической устойчивости экономическая устойчивость снизилась на 0,93 п.

Таким образом, очевидно, что предприятию следует обратить внимание на производственно-техническую устойчивость, а именно: на убыточность своих основных средств.

При необходимости с помощью детерминированного факторного анализа можно определить, как на изменение каждой из составляющих экономической устойчивости повлияли показатели второго порядка, а именно: показатели – индикаторы финансовой, кадровой и производственно-технической устойчивости.

ВЫВОДЫ

Таким образом, интегральный показатель экономической устойчивости дает возможность определить ее уровень и сравнить с плановой (среднеотраслевой) величиной, а качественная интерпретация количественного значения – дать ему экономическое обоснование. Предложенный метод позволяет осуществить не только текущий контроль экономической устойчивости, но и контроль финансовой, кадровой и производственно-технической устойчивости. Вместе с тем, предложенная методика дает возможность вовремя обнаруживать опасные снижения устойчивости и принимать соответствующие меры.

По результатам оценки экономической устойчивости представляется возможным разработать механизм обеспечения экономической устойчивости для предприятий судостроительной и судоремонтной промышленности. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Григорська Н. П. Мультипликативний ефект економічної стійкості / Н. П. Григорська // Економічний простір. – № 52/1. – 2011. – С. 229 – 236.
2. Зайцев О. Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий : автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / О. Н. Зайцев. – Хабаровск, 2007. – 23 с.
3. Иванов В. Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств : автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.04 / В. Л. Иванов ; Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2010. – 26 с.
4. Ключ Ю. І. Розробка підходу до комплексної оцінки економічної стійкості машинобудівного підприємства / Ю. І. Ключ // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – № 11 (153) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbu.gov.ua /portal/Soc_Gum/VISUNU/2010_11_1/KIjus.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VISUNU/2010_11_1/KIjus.pdf)
5. Корчагина Е. В. Экономическая устойчивость предприятия: виды и структура / Е. В. Корчагина // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 3/4 (15/16) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=820>
6. Кроленко М. С. Система показників економічної стійкості промислового підприємства / М. С. Кроленко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – С. 181 – 184.
7. Матушевская Е. А. Оценка экономической устойчивости судоремонтных предприятий Севастополя в современных условиях хозяйствования / Е. А. Матушевская // Бизнес Информ. – 2014. – № 6. – С. 253 – 256.

Определение интегрального показателя уровня экономической устойчивости ПАО «Черноморский судостроительный завод» за 2013 г.

Частные показатели – индикаторы экономической устойчивости	Норматив	Вид норматива	Желаемая динамика (увеличение/ уменьшение)	Характер влияния на ЭУ (полож./отриц.)	Фактическое значение показателя	Отнесение к группе С ⁺ /С ⁻	Отклонения для группы С ⁺	Отклонения для группы С ⁻
Коэффициент автономии	0,32	min	увеличение	полож.	0,06	С ⁻	×	0,81
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,02	max	увеличение	полож.	-4,36	С ⁻	×	218,87
Коэффициент текущей ликвидности	1,27	min	увеличение	полож.	1,93	С ⁺	0,52	×
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	1,76	min	увеличение	полож.	0,68	С ⁻	×	0,61
Сумма частных показателей	0,52	220,29						
Обобщающий показатель финансовой устойчивости	0,52	73,43						
Интегральный частный показатель финансовой устойчивости (С_{ФУ})								
Коэффициент выбытия кадров	0,25	max	уменьшение	отриц.	0,00	С ⁺	1,00	×
Производительность труда	438,63	min	увеличение	полож.	135,31	С ⁻		0,69
Сумма частных показателей	1,00	0,69						
Обобщающий показатель кадровой устойчивости	1,00	0,69						
Интегральный частный показатель кадровой устойчивости (С_{КУ})								
Рентабельность (убыточность) основных средств	0,78	min	увеличение (уменьшение)	полож. (отриц.)	0,04	С ⁻	×	0,95
Коэффициент оборачиваемости производственных запасов	4,84	min	увеличение	полож.	6,52	С ⁺	0,35	×
Уровень износа основных средств	0,64	max	уменьшение	отриц.	0,62	С ⁺	0,04	×
Материалоотдача	1,59	min	увеличение	полож.	1,63	С ⁺	0,03	×
Коэффициент обновления основных средств	0	max	увеличение	полож.	0,062	С ⁺	1,00	×
Сумма частных показателей							1,41	0,95
Обобщающий показатель производственно-технической устойчивости							0,35	0,95
Интегральный частный показатель производственно-технической устойчивости (С_{ПТУ})								
Интегральный показатель экономической устойчивости (С_{ЭУ})								
							0,37	×
							1,49	

**Влияния факторов на изменение показателя экономической устойчивости
ПАО «Черноморский судостроительный завод» в 2013 г.**

Показатель	В 2013 г. по сравнению с 2012 г.		
	изменение показателя	влияние на показатель экономической устойчивости в сторону	
		увеличения	уменьшения
Экономическая устойчивость ($C_{эу}$)	-0,78	×	×
Финансовая устойчивость ($C_{фв}$)	0,008	0,00	×
Кадровая устойчивость ($C_{ку}$)	0,28	0,15	×
Производственно-техническая устойчивость ($C_{пту}$)	-1,58	×	0,93

8. Проценко Н. Б. Організаційно-економічний механізм забезпечення довгострокової економічної стійкості промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Н. Б. Проценко ; Національна академія наук України Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2008. – 20 с.

9. Хомяченкова Н. А. Механизм интегральной оценки устойчивости развития промышленных предприятий : автореф. дисс. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 / Н. А. Хомяченкова ; Московский государственный институт электронной техники. – Москва, 2011. – 21 с.

10. Шатунова Т. О. Діагностика економічної стійкості машинобудівного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Т. О. Шатунова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/ard/2010/10stosmp.zip>

REFERENCES

Hryhorska, N. P. "Mulyplikatyvnyi efekt ekonomichnoi stikosti" [Multiplier effect of economic stability]. *Ekonomichnyi prostrir*, no. 52/1 (2011): 229-236.

Ivanov, V. L. "Upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu promyslovykh pidpriemstv" [Managing the economic stability of industrial enterprises]. *Avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk: 08.00.04*, 2010.

Klius, Yu. I. "Rozrobka pidkhodu do kompleksnoi otsinky ekonomichnoi stiikosti mashynobudivnoho pidpriemstva" [Development of a comprehensive approach to assessing the economic stability of machine-building enterprise]. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSunU/2010_11_1/Kljus.pdf

Korchagina, E. V. "Ekonomicheskaja ustoychivost predpriiatiia: vidy i struktura" [The economic stability of the enterprise: types and structure]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=820>

Krolenko, M. S. "Systema pokaznykiv ekonomichnoi stiikosti promyslovoho pidpriemstva" [The system of indicators of economic stability of industrial enterprise]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 3 (25) (2011): 181-184.

Khomiachenkova, N. A. "Mekhanizm integralnoy otsenki ustoychivosti razvitiia promyshlennykh predpriiatiy" [The mechanism of integrated sustainability assessment of industrial enterprises]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

Matushevskaja, E. A. "Otsenka ekonomicheskoy ustoychivosti sudoremontnykh predpriiatiy Sevastopolia v sovremennykh usloviakh khoziaystvovaniia" [Evaluation of the economic sustainability of shipyards in Sevastopol current economic conditions]. *Biznes Inform*, no. 6 (2014): 253-256.

Protsenko, N. B. "Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia dovhostrokovoi ekonomichnoi stiikosti promyslovykh pidpriemstv" [Organizational and economic mechanism to ensure long-term economic sustainability industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2008.

Shatunova, T. O. "Diahnostyka ekonomichnoi stiikosti mashynobudivnoho pidpriemstva" [Diagnosis economic stability engineering enterprise]. <http://www.nbu.gov.ua/ard/2010/10stosmp.zip>

Zaytsev, O. N. "Otsenka ekonomicheskoy ustoychivosti promyshlennykh predpriiatiy" [Estimation of economic stability of industrial enterprises]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2007.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ПРИНЦИПИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

© 2015 САУХ І. В.

УДК 658.5(075.8)+336.1

Саух І. В. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування

Стаття присвячена уточненню основних принципів формування системи фінансового потенціалу та виділенню його характерних особливостей. У результаті проведеного дослідження уточнено принципи, які покладені в основу формування фінансового потенціалу як найважливішої складової потенціалу підприємства в цілому. Обґрунтовано, що потенціал підприємства є слабоструктурованою системою, оскільки структура його відома частково. Проаналізовано різні трактування процесу формування структури потенціалу в наукових джерелах і зроблено висновок про доцільність застосування системного підходу. Здійснено детальний аналіз основних підходів (блочно-модульна та функціональна структуризація), які існують при формуванні потенціалу підприємства. Відзначено, що в межах функціональної структуризації поділ на суб'єктно-об'єктні складові є умовним, оскільки будь-яка об'єктивна складова потенціалу має тісний взаємозв'язок із суб'єктивною складовою. На основі розгляду існуючої графічної моделі підприємницького потенціалу сформульовано висновок про її позитивні моменти та дискусійні положення. Визначаючи потенціал підприємства в цілому як економічну систему, автор виділяє його властивості та формулює зміст властивостей потенціалу, екстрапольованих на фінансовий потенціал.

Ключові слова: фінансовий потенціал, системний підхід, властивості фінансового потенціалу, формування фінансового потенціалу.

Табл.: 2. **Бібл.:** 15.

Саух Ірина Василівна – докторант, факультет обліку і фінансів, Житомирський державний технологічний університет (вул. Черняхівського, 103, Житомир, 10005, Україна)

E-mail: irina_saukh@ukr.net

УДК 658.5(075.8)+336.1

Саух И. В. Финансовый потенциал предприятия: принципы и особенности его формирования

Статья посвящена уточнению основных принципов формирования системы финансового потенциала и выделению его характерных особенностей. В результате проведенного исследования выделены принципы, которые положены в основу формирования финансового потенциала как одной из наиболее важных составляющих потенциала предприятия в целом. Обосновано, что потенциал предприятия является слабоструктурированной системой, поскольку структура его известна частично. Проанализированы различные трактовки процесса формирования структуры потенциала в научных источниках и сформулирован вывод о целесообразности применения системного подхода. Проведен детальный анализ основных подходов (блочно-модульная и функциональная структуризация), которые существуют при формировании потенциала предприятия. Отмечено, что в рамках функциональной структуризации деление на субъектно-объектные составляющие является условным, поскольку любая объективная составляющая потенциала имеет тесную взаимосвязь с субъективной. На основе рассмотрения существующей графической модели предпринимательского потенциала сформулирован вывод о ее положительных и дискуссионных аспектах. Определяя потенциал предприятия в целом как экономическую систему, автор выделяет характеристики потенциала и формулирует их содержание, экстраполируя на финансовый потенциал.

Ключевые слова: финансовый потенциал, системный подход, характеристики финансового потенциала, формирование финансового потенциала.

Табл.: 2. **Библ.:** 15.

Саух Ирина Васильевна – докторант, факультет учета и финансов, Житомирский государственный технологический университет (ул. Черняховского, 103, Житомир, 10005, Украина)

E-mail: irina_saukh@ukr.net

UDC 658.5(075.8)+336.1

Saukh I. V. Financial Potential of Enterprise: Principles and Specifics of the Formation

The article is aimed at clarification of the basic principles of forming a system of the financial potential and selecting its characterizing features. As result of the study, the principles that provide the basis of forming a financial capacity as one of the most important components of the enterprise's potential in a whole has been allocated. It has been substantiated that potential of enterprise is a weakly structured system, since its structure is only partially known. Various interpretations of the process of forming the potential structure have been analyzed on the basis of scientific sources and it has been concluded about appropriateness of implementing a systemic approach. A detailed analysis of the major approaches (block-modular and functional structuring), which are available for the formation of enterprise's potential, was carried out. It has been noted that in terms of a functional structuring the division of elements into subject-object is arbitrary, because any objective component of the potential has a close relationship with the subjective component. On the basis of a review of the existing graphic model of entrepreneurial potential, a conclusion about its positive and controversial aspects has been made. Determining the potential of enterprise in a whole as an economic system, the author highlights the characteristics of the potential and formulates their contents, with extrapolating them on the financial potential.

Key words: financial potential, systemic approach, characteristics of the financial potential, formation of the financial potential.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 15.

Saukh Irina V. – Candidate on Doctor Degree, Faculty of Accounting and Finance, Zhytomyr State Technological University (vul. Chernyakhovskogo, 103, Zhytomyr, 10005, Ukraine)

E-mail: irina_saukh@ukr.net

Важливим етапом дослідження фінансового потенціалу є формування його структури. У сучасній науковій літературі існує різнобічність поглядів на визначення наукових підходів, покладених в основу композиції, принципів формування потенціалу, елементів структури, їх взаємозв'язку та взаємозалежності. Важливість вирішення вищезазначених проблемних

питань обумовлює актуальність теми дослідження та визначає цільову спрямованість статті.

Питання дослідження структури фінансового потенціалу та побудови його системної моделі досліджувались в працях закордонних та вітчизняних вчених: Вольської В., Герасимчука В., Олексюка О., Краснокутської Н., Педченко Н., Попова Є., Хомякова В., Шовкун І., Шерш-

ньової 3. та багатьох інших. Водночас існує різноспрямованість наукових поглядів на структуру системи фінансового потенціалу та визначення принципів, покладених в його основу.

Метою статті є систематизація наукових підходів до формування фінансового потенціалу підприємства, визначення основних принципів побудови структури системи потенціалу та виділення особливостей його формування.

У системному аналізі поняттю структури надається важливе значення. Знання структури системи – це знання закону, за яким породжуються елементи системи та відносини між ними [1, с. 27]. Ми погоджуємося з тим, що структура системи – це не є відношення елементів, а відношення їх відносин, що створюють ступінчасту, ієрархічну конструкцію. Згідно з визначенням Ю. І. Черняка, структура системи представляє собою подальшу абстракцію, виділення у чистому вигляді системного відношення [Там же]. За твердженням Р. А. Фатхутдинова, структура системи – це сукупність компонентів системи, що знаходяться у визначеній впорядкованості та поєднують локальні цілі для найкращого досягнення головної цілі системи. Кількість компонентів системи повинна бути мінімальною, але достатньою для виконання цілей системи [2, с. 63]. Під структурою системи можна розуміти якісно визначений, відносно стійкий порядок внутрішніх зв'язків між елементами системи. З цього випливає, що поняття структури надає важливу якісну характеристику зв'язкам. Вольська В. В. стверджує, що під структурою системи, якою є потенціал підприємства, розуміють мережу найбільш суттєвих, стійких (інваріантних) зв'язків між елементами [3, с. 7]. Це свідчить про те, що потенціал підприємства є слабоструктурованою системою, оскільки структура його відома лише частково.

Процес формування структури потенціалу має різні трактування в наукових джерелах. Наприклад, Н. Краснокутська стверджує, що формування потенціалу підприємства є одним з напрямів його економічної стратегії та передбачає створення й організацію системи ресурсів та компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних та оперативних цілей діяльності підприємства [4, с. 28]. Герасимчук В. Г. формування потенціалу підприємства ототожнює з процесом реалізації заходів щодо забезпечення ринкових можливостей підприємства шляхом заміни його характеристик і властивостей до необхідного рівня відповідно до поставлених цілей [5]. На наш погляд, твердження потребує уточнення, оскільки залишається незрозумілим, які характеристики і властивості вимагають заміни. Педченко Н. С. стверджує, що зміст формування та використання фінансового потенціалу передбачає ефективну діяльність, спрямовану на соціальні здобутки та економічні досягнення, що забезпечать перспективне майбутнє на основі найповнішого розкриття властивостей фінансового потенціалу [6, с. 152]. Поєднуючи визначення формування фінансового потенціалу з організаційними формами його розвитку, В. Вольська пише, що формуван-

ня потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення [3, с. 13].

У цілому при формуванні потенціалу підприємства існують такі підходи: 1) блочно-модульна структуризація; 2) функціональна структуризація.

Сутність першого підходу полягає у взаємодії трьох підсистем (блоків): ресурсного забезпечення, системи управління та кадрового потенціалу. Такий підхід докладно описаний у [4; 7]. На думку авторів, застосування такого підходу дозволить досягти поставлених підприємством цілей.

Функціональна структуризація передбачає виділення функціональних областей, у межах яких формується власний внутрішній потенціал, що поділяється на об'єктний (виробничий, інноваційний, фінансовий, потенціал відтворення, інфраструктурний потенціал) та суб'єктний (науково-технічний, маркетинговий, організаційної структури управління, кадровий, управлінський потенціали). На нашу думку, в межах функціональної структуризації поділ на суб'єктно-об'єктні складові є умовним, оскільки будь-яка об'єктивна складова потенціалу має тісний взаємозв'язок із суб'єктивною складовою.

Крім вищезазначених, до формування потенціалу підприємства в цілому застосовують такі підходи: системний підхід; маркетинговий; функціональний; відтворювальний; інноваційний; нормативний; комплексний; інтеграційний; динамічний; оптимізаційний; адміністративний; поведінковий; ситуаційний; структурний [4; 8]. До вищеперерахованих підходів можна додати кількісний та процесний [8].

У даному переліку для формування фінансового потенціалу можна адаптувати лише системний, функціональний, комплексний, інтеграційний, динамічний, ситуаційний та структурний підходи (табл. 1).

Найбільш доцільним при дослідженні формування потенціалу підприємства є взаємодоповнюючі підходи [13, с. 29]. У цьому контексті заслуговує на увагу графічна модель підприємницького потенціалу, запропонована В. Козловським [13, с. 30]. Особливістю моделі є те, що автор виділяє зовнішній та внутрішній потенціали підприємства. Зовнішній – представлений можливостями та здатностями підприємства щодо використання ринкових шансів за сприятливих для підприємства умов, внутрішній – можливостями та здатностями підприємства ефективно перетворити ресурси підприємства, тобто трансформаційним ресурсним потенціалом. У представленій моделі автор поставив у центр рівновагу між здатностями, можливостями та ресурсами підприємства, зобразивши рівновагу у вигляді рівностороннього трикутника. Безумовним позитивним моментом моделі є її спрямованість на оптимізацію зовнішнього та внутрішнього середовища та поділ загального середовища на макро-, мезо- та внутрішнє середовище, що сприятиме більш глибокому аналізу впливу факторів на потенціал підприємства. Однак, на наш погляд, вну-

Наукові підходи до формування потенціалу підприємства

№ з/п	Наукові підходи до формування потенціалу підприємства	Прибічники підходу
1	Системний підхід, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний, структурний	Краснокутська Н. С. [4]
2	Блочно-модульна структуризація, функціональна структуризація	Вольська В. В. [3]
3	Елементний (факторний) підхід, який характеризує фактори, що формують потенціал: система управління, фінанси, персонал, стиль керівництва, маркетинг, товар, виробництво, збут, постачання, ексклюзивні можливості, загальна ефективність	Хомяков В. І., Федоренко О. В. [9], Белінська В. М. [10]
4	Ресурсний: властивості наявних ресурсів підприємства виконувати певні завдання	Олексюк О. І. [11]
5	Кадровий: компетенції керівників та персоналу	Репіна І. М. [12]

Джерело: узагальнено за [3; 4; 9; 10; 11; 12].

трішній потенціал підприємства потребує більш ретельної уваги (автор його ототожнює виключно з ресурсним потенціалом). Можливості представленої моделі значно б розширились, якщо б автор показав структуру внутрішнього фінансового потенціалу та взаємозв'язки між окремими елементами. Крім того, у представленій моделі не знайшли відображення обмежувальні фактори для реалізації потенціалу, на які необхідно зважати.

У моделі В. Козловського відокремлені поняття «можливість» та «здатність». Згідно з Тлумачним Словником за змістом можливість – це: 1) здійсненість, допустимість чого-небудь (звичайно за певних умов); 2) наявність умов, сприятливих для чого-небудь, обставин, які допомагають чомусь; 3) внутрішні сили, ресурси, здатності [14]. Відповідно «здатний» визначається як: 1) який може, уміє здійснювати, виконувати, робити що-небудь, поводити себе певним чином; 2) який має здібності; обдарований [Там же]. Можна констатувати, що в Тлумачному словнику зміст можливості та здатності ідентичний. Однак у запропонованій моделі автор можливості визначає ресурсами (наявними та резервними (прихованими), що характеризує об'єктну складову потенціалу, а здатності – соціальною складовою потенціалу (суб'єктна складова). На нашу думку, здатності та можливості підприємства є тотожними поняттями з позиції їхнього змістовного навантаження.

Ми погоджуємось з тим, що, у першу чергу, «оцінка внутрішнього потенціалу підприємства вимагає структуризації його внутрішнього середовища» [15]. Але не можемо погодитись з позицією, що «допускається довільний поділ внутрішнього середовища та в цілому підприємства на окремі елементи, структурні компоненти, фактори з подальшим стратегічним аналізом та органічним синтезом. Ця деталізація визначається відповідно до характеру діяльності підприємства, його масштабів, цілей та напрямів діяльності. І, взагалі, це індивідуальна справа підприємства» [Там же]. Вважаємо, на структуру внутрішнього потенціалу впливають різноманітні фактори, однак з позиції системного підходу він повинен мати гомеостаз, тобто певну стійкість у межах загальної системи підприємства. Тому специфіка підприємства, безумовно, буде впливати на структуру потенціалу, од-

нак «каркас, основа» внутрішньої структури будуть типовими для будь-якого підприємства. Визначаючи потенціал підприємства в цілому як економічну систему, автор виділяє такі його властивості (табл. 2).

Виділені властивості потенціалу та фінансового потенціалу підприємства дозволили нам сформулювати основні принципи, які слід покласти в основу формування фінансового потенціалу підприємства:

1) кожний виділений елемент фінансового потенціалу повинен узгоджуватись із загальними цілями функціонування підприємства і не суперечити їм;

2) фінансовий потенціал повинен органічно взаємодіяти з іншими сформованими потенціалами підприємства (виробничим, управлінським, маркетинговим, інноваційним тощо);

3) формування фінансового потенціалу повинно відбуватись одночасно з процесами створення інших складових потенціалу підприємства;

4) поєднання та функціонування окремих елементів фінансового потенціалу повинно враховувати принцип розвитку підприємства, тобто синергетичний ефект, одержаний при поєднанні елементів фінансового потенціалу, який повинен бути позитивним;

5) фінансовий потенціал повинен бути похідним від виробничого потенціалу;

6) система фінансового потенціалу повинна бути відкритою для можливості додавання нових елементів фінансового потенціалу, які не повинні знижувати синергетичний ефект від фінансового потенціалу в цілому.

Запропоновані принципи повинні бути покладені в основу моделі системи формування та оцінки фінансового потенціалу підприємства.

ВИСНОВКИ

Під формуванням структури системи фінансового потенціалу будемо розуміти якісно визначений, відносно стійкий порядок внутрішніх зв'язків між елементами системи. Потенціал підприємства є слабоструктурованою системою, оскільки структура його відома лише частково. У результаті проведеного дослідження уточнено принципи, які покладені в основу формування фінан-

Властивості потенціалу підприємства, екстрапольовані на фінансовий потенціал

№ з/п	Властивість потенціалу підприємства	Властивість фінансового потенціалу
1	Цілісність, тобто потенціал є єдиним цілим, що має певні властивості	Цілісність фінансового потенціалу обумовлена наявністю тісного взаємозв'язку між його складовими елементами, кожен з яких здійснює свій внесок у розвиток потенціалу підприємства
2	Структурність потенціалу, тобто потенціал складається з певних частин	Фінансовий потенціал складається з ресурсного потенціалу, потенціалу системи фінансового менеджменту, кадрового та інформаційного потенціалу
3	Складність потенціалу, обумовлена неоднорідністю складових, ієрархічними зв'язками між ними	Фінансовий потенціал є сукупністю взаємопов'язаних елементів, що створюють єдине ціле і мають єдине призначення
4	Динамічність (нестационарність потенціалу) – потенціал має мінливі параметри, характеризується стохастичністю поведінки	Фінансовий потенціал підлягає активному впливу зовнішнього середовища та є динамічною слабоструктурованою системою
5	Унікальність потенціалу – потенціал має в будь-який час притаманні лише йому можливості та властивості	Унікальність фінансового потенціалу обумовлена різним поєднанням його елементів (власних, позикових та залучених ресурсів)
6	Адаптивність потенціалу – потенціал має здатність до адаптації під впливом факторів зовнішнього середовища	Адаптивність фінансового потенціалу обумовлена можливістю його пристосування до зміни зовнішнього середовища
7	Синергічність потенціалу полягає в одержанні синергетичного ефекту при взаємодії його елементів	Синергічність фінансового потенціалу полягає в одержанні синергетичного ефекту при різних комбінаціях ресурсного забезпечення, потенціалу системи фінансового менеджменту, кадрового та інформаційного потенціалу
8	Протиентропійність, можливість протидіяти руйнівним тенденціям	Протиентропійність фінансового потенціалу полягає в можливості протистояти зовнішнім загрозам, що обумовлено наявністю прихованих фінансових резервів у підприємства
9	Зв'язок із зовнішнім середовищем	Взаємозв'язок формується з елементів фінансового потенціалу та елементів зовнішнього середовища
10	Гомеостаз	Характерним є визначена стійкість зв'язків всередині системи. Однак для фінансового потенціалу є характерною динамічна стійкість, тобто порушення гомеостазу під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів та його відновлення або вироблення нового гомеостазу
11	Безперервність функціонування та розвитку	Система фінансового потенціалу існує доти, доки функціонує підприємство. Водночас система повинна бути здатною до розвитку. Джерелами розвитку системи фінансового потенціалу є: 1) протиріччя в різних сферах діяльності; 2) конкуренція; 3) багатоманітність форм і методів функціонування
12	Інерційність	Характеризується швидкістю зміни вихідних параметрів системи у відповідь на зміни вхідних параметрів

Джерело: складено за [1; 3; 4; 6] та екстрапольовано на фінансовий потенціал підприємства.

сового потенціалу як найважливішої складової потенціалу підприємства в цілому. Перспективи подальших досліджень пов'язані з побудовою моделі системи фінансового потенціалу підприємства, вивченні основних її структурних елементів та взаємозв'язку між ними. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Черняк Ю. И. Системный анализ в управлении экономикой / Ю. И. Черняк. – М.: Экономика, 1975. – 191 с.
2. Фатхутдинов Р. А. Организация производства: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА – М., 2000. – 672 с.
3. Вольська В. В. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник / В. В. Вольська. – Житомир: Полісся, 2012. – 171 с.
4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання / В. Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
6. Педченко Н. С. Ідентифікація ефективності стану формування та використання фінансового потенціалу підприємств / Н. С. Педченко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 2. – С. 151 – 157 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvpusk_2013_2_26.pdf
7. Попов Е. Структура рыночного потенциала предприятия / Е. Попов, В. Ханжина // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6. – С. 21 – 26.
8. Сабадирьова А. Л. Теоретичні основи управлінського потенціалу промислового підприємства / А. Л. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету. – Економічні науки. – 2010. – № 5, Т. 2. – С. 83 – 88.

9. Хомяков В. І. Потенціал і розвиток підприємства / В. І. Хомяков, В. М. Белінська, О. В. Федоренко. – К. : Кондор, 2011. – 432 с.

10. Белінська О. В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О. В. Белінська // Економічні науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_4_3/267-271.pdf

11. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / О. І. Олексюк ; Київ. нац. економ. ун-т. – К., 2001. – 20 с.

12. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – 1998. – № 2. – С. 262 – 271.

13. Козловський В. О. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства / В. О. Козловський, І. В. Причепка // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2007. – № 3. – С. 28 – 33.

14. Словник української мови. Академічний тлумачний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/mozhlyvistj>

15. Ковтун О. І. Стратегія підприємства : навч. посібник / О. І. Ковтун. – Львів : Науковий світ, 2005. – 388 с.

REFERENCES

Belinska, O. V. "Sutnist finansovoho potentsialu pidpriemstva" [The essence of the financial potential of the company]. http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_4_3/267-271.pdf

Cherniak, Yu. I. *Sistemnyy analiz v upravlenii ekonomiky* [System analysis in managing the economy]. Moscow: Ekonomika, 1975.

Fatkhutdinov, R. A. *Organizatsiia proizvodstva* [Organization of production]. Moscow: INFRA - M, 2000.

Herasymchuk, V. H. *Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom. Hrafichne modeliuvannia* [Strategic management. Graphical modeling]. Kyiv: KNEU, 2000.

Krasnokutska, N. S. *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [The potential of the company: development and evaluation]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2005.

Khomiakov, V. I., Belinska, V. M., and Fedorenko, O. V. *Potentsial i rozvytok pidpriemstva* [Potential and development company]. Kyiv: Kondor, 2011.

Kozlovskiy, V. O., and Prychepa, I. V. "Teoretyko-metodolohichni pidkhody do vyznachennia potentsialu pidpriemstva" [Theoretical and methodological approaches to determining the potential of the company]. *Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu*, no. 3 (2007): 28-33.

Kovtun, O. I. *Stratehiia pidpriemstva* [The strategy of the company]. Lviv: Naukovyi svit, 2005.

Oleksiuk, O. I. "Upravlinnia potentsialom aktsionerlykh tovarystv (na materialakh pidpriemstv tsementnoi promyslovosti Ukrainy)" [Managing potential joint stock companies (based on cement industry enterprises of Ukraine)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2001.

Pedchenko, N. S. "Identyfikatsiia efektyvnosti stanu formuvannia ta vykorystannia finansovoho potentsialu pidpriemstv" [Identification of state formation and efficiency of the financial capacity of enterprises]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvpushk_2013_2_26.pdf

Popov, E., and Khanzhina, V. "Struktura rynochnogo potentsiala predpriatiia" [The structure of the market potential of the enterprise]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 6 (2001): 21-26.

Riepina, I. M. "Pidpriemnytskyi potentsial: metodolohiia otsinky ta upravlinnia" [The business potential: methodology assessment and management]. *Visnyk Ukrainської akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezidentovi Ukrainy*, no. 2 (1998): 262-271.

"Slovyk ukrainskoi movy. Akademichnyi tлумachnyi slovyk" [Ukrainian dictionary. Academic glossary]. <http://sum.in.ua/s/mozhlyvistj>

Sabadyryova, A. L. "Teoretychni osnovy upravlynskoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva" [Theoretical basis of management capacity of the industrial enterprise]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky"*, vol. 2, no. 5 (2010): 83-88.

Volska, V. V. *Upravlinnia potentsialom pidpriemstva* [Office of potential business]. Zhytomyr: Polissia, 2012.

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 ХАЛІНА О. В.

УДК 65.012.8

Халіна О. В. Ключові аспекти забезпечення фінансової безпеки підприємства

Метою даної статті є відображення ключових аспектів забезпечення фінансової безпеки підприємства та демонстрація можливих інструментів для реалізації даного завдання. У статті досліджено суть фінансової безпеки підприємства, розроблено модель підсистеми фінансової безпеки та схему виявлення можливих загроз серед сукупності всіх подій в системі. У результаті проведеного дослідження було обґрунтовано доцільність розроблення та використання механізму ідентифікації можливих загроз за умови видимої стабільності функціонування фінансової системи підприємства – з метою ефективного застосування превентивних заходів по забезпеченню фінансової безпеки підприємства. Подальші дослідження методів фінансової безпеки доцільно проводити в напрямку вдосконалення механізму ідентифікації можливих загроз.

Ключові слова: фінансова безпека, економічна безпека підприємства, модель підсистеми фінансової безпеки.

Рис.: 3. **Бібл.:** 12.

Халіна Олена Василівна – асистент, кафедра фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту, Українська академія друкарства (вул. Підголюско, 19, Львів, 79020, Україна)

E-mail: ds-23ryt@yandex.ru

УДК 65.012.8

UDC 65.012.8

Халина Е. В. Ключевые аспекты обеспечения финансовой безопасности предприятия

Целью данной статьи является отображение ключевых аспектов обеспечения финансовой безопасности предприятия, а также демонстрация возможных инструментов для реализации данной задачи. В статье исследована суть финансовой безопасности предприятия, разработана модель подсистемы финансовой безопасности, а также схема определения возможных угроз среди совокупности всех событий в системе. В результате проведенного исследования была обоснована целесообразность разработки и применения механизма идентификации возможных угроз при видимой стабильности функционирования финансовой системы предприятия – с целью эффективного применения превентивных мероприятий по обеспечению финансовой безопасности предприятия. Дальнейшие исследования методов финансовой безопасности целесообразно проводить в направлении усовершенствования механизма идентификации возможных угроз.

Ключевые слова: финансовая безопасность, экономическая безопасность предприятия, модель подсистемы финансовой безопасности.

Рис.: 3. **Библ.:** 12.

Халина Елена Васильевна – ассистент, кафедра финансово-экономической безопасности, учета и аудита, Украинская академия печати (ул. Подголюско, 19, Львов, 79020, Украина)

E-mail: ds-23ryt@yandex.ru

Khalina O. V. Aspects of Ensuring the Financial Security of Enterprise

This article is aimed to display the key aspects of ensuring the financial security of enterprise, as well as demonstrate the possible instruments for implementation of this task. In the article, essence of enterprise's financial security is researched, a model of the financial security subsystem, as well as a schema for defining the possible threats among all events in the system, is elaborated. As result of the research, expedience of the development and application of the mechanism to identify potential threats against the apparent stability of the financial system of enterprise has been substantiated – aimed at effective implementing of preventive measures to ensure the financial security of enterprise. Further research on methods of financial security should be led in the direction of improving the mechanism to identify potential threats.

Key words: financial security, economic security of enterprise, model of the financial security subsystem.

Pic.: 3. **Bibl.:** 12.

Khalina Olena V. – Assistant, Department of Financial and Economic Security, Accounting and Auditing, Ukrainian Academy of Printing (vul. Pidgolosko, 19, Lviv, 79020, Ukraine)

E-mail: ds-23ryt@yandex.ru

Сучасні умови господарювання, що характеризуються високою динамічністю фінансово-економічних відносин, вимагають від машинобудівного підприємства постійного контролю за станом його фінансів. Одним із засобів забезпечення стабільного фінансового стану та високої ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства є створення підсистеми фінансової безпеки, яка, будучи складовою економічної безпеки, найбільшою мірою пов'язана з фінансовою сферою, а завдання, які вона виконує, здатні забезпечити необхідний рівень безпеки всіх інших складових, зокрема кадрової, техніко-технологічної тощо.

У науковій літературі представлено цілий ряд методів і механізмів забезпечення фінансової безпеки підприємства, які стали результатом досліджень відомих вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: О. Ареф'єва, О. Барановський, І. Бланк, К. Горячева, Л. Донець, А. Загородній, О. Захарова, Т. Іванюта, А. Козаченко, С. Мочерний, В. Мунтіян, М. Реверчук,

М. Тумар, С. Покропивний, П. Пригунов, С. Покропивний, А. Штангрет. Дані методи служать базовою основою для вивчення теорії фінансово-економічної безпеки підприємства та знаходять своє застосування на практиці. Та, попри сформовану методологічну базу в системі фінансової безпеки підприємства, ми здійснили спробу запропонувати власні розробки, які покликані збільшити теоретичну базу забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Фінансова безпека машинобудівного підприємства, будучи найвагомішою серед складових економічної безпеки, є пріоритетним носієм інформації щодо рівня економічної безпеки і тому досліджується окремо, водночас у прямій залежності від інших складових.

Виділення фінансової безпеки підприємства в окремий об'єкт дослідження відбулося відносно недавно, чим пояснюється відсутність у науковій літературі єдиного підходу до визначення суті фінансової безпеки, її критеріїв оцінки та методології управління підсистемою фінансової безпеки.

Найбільш узагальнене визначення фінансової безпеки сформулював І. А. Бланк: «Фінансова безпека підприємства є кількісно і якісно детермінованим рівнем його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних, збалансованих інтересів від про ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в даному і перспективному періоді [1].

За визначенням Мунтіян В. І., фінансова безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, що виражається в кращих значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідентних виплат, а також курсової вартості його цінних паперів як індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного і фінансового розвитку [7].

Горячева К. С. розглядає фінансову безпеку підприємства як певний фінансовий стан, для якого характерними є, по-перше, збалансованість і якість сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством; по-друге, стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз; по-третє, здатність фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей і завдань достатнім об'ємом фінансових ресурсів; по-четверте, здатність забезпечувати розвиток всієї фінансової системи [2].

Узагальнюючи вищезазначене та дослідивши поняття «фінансова безпека підприємства», ми сформулювали власне визначення, в якому спробували конкретизувати його сутність. *Фінансова безпека підприємства – це здатність його фінансової системи стабільно функціонувати, забезпечуючи збалансований рух грошових коштів у процесі їх формування і розподілу, що є передумовою фінансової стійкості і розвитку підприємства, а також наявність дієвих механізмів протидії потенційним і реальним дестабілізуючим факторам, в основі яких покладено принцип превентивних заходів і максимального інформаційного забезпечення.*

Забезпечення фінансової безпеки, як правило, носить системний характер і перше, що необхідно виділити в цій системі, – це суб'єкт і об'єкт.

Об'єктом фінансової безпеки машинобудівного підприємства є його фінансова діяльність, тобто всі фінансові відносини, що виникають в результаті руху грошових коштів, пов'язаних з функціонуванням грошових фондів підприємства та грошових потоків у процесі взаєморозрахунків з фінансово-кредитною системою.

Суб'єктами фінансової безпеки машинобудівного підприємства є всі фізичні і юридичні особи, що своєю прямою або непрямую дією можуть впливати на ступінь його фінансової стійкості. Дані суб'єкти можна умовно поділити на внутрішні і зовнішні, які, у свою чергу, поділяються на суб'єкти прямого та непрямого впливу і створюють групи згідно з напрямом їх діяльності. На *рис. 1* зображено структуру суб'єктів фінансової діяльності, по-

будовану згідно зі ступенем впливу на об'єкт по принципу від найбільшого до найменшого, відповідно зверху вниз.

Особливу увагу в процесі дослідження впливу суб'єктів на фінансову безпеку машинобудівного підприємства ми приділяємо саме персоналу, який безпосередньо своїми прямими чи непрямыми діями чинить свідомий чи несвідомий вплив на рівень фінансової безпеки [3]. Люди завжди були і лишаються найголовнішим і найвпливовішим фактором в будь-яких соціально-економічних процесах, у тому числі в процесі функціонування фінансової системи підприємства, оскільки її принцип значною мірою полягає в реалізації причино-наслідкових зв'язків.

Іншими словами, якщо в одному місці так званого ланцюга, ланками якого є не лише фінансові операції, а і суб'єкти (люди), які приймають рішення щодо руху фінансових потоків, відбудеться збій, внаслідок неправильних дій певних осіб, реакція відбудеться і на всіх інших ланках.

Виходячи з того твердження, що фінансова безпека це стан (обставини), за якого фінансам підприємства нічого не загрожує, слід обов'язково зауважити, що будь-який стан має властивість змінюватися під впливом різних факторів, а отже, і стан фінансової безпеки, значною мірою, є явищем тимчасовим [5, 12].

Період стану цілковитої безпеки напружано залежить від процесу, в основі якого лежить певна сукупність подій, які несуть позитивний (конструктивний) потенціал. Чим довший час відбуваються лише конструктивні події, тим довший період стану фінансової безпеки.

Логічним буде припустити, що поява в даному процесі події, що несе негативний (деструктивний) потенціал, призведе до видимих негативних результатів, але дане твердження є вірним лише за умови, що негативна подія завдала відчутної шкоди, в іншому ж випадку, коли подія має незначний негативний вплив, то і значущість її буде доволі малою, а отже, може бути знехтуваною, що само по собі є неправильним рішенням.

Наявність таких незначущих, але постійних подій з негативним потенціалом рано чи пізно призводить до так званого фазового переходу, в основі якого лежить неочікувана різка зміна перебігу процесу. Фазовий перехід у соціально-економічній системі відбувається тоді, коли постійні незначні деструктивні зміни перестають приводити до постійних незначних негативних ефектів, а натомість виникає явище, різко деструктивне і важко контрольоване. Для того, щоб запобігти таким фазовим переходам, а точніше, кризовим явищам у процесі фінансової діяльності, необхідно перш за все розробити механізм ідентифікації можливих загроз [11].

Виокремлення в кожному окремому випадку ланки, яка служить пусковим механізмом будь-якого деструктивного процесу, і є завданням системи забезпечення фінансової безпеки машинобудівного підприємства, виконання якого зробить можливим реалізувати превентивні заходи і запобігти дії дестабілізуючих факторів.

Для демонстрації моделі виявлення можливих загроз як приклад пропонується розглянути інвестиційний грошовий потік (*рис. 2*).

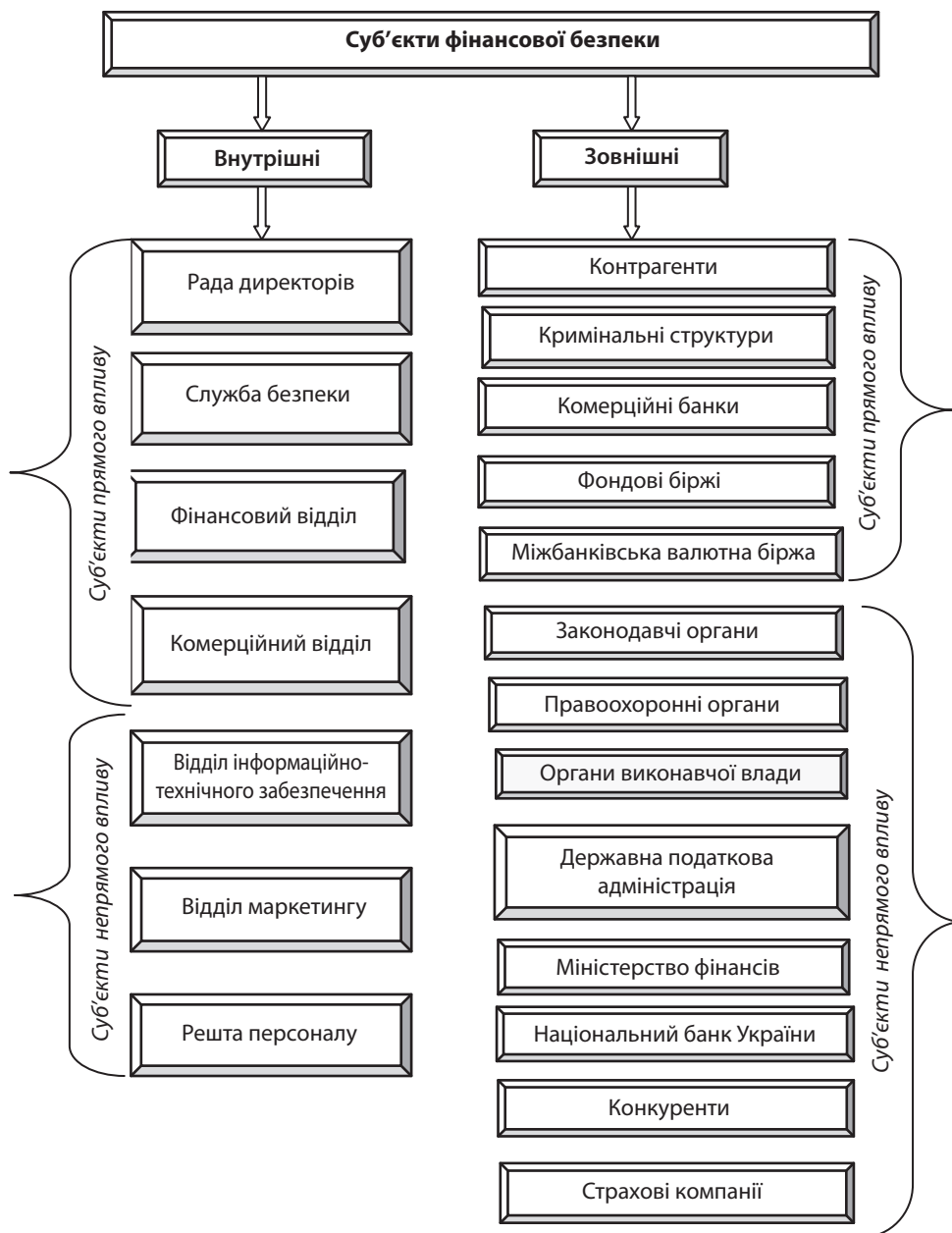


Рис.1. Структура суб'єктів фінансової безпеки підприємства

Інвестиції на шляху від інвестора до кінцевої точки призначення проходять певний шлях, який умовно можна розділити на етапи. На кожному з цих етапів є ланки, які в силу різних обставин і в певний час потребують підвищеної уваги. З метою ідентифікації загрози, якщо така матиме місце, пропонується більш пильно зосередити свою увагу на таких ланках і застосувати певні превентивні заходи, які передбачені системою економічної безпеки підприємства (зайвий раз переконатися в надійності банку, контрагента, правильності прийнятого управлінського рішення).

У випадку, якщо загроза не виникла, зусилля не будуть потрачені марно, оскільки така пильність дисциплінує і зосереджує на важливості фінансового потоку.

На першому етапі – вході, інвестиційний грошовий потік фактично не піддається впливу загроз, окрім хіба що з боку банку, оскільки навіть надійні банки можуть припинити виплати в силу різних обставин.

На другому етапі важливим моментом є прийняття управлінських рішень стосовно того, як розподілити кошти. Ризик є постійно присутнім фактором у процесі прийняття управлінських рішень, і для того, щоб не виникла небезпечна ситуація, необхідно ретельно прораховувати їх можливі наслідки.

Ланкою підвищеної уваги на третьому етапі є процес втілення новітніх технологій, оскільки він є найбільш капіталомістким і найменш передбачуваним.

Четвертий етап характеризує вихід частини грошового потоку за так званий «периметр» підприємства у вигляді розрахунків з контрагентами та сплати податків. У цьому ланцюгу саме контрагенти є ланкою підвищеної уваги по причині залежності виробничого процесу машинобудівного підприємства від дотримання договірних умов останніми.

Такий процес виявлення ланок з підвищеним рівнем ризику, або, іншими словами, потенційних дестабі-

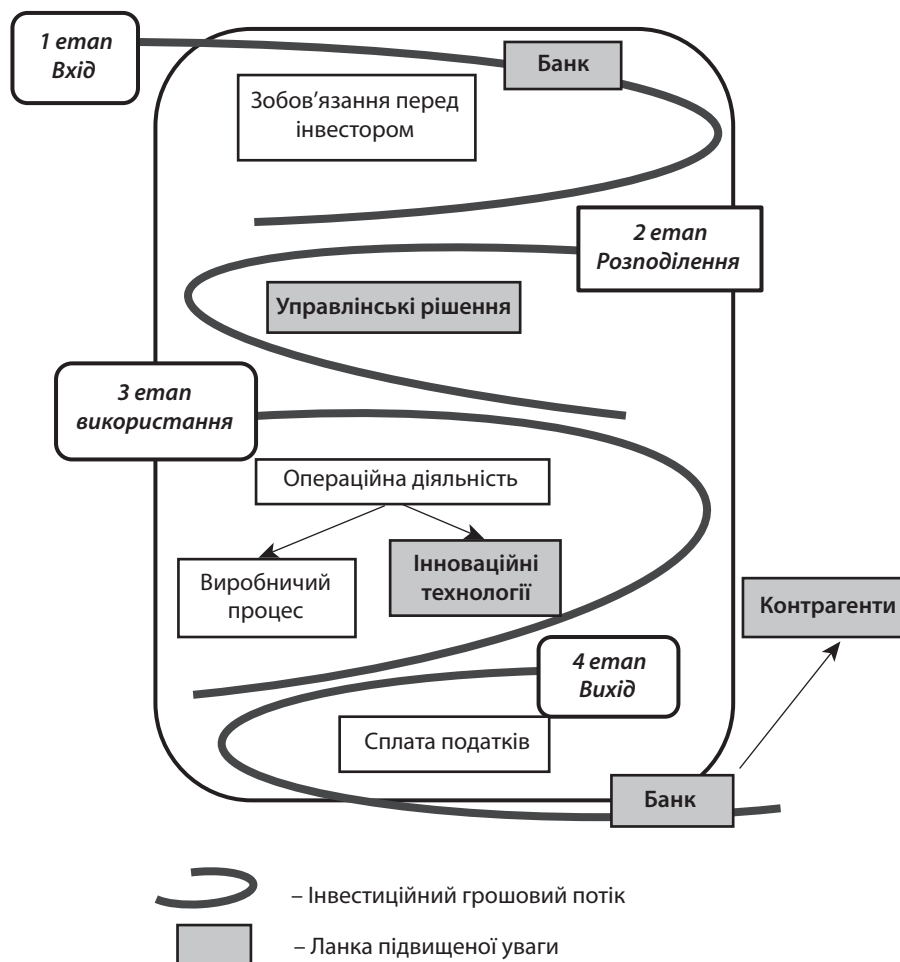


Рис. 2. Схема виявлення можливих загроз на прикладі грошового потоку підприємства

лізуючих факторів, неможливий без наявності необхідної інформації.

Інформація, на нашу думку, є наступним по значущості елементом системи фінансової безпеки підприємства після суб'єктів, оскільки останні мають здатність впливати на об'єкт – фінансову діяльність підприємства великою мірою завдяки інформації, що є в їхньому розпорядженні.

Крім цього, інформаційне забезпечення системи фінансової безпеки включає в себе моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою виявлення потенційних або реальних дестабілізуючих факторів [4, 10].

Збір інформації, яка відноситься до зовнішнього середовища, як правило, є завданням комерційного або маркетингового відділу підприємства, та при наявності власної служби безпеки вся інформація додатково обробляється працівниками даного підрозділу, а в разі потреби відбувається поглиблене вивчення окремих її частин.

Внутрішнім інформативним джерелом стосовно рівня фінансової безпеки підприємства є складна система показників, які відображають його фінансово-господарську діяльність і подаються, як правило, у вигляді фінансової звітності [8].

На основі зібраної та проаналізованої інформації розробляється певний план дій – стратегія фінансової безпеки, яка реалізується відповідно до обраної техно-

логії управління процесом забезпечення фінансової безпеки, використовуючи всі наявні ресурси та інструменти, що є в розпорядженні підприємства [6, 9].

Підбиваючи підсумки проаналізованого матеріалу, можна виокремити деякі ключові аспекти, які знайшли своє відображення в запропонованій нами моделі підсистеми фінансової безпеки (рис. 3).

По-перше, фінансова діяльність підприємства завжди повинна здійснюватися в колі фінансової безпеки, яке забезпечується механізмом управління фінансовою безпекою.

По-друге, механізм забезпечення фінансової безпеки, у свою чергу, обов'язково повинен включати такі основні елементи:

- ✦ суб'єкти фінансової безпеки (власники підприємства, служба безпеки підприємства, фінансовий підрозділ і т. ін.);
- ✦ ресурси, необхідні для організації процесу забезпечення фінансової безпеки (матеріальні, кадрові, інтелектуальні);
- ✦ інструменти (бюджет, фінансова звітність);
- ✦ інформаційне забезпечення, яке включає збір, аналіз всієї інформації, що може бути корисною в процесі забезпечення фінансової безпеки;
- ✦ технологію управління фінансовою безпекою (прикладом є метод виявлення можливих загроз).



Рис.3. Модель підсистеми фінансової безпеки підприємства

По-третє, процес забезпечення фінансової безпеки має бути безперервним, оскільки лише за таких умов стає можливим використовувати технології управління фінансовою безпекою підприємства, побудовані на принципах превентивності.

ВИСНОВКИ

Система забезпечення фінансової безпеки машинобудівного підприємства по своїй суті є складним багатофакторним ланцюгом причино-наслідкового характеру. Для ефективного забезпечення фінансової безпеки підприємства необхідно мати дієвий механізм, в основі якого буде покладено комплексний підхід до реалізації превентивних заходів і який забезпечить можливість вчасного реагування на виникнення загрози з боку зовнішнього чи внутрішнього середовища.

Застосування методу, в основі якого лежить ідентифікація можливих загроз серед сукупності всіх подій в процесі здійснення фінансової діяльності, дасть змогу забезпечити належний рівень поінформованості щодо можливих негативних наслідків і запобігти кризовим явищам у системі фінансової діяльності машинобудівного підприємства.

У даній статті здійснено спробу сформулювати основні ключові аспекти системи фінансової безпеки підприємства та окреслити основні вимоги до методів забезпечення фінансової безпеки підприємства з метою підвищення їх ефективності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бланк І. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Эльга; Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / К. С. Горячева. – К.: НАУ, 2006. – 17 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. Т. 1 / Ред. кол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
4. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб. / М. І. Камлик. – К.: Атіка, 2007. – 432 с.
5. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизмы обеспечения / А. В. Козаченко, А. Н. Ляшенко, В. П. Пономарев. – Киев: Либра, 2003. – 280 с.
6. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства / В. О. Мец. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 88 – 91.
7. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
8. Птащенко Л. О. Управління корпоративними фінансами: навч. посіб. / Л. О. Птащенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 294 с.
9. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / О. М. Ляшенко, Ю. С. Погорелов, В. Л. Безбожний [та ін.]; за заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ: Елтон, 2010. – 282 с.
10. Тумар Н. Б. Экономическая безопасность предприятия / Н. Б. Тумар. – Харьков, 2006. – 160 с.
11. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / А. М. Штангрет, О. І. Копилук. – К.: Знання, 2007. – 335 с.
12. Штангрет А. М. Управління економічною безпекою підприємств авіаційної галузі: монографія / А. М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2011. – 270 с.

REFERENCES

Blank, I. A. *Upravlenie finansovoy bezopasnosti predpriiatiia* [Management of financial security company]. Kyiv: Elga; Nika-Tsentr, 2004.

Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2000.

Horiacheva, K. S. "Mekhanizm upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstva" [Mechanism of financial security]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2006.

Kamlyk, M. I. *Ekonomichna bezpeka pidpriemnytskoi diialnosti. Ekonomiko-pravovy aspekt* [The economic security of entrepreneurship. Economic and legal aspects]. Kyiv: Atika, 2007.

Kozachenko, A. V., Liashenko, A. N., and Ponomarev, V. P. *Ekonomicheskaiia bezopasnost predpriiatiia: sushchnost i mekhanizmy obespecheniia* [The economic security of the enterprise: the nature and mechanisms]. Kyiv: Libra, 2003.

Liashenko, O. M. et al. *Systema ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [The system of economic security: state, region, enterprise]. Luhansk: Elton, 2010.

Muntiiian, V. I. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy* [The economic security of Ukraine]. Kyiv: KVITs, 1999.

Mets, V. O. *Ekonomichnyi analiz finansovyykh rezultativ ta finansovoho stanu pidpriemstva* [Economic analysis of financial results and financial condition]. Kyiv: KNEU, 2008.

Ptashchenko, L. O. *Upravlinnia korporatyvnymy finansamy* [Management of corporate finances]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2008.

Shtanhret, A. M., and Kopyliuk, O. I. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: Znannia, 2007.

Shtanhret, A. M. *Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstv aviatsiinoi haluzi* [Management of economic security aviation industry]. Lviv: Ukrainska akademiia drukarstva, 2011.

Tumar, N. B. *Ekonomicheskaiia bezopasnost predpriiatiia* [The economic security of the enterprise]. Kharkiv, 2006.

УДК 339.13.027

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДГОТОВКИ ПЛАНУ ДОСУДОВОЇ І СУДОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА-БОРЖНИКА

© 2015 ГАВРИЛЬЧЕНКО О. В.

УДК 339.13.027

Гаврильченко О. В. Теоретичні та практичні аспекти підготовки плану досудової і судової санації підприємства-боржника

Мета статті полягає в розробці теоретичних і практичних засад удосконалення процесів складання та реалізації плану досудової та судової санації підприємства з урахуванням особливостей сучасного економічного стану України. На підставі аналізу нормативно-правових актів та напрацьованих вчених і практиків визначено особливості, умови ініціювання процедури судової та досудової санації підприємства-боржника, розглянуто переваги досудової санації. У процесі дослідження надано конкретні рекомендації щодо змісту, оформлення і засвідчення плану досудової та судової санації. Доведено, що якісно підготовлений план санації може стати вагомим інструментом неплатоспроможного боржника у відстоюванні своїх позицій перед кредиторами та судом виключно в межах правового поля. Перспектива подальших досліджень полягає у визначенні особливостей складання та виконання планів досудової санації.

Ключові слова: санація, досудова санація, план санації, заходи санації, підприємство-боржник, неплатоспроможність.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Гаврильченко Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: gavrylchenko_elena@mail.ru

УДК 339.13.027

UDC 339.13.027

Гаврильченко Е. В. Теоретические и практические аспекты подготовки плана досудебной и судебной санации предприятия-должника

Havrylchenko O. V. Theoretical and Practical Aspects of Developing the Plan of the Pre-Judicial and Judicial Sanation of Enterprise-Debtor

Цель статьи заключается в разработке теоретических и практических основ совершенствования процессов составления и реализации плана досудебной и судебной санации предприятия с учетом особенностей современного экономического состояния Украины. На основании анализа нормативно-правовых актов и работ ученых и практиков определены особенности, условия иницирования процедуры судебной и досудебной санации предприятия-должника, рассмотрены преимущества досудебной санации. В процессе исследования представлены конкретные рекомендации по содержанию, оформлению и удостоверению плана досудебной и судебной санации. Доказано, что качественно подготовленный план санации может стать весомым инструментом для неплатежеспособного должника в отстаивании своих позиций перед кредиторами и судом исключительно в рамках правового поля. Перспектива дальнейших исследований заключается в определении особенностей составления и выполнения планов досудебной санации.

The purpose of the article is to develop theoretical and practical fundamentals of improving the processes of designing and implementing the plan of the pre-judicial and judicial sanation of enterprise taking into account the characteristics of contemporary economic situation in Ukraine. Based on analysis of normative legal acts and achievements of scholars and practitioners, the features and terms of initiating the procedure of judicial and pre-judicial sanation of enterprise-debtor have been determined, advantages of pre-judicial sanation are considered. In the process of the study, specific recommendations to content, design and certification of the pre-judicial and judicial sanation were provided. It has been proven, that a qualitatively prepared plan of sanation could become an important tool for the insolvent debtor in defending his position before the creditors and the court exclusively within the legal field. Prospect of further research is to determine the characteristics of formulating and implementing the plans of pre-judicial sanation.

Ключевые слова: санация, досудебная санация, план санации, мероприятия санации, предприятие-должник, неплатежеспособность.

Key words: sanation, pre-judicial sanation, sanation plan, sanation activities, enterprise-debtor, insolvency.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

Гаврильченко Елена Владимировна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Havrylchenko Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of Finance, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: gavrylchenko_elena@mail.ru

E-mail: gavrylchenko_elena@mail.ru

REFERENCES

- Blank, I. A. *Upravlenie finansovoy bezopasnosti predpriiatiia* [Management of financial security company]. Kyiv: Elga; Nika-Tsentr, 2004.
- Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2000.
- Horiacheva, K. S. "Mekhanizm upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstva" [Mechanism of financial security]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2006.
- Kamlyk, M. I. *Ekonomichna bezpeka pidpriemnytskoi diialnosti. Ekonomiko-pravovy aspekt* [The economic security of entrepreneurship. Economic and legal aspects]. Kyiv: Atika, 2007.
- Kozachenko, A. V., Liashenko, A. N., and Ponomarev, V. P. *Ekonomicheskaiia bezopasnost predpriiatiia: sushchnost i mekhanizmy obespecheniia* [The economic security of the enterprise: the nature and mechanisms]. Kyiv: Libra, 2003.
- Liashenko, O. M. et al. *Systema ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [The system of economic security: state, region, enterprise]. Luhansk: Elton, 2010.
- Muntiiian, V. I. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy* [The economic security of Ukraine]. Kyiv: KVITs, 1999.
- Mets, V. O. *Ekonomichnyi analiz finansovyykh rezultativ ta finansovoho stanu pidpriemstva* [Economic analysis of financial results and financial condition]. Kyiv: KNEU, 2008.
- Ptashchenko, L. O. *Upravlinnia korporatyvnymy finansamy* [Management of corporate finances]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2008.
- Shtanhret, A. M., and Kopyliuk, O. I. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: Znannia, 2007.
- Shtanhret, A. M. *Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstv aviatsiinoi haluzi* [Management of economic security aviation industry]. Lviv: Ukrainska akademiia drukarstva, 2011.
- Tumar, N. B. *Ekonomicheskaiia bezopasnost predpriiatiia* [The economic security of the enterprise]. Kharkiv, 2006.

УДК 339.13.027

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДГОТОВКИ ПЛАНУ ДОСУДОВОЇ І СУДОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА-БОРЖНИКА

© 2015 ГАВРИЛЬЧЕНКО О. В.

УДК 339.13.027

Гаврильченко О. В. Теоретичні та практичні аспекти підготовки плану досудової і судової санації підприємства-боржника

Мета статті полягає в розробці теоретичних і практичних засад удосконалення процесів складання та реалізації плану досудової та судової санації підприємства з урахуванням особливостей сучасного економічного стану України. На підставі аналізу нормативно-правових актів та напрацьованих вчених і практиків визначено особливості, умови ініціювання процедури судової та досудової санації підприємства-боржника, розглянуто переваги досудової санації. У процесі дослідження надано конкретні рекомендації щодо змісту, оформлення і засвідчення плану досудової та судової санації. Доведено, що якісно підготовлений план санації може стати вагомим інструментом неплатоспроможного боржника у відстоюванні своїх позицій перед кредиторами та судом виключно в межах правового поля. Перспектива подальших досліджень полягає у визначенні особливостей складання та виконання планів досудової санації.

Ключові слова: санація, досудова санація, план санації, заходи санації, підприємство-боржник, неплатоспроможність.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Гаврильченко Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: gavrylchenko_elena@mail.ru

УДК 339.13.027

UDC 339.13.027

Гаврильченко Е. В. Теоретические и практические аспекты подготовки плана досудебной и судебной санации предприятия-должника

Havrylchenko O. V. Theoretical and Practical Aspects of Developing the Plan of the Pre-Judicial and Judicial Sanation of Enterprise-Debtor

Цель статьи заключается в разработке теоретических и практических основ совершенствования процессов составления и реализации плана досудебной и судебной санации предприятия с учетом особенностей современного экономического состояния Украины. На основании анализа нормативно-правовых актов и работ ученых и практиков определены особенности, условия иницирования процедуры судебной и досудебной санации предприятия-должника, рассмотрены преимущества досудебной санации. В процессе исследования представлены конкретные рекомендации по содержанию, оформлению и удостоверению плана досудебной и судебной санации. Доказано, что качественно подготовленный план санации может стать весомым инструментом для неплатежеспособного должника в отстаивании своих позиций перед кредиторами и судом исключительно в рамках правового поля. Перспектива дальнейших исследований заключается в определении особенностей составления и выполнения планов досудебной санации.

The purpose of the article is to develop theoretical and practical fundamentals of improving the processes of designing and implementing the plan of the pre-judicial and judicial sanation of enterprise taking into account the characteristics of contemporary economic situation in Ukraine. Based on analysis of normative legal acts and achievements of scholars and practitioners, the features and terms of initiating the procedure of judicial and pre-judicial sanation of enterprise-debtor have been determined, advantages of pre-judicial sanation are considered. In the process of the study, specific recommendations to content, design and certification of the pre-judicial and judicial sanation were provided. It has been proven, that a qualitatively prepared plan of sanation could become an important tool for the insolvent debtor in defending his position before the creditors and the court exclusively within the legal field. Prospect of further research is to determine the characteristics of formulating and implementing the plans of pre-judicial sanation.

Ключевые слова: санация, досудебная санация, план санации, мероприятия санации, предприятие-должник, неплатежеспособность.

Key words: sanation, pre-judicial sanation, sanation plan, sanation activities, enterprise-debtor, insolvency.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

Гаврильченко Елена Владимировна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Havrylchenko Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of Finance, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: gavrylchenko_elena@mail.ru

E-mail: gavrylchenko_elena@mail.ru

Законодавчою новелою в правовідносинах сфери банкрутства є запровадження за взаємною згодою власника підприємства-боржника та його кредиторів процедури досудової санації як найбільш дешевої і короткострокової можливості позасудового врегулювання і вирішення сторонами боргових спорів за конкретними господарськими договорами, угодами і правочинами на умовах одночасного застосування законодавчо визначених механізмів санації і мирової угоди.

Практична ж реалізація передбачених чинним законодавством України механізмів та процедур санації як інституту відновлення платоспроможності підприємства-боржника, яка дозволить значній кількості підприємств та підприємців-боржників відновити свій фінансово-економічний стан і подолати тимчасові труднощі з досягненням мети та цілей підприємницької діяльності – отримання прибутку, взагалі неможлива без набуття відповідних знань та досвіду у складанні, правильному оформленні і засвідченні плану досудової або судової санації, який у будь-якому випадку підлягає затвердженню господарським судом.

Окремі аспекти проблеми санації підприємств ґрунтовно висвітлені в економічній літературі, зокрема в працях Терещенка О. О., Дем'яненка М. Я., Поддєрьогіна А. М., Череп А. В., Саблука П. Т., Багацької К. В., Берест М. М., Верховодової Л., Щекович О. С. та інших. Напрацювання цих науковців мають вагомий теоретичний та практичний значення, забезпечують подальші наукові дослідження з питань організації та проведення конкурсних процедур. Однак загальний стан економіки України початку 2015 р., як кризовий та переддефолтовий, поставив перед українським бізнес-середовищем, науковцями та законодавцем нові актуальні питання щодо реального виведення чисельної кількості підприємств-боржників зі стану неплатоспроможності, в якому вони опинилися в силу обставин, шляхом практичного запровадження з одночасним удосконаленням (осучасненням) практикою інституту відновлення платоспроможності у вигляді досудової або судової санації.

Мета статті – розробка теоретичних і практичних засад удосконалення процесів складання та реалізації плану досудової або судової санації підприємства з урахуванням особливостей сучасного економічного стану України.

Відповідно до п. 1 ст. 28 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», санація – це система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом реструктуризації підприємства, боргів і активів та/або зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Ст. 6 Закону «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» встановлює і регулює нову для права неплатоспроможності (права неспроможності та права банкрутства) процедуру санації боржника, яка здійснюється без порушення Господар-

ським судом провадження у справі про банкрутство, але під судовим контролем. Це означає проведення санації суб'єкта права, який лише має намір стати боржником, або фактичного боржника з метою уникнення можливого і прогнозованого стану неплатоспроможності, який вірогідно може виникнути при виконанні певних господарських зобов'язань. Для початку (відкриття) цієї форми санації потрібне лише вільне волевиявлення сторін – учасників (суб'єктів) санації. Санацію боржника може бути передбачено договором, на підставі якого виникло грошове зобов'язання боржника. Ініціатива проведення санації може виходити як від боржника (потенційного боржника), так і від кредитора [4, с. 152 – 153].

Досудова санація – це система заходів щодо відновлення платоспроможності підприємства-боржника, які може здійснювати власник майна або орган, уповноважений управляти майном боржника, у тому числі Державне агентство України з управління державними корпоративними правами та майном, з метою запобігання банкрутству боржника до початку порушення провадження у справі про банкрутство.

Об'єктом санації без порушення провадження у справі про банкрутство є платоспроможність юридичної особи. Суб'єктами добровільної санації є: боржник – юридична особа, власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника; кредитори боржника; треті особи (інвестори).

Процедура добровільної санації боржника складається з двох частин: позасудової діяльності суб'єктів права добровільної санації та судового розгляду питання про проведення процедури добровільної санації боржника [5].

Санація до порушення провадження у справі є пільгою для боржника, оскільки використовує економічно дешевий механізм врегулювання або вирішення боргових зобов'язань. Водночас ця процедура є також вигідною і для кредиторів боржника тому, що суттєво скорочує термін задоволення їх кредиторських вимог. Правовідносини з досудової санації розраховані лише на сумлінних боржників та їх кредиторів, а порушення порядку введення досудової процедури завжди призводить до її скасування.

Таким чином, тільки взаємний інтерес між боржником і кредитором спроможний мати очікувані цими сторонами правові й фінансово-економічні наслідки. В іншому ж випадку виникає звичайна процедура банкрутства. Саме наявність заборгованості або ймовірність її виникнення створює між учасниками боргового конфлікту умови для прийняття кожною стороною економічно і процесуально взаємовигідної форми врегулювання грошового зобов'язання.

Санація до порушення провадження у справі про банкрутство регулюється ст. 6 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», а також Положенням про порядок проведення санації до порушення справи про банкрутство, затвердженим Постановою пленуму Вищого господарського суду України від 17 грудня 2013 р. № 15.

Для того, щоб ініціювати процедуру досудової санації, необхідно є наявність відповідних умов (рис. 1).

Цільове призначення плану санації, а саме: встановлення заходів та строків відновлення платоспроможності боржника з метою повного або часткового погашення вимог кредиторів, визначає ст. 29 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». У Законі визначено загальні вимоги та умови проведення процесу відновлення платоспроможності боржника, які повинні враховуватися при складанні плану санації: умови участі інвестора, передачі виконання зобов'язань перед кредиторами третім особам; приблизний перелік заходів щодо відновлення платоспроможності боржника; соціальні вимоги (виплата заборгованості та умови звільнення працівників). Вищезазначена норма закону включає і ряд специфічних вимог щодо охорони державної таємниці та прав державної власності.

План санації є документом, який використовується в судовій процедурі для прийняття рішення щодо впровадження стосовно боржника процедури санації та регулювання самого процесу санації. Як правило, для підготовки такого роду документів застосовуються спеціальні стандарти, які прямо визначені в законодавстві або відповідають процедурним вимогам (рис. 2).

План санації оформлюється у вигляді систематизованого переліку взаємопов'язаних і послідовних заходів, що підлягають здійсненню під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом або його ліквідацію, що спрямовані на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також на задоволення вимог кредиторів, із зазначенням строків здійснення таких заходів,

з передбаченням їх очікуваних результатів, у тому числі, правових наслідків.

Оформлення плану санації здійснюється у вигляді документа, що містить обов'язкові для нього реквізити, а саме: дату і номер документа, номер провадження у справі про банкрутство, повне найменування господарського суду, найменування боржника, зміст плану санації, заголовки до тексту, підпис (підписи), грифи схваленень (погоджень, затверджень), перелік додатків. При оформленні плану санації можливе використання інших реквізитів, якщо цього вимагає його зміст.

Письмове викладення плану санації боржника здійснюється за допомогою друкувальних засобів. Для друкування плану санації використовується гарнітура Times New Roman, шрифт розміром 12 – 14 друкарських пунктів (крім заголовком) і папір формату А4 (210 × 297). Сторінки плану санації підлягають обов'язковій нумерації. Нумерація сторінок плану санації починається з другої.

З метою поширення усталеної практики складання підприємствами-боржниками планів досудової або судової санації для проведення періодичного оздоровлення своїх підприємств у 2013 р. Міністерство юстиції України почало вводити затверджену Типову форму плану санації боржника у справі про банкрутство та Вимоги щодо розроблення плану санації боржника відповідно до Типової форми плану санації боржника у справі про банкрутство.

Типова форма містить вимоги до відображення обов'язкової інформації та достовірних публічних відомостей, які повинні бути визначені у плані санації як певному виді документа. На титульній сторінці Плану санації повинні бути грифи схваленень та погоджень комітету кредиторів і зборів кредиторів, а також гриф затвердження з боку забезпечених кредиторів (за наявності).

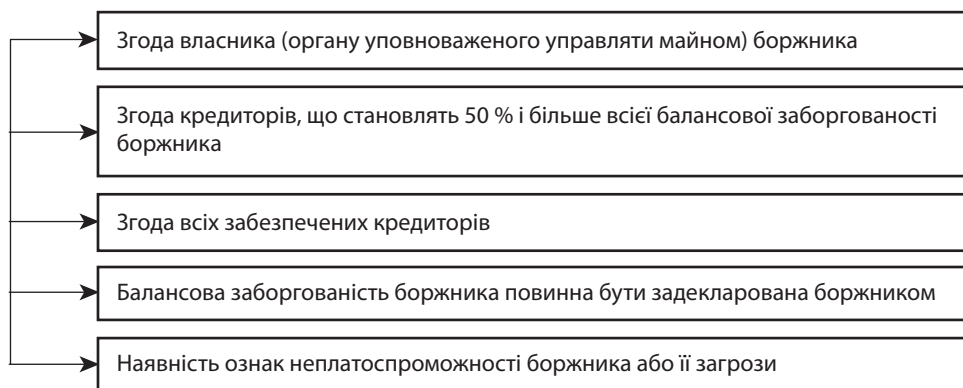


Рис. 1. Умови ініціювання процедури досудової санації

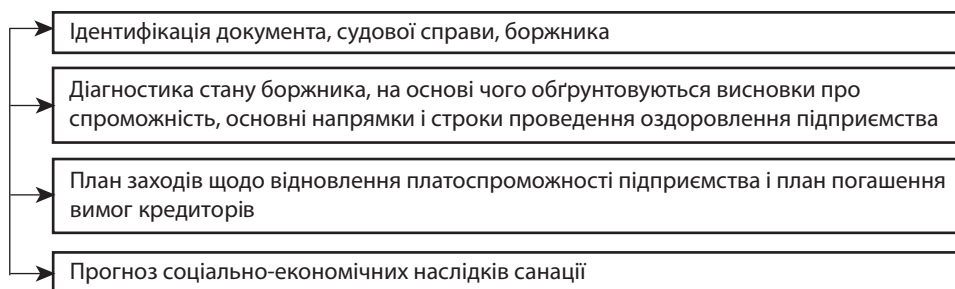


Рис. 2. Стандарти підготовки плану санації

На думку Л. Верховодової, до титульного аркуша плану, призначеного, наприклад, для досудової процедури санації боржника запровадженої до порушення справи про банкрутство, доцільно внести додатковий гриф погодження із власником боржника [2].

Особливої уваги потребує підготовка розділу плану санації, де наводиться загальна характеристика боржника. Підприємство слід ідентифікувати як конкретний суб'єкт господарської діяльності. До складу обов'язкової інформації та достовірних публічних відомостей належать реквізити підприємства, відомості про основні види діяльності та основні види продукції (робіт, послуг), організаційну структуру, розмір та структуру статутного капіталу, власників акцій (часток), у тому числі права державної власності, штатний розклад, значення для економіки та безпеки держави. Ці відомості повинні бути публічними, чіткими та документально підтвердженими відповідними витягами, виписками чи/і довідками з Єдиного Державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, задекларованими звітами про фінансові результати, узгодженими з органами державної виконавчої влади фінансово-статистичними документами, а також узгодженими за відповідними звітними періодами з контролюючим (податковим органом) податковими деклараціями і т. ін.

Типова форма плану санації боржника у справі про банкрутство передбачає також викладення плану графіка погашення вимог кредиторів у формі таблиці, в якій вказуються найменування, код згідно з ЄДРПОУ кредитора, вимоги кредитора (розмір і черговість) і графік погашення вимог. До плану-графіка обов'язково повинен бути наданий коментар із зазначенням джерел погашення вимог кредиторів.

Звичайно, план санації може мати індивідуальний формат, який буде відображати особливості або специфіку конкретного підприємства. Найбільшою мірою це стосується тих розділів, у яких здійснюється діагностика стану підприємства, наводиться перелік заходів щодо відновлення платоспроможності підприємства та прогноз соціально-економічних наслідків проведення санації.

Оскільки процедура санації здійснюється з метою відновлення платоспроможності, то обов'язковим напрямом діагностики є аналіз фінансового стану підприємства-боржника. В українській практиці, незалежно від мети здійснення діагностики фінансового стану, керуються Положенням про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємства, що підлягають приватизації. З огляду на впровадження нових спеціальних стандартів підготовки планів санації боржника, Верховодова Л. вважає необхідним або підтвердити можливість використання методики, викладеної в цьому положенні, або ввести в дію нову методику, адаптовану для цілей санації боржника [2]. У світовій практиці для комплексної діагностики використовуються два способи – визначення точки беззбитковості та SWOT-аналіз.

Заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, які може містити план санації, перелічені у п. 2 ст. 29 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або його банкрутство». Зокрема це:

- ✦ реструктуризація підприємства;
- ✦ перепрофілювання виробництва;
- ✦ закриття нерентабельних виробництв, філій та дочірніх підприємств;
- ✦ відстрочення та/або розстрочення платежів або прощення (списання) частини боргів, про що укладається мирова угода, яка підлягає затвердженню господарським судом;
- ✦ урегулювання дебіторської заборгованості;
- ✦ реструктуризація боргових зобов'язань боржника відповідно до вимог Закону;
- ✦ продаж частини майна боржника та інше.

Аналіз теоретичних і практичних напрацювань [1 – 3, 6 – 8] дозволив систематизувати заходи з фінансового оздоровлення підприємства за їх основними напрямками (рис. 3).

Вибір конкретного заходу фінансового оздоровлення боржника залежить від ряду факторів [7]: виду виробництва, наявності соціальної сфери, зношеності основних засобів, суми кредиторської заборгованості, організаційно-правової форми діяльності боржника і т. ін. Також при розробленні комплексу санаційних заходів необхідно враховувати глибину кризи на підприємстві, наявні фінансові можливості та перспективи залучення додаткових ресурсів ззовні та за рахунок пошуку резервів усередині підприємства, стратегічні цілі підприємства.

Поряд з цим, план санації обов'язково має містити план виконання заходів судової санації, який, на наш погляд, доцільно представити у вигляді таблиці. Так, наприклад, з метою усунення ознак поточної неплатоспроможності та реструктуризації заборгованості перед конкурсними кредиторами необхідно здійснити такий перелік дій (табл. 1).

У заключному розділі плану санації робиться прогноз соціально-економічних наслідків реструктуризації. Прогноз слід розпочати готувати зі складання підсумкової таблиці, зміст якої має продемонструвати переваги санації та її наслідки для всіх зацікавлених сторін: ефективність процедури санації (співставлення витрат і надходжень грошових коштів від проведення санації); зміну вартості активів; результати оздоровлення підприємства – обсяг реалізації, витрати, прибуток, величину кредиторської і дебіторської заборгованості; ступінь погашення боргів; кількість робочих місць, чисельність працівників, середньомісячну заробітну плату, погашення заборгованості з виплати заробітної плати; надходження до бюджету у вигляді податків та зборів.

ВИСНОВКИ

Таким чином, кожен підприємець і/чи підприємство у досудовій або судовій процедурі відновлення платоспроможності має право використати існуючий інститут та запровадити відповідно закону план санації. Якісний план санації – це вагомий аргумент боржника, який опинився у стані неплатоспроможності, для відстоювання своїх позицій перед кредиторами та судом. План санації може стати ефективним профілактичним засобом і в тих випадках, коли підприємство вперше відчуло фінансові труднощі. Для того, щоб план санації

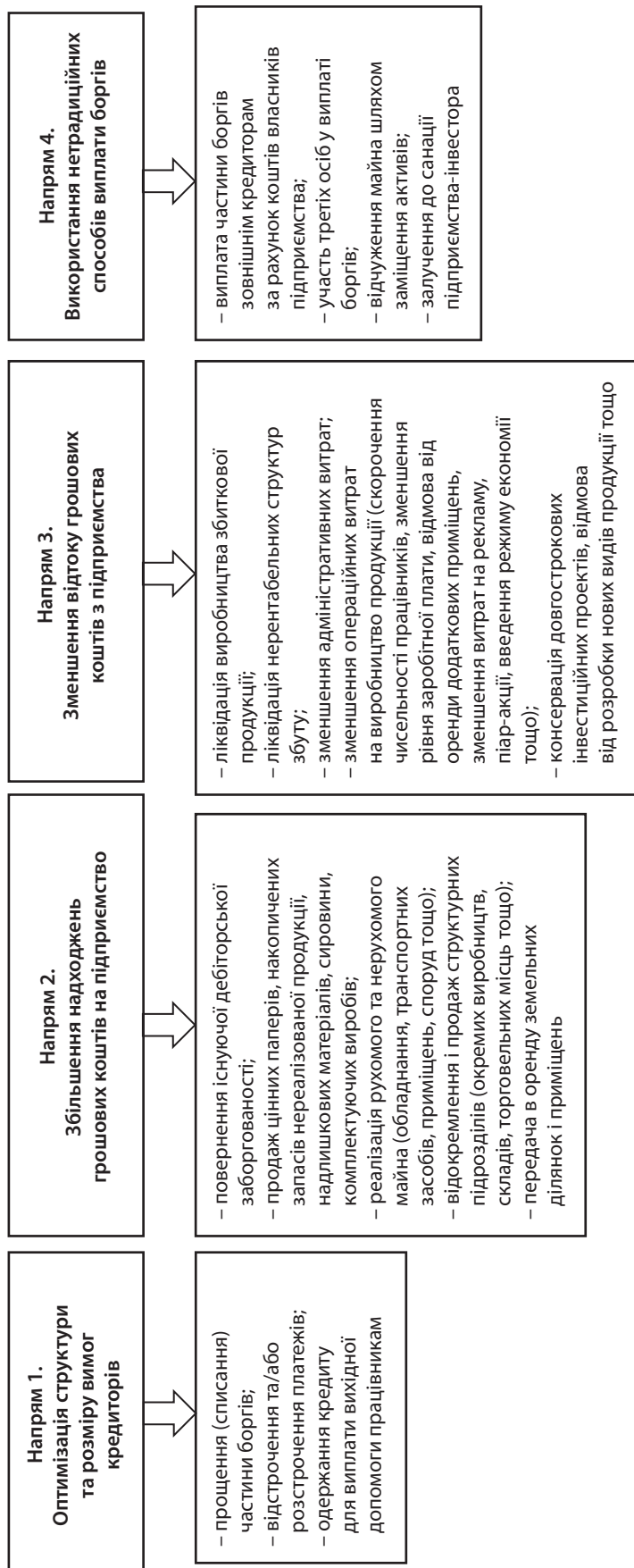


Рис. 3. Заходи з оздоровлення підприємства

вважався якісним, він має відповідати наступним вимогам: *бути реальним* – уникати необґрунтованого оптимізму; *аргументованим* – містити аргументи, які наочно і достовірно свідчитимуть про перевагу санації перед банкрутством; *враховувати інтереси держави, кредиторів, власників цінних паперів, постачальників, споживачів та найманих працівників*. Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні особливостей, порядку складання та реалізації планів досудової санації. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Брїнь В. С.** Підвищення обґрунтованості нормативних термінів провадження санаційної та ліквідаційної процедур банкрутства підприємств / В. С. Брїнь // Санація та банкрутство. – 2014. – № 1. – С. 136 – 141.
- Верховодова Л.** Підготовка плану санації / Л. Верховодова // Українське комерційне право. – 2013. – № 13. – С. 46 – 55.
- Глуценко С. В.** Особливості заходів фінансового оздоровлення (санації) суб'єктів економіки / С. В. Глуценко // Наукові записки. – 2013. – Т. 107. Економічні науки. – С. 7 – 11.
- Пригуза П. Д.** Науково-практичний коментар Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» у редакції з 18 січня 2013 року (доктринальне тлумачення норм права неплатоспроможності та статей 1 – 21) / П. Д. Пригуза, А. П. Пригуза. – Херсон : Видавництво «ТДС», 2013. – 304 с.
- Смолов К. В.** Загальна характеристика неплатоспроможності як юридичного складу, що обумовлює виникнення відносин неспроможності / К. В. Смолов // Санація та банкрутство. – 2014. – № 2. – С. 119 – 124.
- Тарапата С. С.** Санація – чи завжди це шлях відновлення платоспроможності боржника? / С. С. Тарапата // Санація та банкрутство. – 2014. – № 1. – С. 124 – 125.
- Череп А. В.** Визначення заходів для відновлення платоспроможності боржника / А. В. Череп, О. О. Романченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1 (5). – С. 213 – 219.
- Щекович О. С.** Оперативне управління в умовах санації підприємства / О. С. Щекович // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 238 – 242.

REFERENCES

Brin, V. S. "Pidvyshchennia obgruntovanosti normatyvnykh terminiv provadzhennia sanatsiinoi ta likvidatsiinoi protsedur bankrutstva pidpriemstv" [Increasing the reasonableness standard terms and liquidation proceedings curative procedures bankruptcy]. *Sanatsiia ta bankrutstvo*, no. 1 (2014): 136-141.

Cherep, A. V., and Romanchenko, O. O. "Vyznachennia zakhodiv dlia vidnovlennia pla-

План виконання заходів судової санації

Найменування заходів судової санації	Зміст заходу судової санації	Терміни реалізації заходу судової санації	Виконавець
Усунення ознак поточної неплатоспроможності, реструктуризація заборгованості перед конкурсними кредиторами шляхом прощення (списання) частини боргів з відстрочкою та розстрочкою залишку заборгованості шляхом укладення мирової угоди у справі про банкрутство, яка затверджується господарським судом	Визначення достатності залишку мобілізованих на санаційному рахунку коштів, виручених від продажу майна (активів) боржника згідно узгодженого з власником (органом управління майном) та конкурсними кредиторами переліку, для потреб організації нових напрямків статутної діяльності та можливості підприємства з погашення заборгованості перед конкурсними кредиторами	Не пізніше 30 днів з дня укладення останньої угоди купівлі-продажу майна (активів), призначених для продажу	Керуючий санацією, Голова комітету кредиторів
Усунення ознак поточної неплатоспроможності, реструктуризація заборгованості перед конкурсними кредиторами шляхом прощення (списання) частини боргів з відстрочкою та розстрочкою залишку заборгованості шляхом укладення мирової угоди у справі про банкрутство, яка затверджується господарським судом	Розрахунок умов реструктуризації кредиторської заборгованості та розробка проекту мирової угоди у справі про банкрутство підприємства з врахуванням можливостей підприємства з погашення заборгованості перед конкурсними кредиторами	Протягом 30 днів з дня визначення достатності залишку мобілізованих на санаційному рахунку коштів, виручених від продажу майна (активів) боржника згідно з узгодженими із власником (органом управління майном) та конкурсними кредиторами переліку, для потреб організації нових напрямків статутної діяльності	Керуючий санацією
Усунення ознак поточної неплатоспроможності, реструктуризація заборгованості перед конкурсними кредиторами шляхом прощення (списання) частини боргів з відстрочкою та розстрочкою залишку заборгованості шляхом укладення мирової угоди у справі про банкрутство, яка затверджується господарським судом	Подання проекту мирової угоди на розгляд членам комітету кредиторів	Протягом 30 днів з дня визначення достатності залишку мобілізованих на санаційному рахунку коштів, виручених від продажу майна (активів) боржника згідно узгодженого з власником (органом управління майном) та конкурсними кредиторами переліку, для потреб організації нових напрямків статутної діяльності	Керуючий санацією
Усунення ознак поточної неплатоспроможності, реструктуризація заборгованості перед конкурсними кредиторами шляхом прощення (списання) частини боргів з відстрочкою та розстрочкою залишку заборгованості шляхом укладення мирової угоди у справі про банкрутство, яка затверджується господарським судом	Проведення засідання кредиторів з порядком денним: узгодження умов реструктуризації кредиторської заборгованості, зокрема: обсягу заборгованості, який не може бути погашений і підлягає списанню (прощенню); термін відстрочення та розстрочення залишку реструктуризованої заборгованості; строків та обсягу виплат реструктуризованої заборгованості; узгодження істотних умов мирової угоди; підписання тексту мирової угоди сторонами угоди	Не пізніше 30 днів з дня подання проекту мирової угоди на розгляд членам комітету кредиторів	Керуючий санацією, Голова комітету кредиторів
Усунення ознак поточної неплатоспроможності, реструктуризація заборгованості перед конкурсними кредиторами шляхом прощення (списання) частини боргів з відстрочкою та розстрочкою залишку заборгованості шляхом укладення мирової угоди у справі про банкрутство, яка затверджується господарським судом	Направлення тексту мирової угоди до територіального органу Державної податкової інспекції за місцезнаходженням боржника для підписання мирової угоди керівником податкового органу	Не пізніше 10 днів з дня підписання мирової угоди сторонами угоди	Керуючий санацією, Голова комітету кредиторів, Керівник податкового органу
Усунення ознак поточної неплатоспроможності, реструктуризація заборгованості перед конкурсними кредиторами шляхом прощення (списання) частини боргів з відстрочкою та розстрочкою залишку заборгованості шляхом укладення мирової угоди у справі про банкрутство, яка затверджується господарським судом	Направлення мирової угоди відповідно до вимог статті 181 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» на затвердження господарського суду разом зі звітом керуючого санацією, складеним відповідно до вимог статті 36 названого вище закону	Не пізніше 10 днів з дня підписання мирової угоди сторонами угоди	Керуючий санацією, Голова комітету кредиторів
Усунення ознак поточної неплатоспроможності, реструктуризація заборгованості перед конкурсними кредиторами шляхом прощення (списання) частини боргів з відстрочкою та розстрочкою залишку заборгованості шляхом укладення мирової угоди у справі про банкрутство, яка затверджується господарським судом	Затвердження мирової угоди у судовому засіданні у справі про банкрутство підприємства	У термін, встановлений господарським судом ухвалою про затвердження плану санації	Керуючий санацією, Голова комітету кредиторів

tospromozhnosti borzhnyka" [Defining measures to restore the solvency of the debtor]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 1 (5) (2010): 213-219.

Hlushchenko, S. V. "Osoblyvosti zakhodiv finansovoho ozdorovlennia (sanatsii) sub'iektiv ekonomiky" [Features measures of financial rehabilitation (rehabilitation) economic actors]. *Naukovi zapysky. Ekonomichni nauky*, vol. 107 (2013): 7-11.

Pryhuza, P. D., and Pryhuza, A. P. *Naukovo-praktychnyi komentar Zakonu Ukrainy «Pro vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka abo vyznannia ioho bankrutom» u redaktsii z 18 sichnia 2013 roku (doktrynalne tlumachennia norm prava neplatospromozhnosti ta statei 1 – 21)* [Scientific and practical commentary Law of Ukraine "On restore the solvency of the debtor or bankruptcy" in the wording of 18 January 2013 (doctrinal interpretation of the law of insolvency and articles 1 – 21)]. Kherson: TDS, 2013.

Smolov, K. V. "Zahalna kharakterystyka neplatospromozhnosti iak iurydychnoho skladu, shcho obumovluie vynykennia vidnosyn nespromozhnosti" [General description of the insolvency of a legal structure that causes the emergence of relationship failure]. *Sanatsiia ta bankrutstvo*, no. 2 (2014): 119-124.

Shchekovych, O. S. "Operatyvne upravlinnia v umovakh sanatsii pidpriemstva" [Operational management in a rehabilitation company]. *Biznes Inform*, no. 5 (2013): 238-242.

Tarapata, S. S. "Sanatsiia - chy zavzhdy tse shliakh vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka?" [Remediation - that's the way it always restore the solvency of the debtor?]. *Sanatsiia ta bankrutstvo*, no. 1 (2014): 124-125.

Verkhovodova, L. "Pidhotovka planu sanatsii" [Preparation of the rehabilitation plan]. *Ukrainske komertsiiine pravo*, no. 13 (2013): 46-55.

УДК 338.45:330.341.1

ОБҐРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОЗБРОЄННЯ

© 2015 ЦИБУЛЬКО Д. І., ФАРТУШНЯК О. В.

УДК 338.45:330.341.1

Цибулько Д. І., Фартушняк О. В. Обґрунтування організаційно-економічного забезпечення технічного переозброєння

Метою даної статті є обґрунтування сутності дефініції «організаційно-економічне забезпечення технічного переозброєння» та визначення комплексу його складових. Організаційне забезпечення визначено через призму трьох підходів: структурного, нормативного та процесного. Незважаючи на відсутність визначення «економічного забезпечення», сформовано власне бачення даного поняття. Дефініцію «організаційно-економічне забезпечення технічного переозброєння» представлено як комплекс складових, що взаємодіють між собою через інформаційну складову.

Ключові слова: організаційне забезпечення, економічне забезпечення, організаційно-економічне забезпечення технічного переозброєння.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Цибулько Дмитро Іванович – старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: andres.football@mail.ru

Фартушняк Ольга Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: fartova09@gmail.com

УДК 338.45:330.341.1

Цибулько Д. И., Фартушняк О. В. Обоснование организационно-экономического обеспечения технического перевооружения

Целью данной статьи является обоснование сущности дефиниции «организационно-экономическое обеспечение технического перевооружения» и определение комплекса его составляющих. Организационное обеспечение определено через призму трех подходов: структурного, нормативного и процессного. Невзирая на отсутствие определения «экономическое обеспечение», сформировано собственное видение данного понятия. Дефиниция «организационно-экономическое обеспечение технического перевооружения» представлено как комплекс составляющих, которые взаимодействуют между собой через информационную составляющую.

Ключевые слова: организационное обеспечение, экономическое обеспечение, организационно экономическое обеспечение технического перевооружения.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Цибулько Дмитрий Иванович – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: andres.football@mail.ru

Фартушняк Ольга Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: fartova09@gmail.com

UDC 338.45:330.341.1

Tsybulko D. I., Fartushnyak O. V. Rationale of Organizational-Economic Supporting of Technical Re-Equipment

This article is aimed to substantiate the essence of the definition of «organizational and economic supporting of technical re-equipment» and determine its constituents. Organizational supporting is defined in terms of three approaches: structural, regulatory and process. Despite the absence of a definition of «economic supporting», an own vision of this notion has been formed. The definition of «organizational and economic supporting of technical re-equipment» is presented as a complex of constituents, which interact with one another through the informational component.

Key words: organizational supporting, economic supporting, organizational and economic supporting of technical re-equipment.

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

Tsybulko Dmytro I. – Senior Lecturer of the Department of Accounting, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: andres.football@mail.ru

Fartushnyak Olga V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: fartova09@gmail.com

tospromozhnosti borzhnyka" [Defining measures to restore the solvency of the debtor]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 1 (5) (2010): 213-219.

Hlushchenko, S. V. "Osoblyvosti zakhodiv finansovoho ozdorovlennia (sanatsii) sub'ektiv ekonomiky" [Features measures of financial rehabilitation (rehabilitation) economic actors]. *Naukovi zapysky. Ekonomichni nauky*, vol. 107 (2013): 7-11.

Pryhuza, P. D., and Pryhuza, A. P. *Naukovo-praktychnyi komentar Zakonu Ukrainy «Pro vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka abo vyznannia ioho bankrutom» u redaktsii z 18 sichnia 2013 roku (doktrynalne tlumachennia norm prava neplatospromozhnosti ta statei 1 – 21)* [Scientific and practical commentary Law of Ukraine "On restore the solvency of the debtor or bankruptcy" in the wording of 18 January 2013 (doctrinal interpretation of the law of insolvency and articles 1 – 21)]. Kherson: TDS, 2013.

Smolov, K. V. "Zahalna kharakterystyka neplatospromozhnosti iak iurydychnoho skladu, shcho obumovluie vynykennia vidnosyn nespromozhnosti" [General description of the insolvency of a legal structure that causes the emergence of relationship failure]. *Sanatsiia ta bankrutstvo*, no. 2 (2014): 119-124.

Shchekovych, O. S. "Operatyvne upravlinnia v umovakh sanatsii pidpriemstva" [Operational management in a rehabilitation company]. *Biznes Inform*, no. 5 (2013): 238-242.

Tarapata, S. S. "Sanatsiia - chy zavzhdy tse shliakh vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka?" [Remediation - that's the way it always restore the solvency of the debtor?]. *Sanatsiia ta bankrutstvo*, no. 1 (2014): 124-125.

Verkhovodova, L. "Pidhotovka planu sanatsii" [Preparation of the rehabilitation plan]. *Ukrainske komertsiiine pravo*, no. 13 (2013): 46-55.

УДК 338.45:330.341.1

ОБҐРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОЗБРОЄННЯ

© 2015 ЦИБУЛЬКО Д. І., ФАРТУШНЯК О. В.

УДК 338.45:330.341.1

Цибулько Д. І., Фартушняк О. В. Обґрунтування організаційно-економічного забезпечення технічного переозброєння

Метою даної статті є обґрунтування сутності дефініції «організаційно-економічне забезпечення технічного переозброєння» та визначення комплексу його складових. Організаційне забезпечення визначено через призму трьох підходів: структурного, нормативного та процесного. Незважаючи на відсутність визначення «економічного забезпечення», сформовано власне бачення даного поняття. Дефініцію «організаційно-економічне забезпечення технічного переозброєння» представлено як комплекс складових, що взаємодіють між собою через інформаційну складову.

Ключові слова: організаційне забезпечення, економічне забезпечення, організаційно-економічне забезпечення технічного переозброєння.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Цибулько Дмитро Іванович – старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: andres.football@mail.ru

Фартушняк Ольга Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: fartova09@gmail.com

УДК 338.45:330.341.1

Цибулько Д. И., Фартушняк О. В. Обоснование организационно-экономического обеспечения технического перевооружения

Целью данной статьи является обоснование сущности дефиниции «организационно-экономическое обеспечение технического перевооружения» и определение комплекса его составляющих. Организационное обеспечение определено через призму трех подходов: структурного, нормативного и процессного. Невзирая на отсутствие определения «экономическое обеспечение», сформировано собственное видение данного понятия. Дефиниция «организационно-экономическое обеспечение технического перевооружения» представлено как комплекс составляющих, которые взаимодействуют между собой через информационную составляющую.

Ключевые слова: организационное обеспечение, экономическое обеспечение, организационно экономическое обеспечение технического перевооружения.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Цибулько Дмитрий Иванович – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: andres.football@mail.ru

Фартушняк Ольга Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: fartova09@gmail.com

UDC 338.45:330.341.1

Tsybulko D. I., Fartushnyak O. V. Rationale of Organizational-Economic Supporting of Technical Re-Equipment

This article is aimed to substantiate the essence of the definition of «organizational and economic supporting of technical re-equipment» and determine its constituents. Organizational supporting is defined in terms of three approaches: structural, regulatory and process. Despite the absence of a definition of «economic supporting», an own vision of this notion has been formed. The definition of «organizational and economic supporting of technical re-equipment» is presented as a complex of constituents, which interact with one another through the informational component.

Key words: organizational supporting, economic supporting, organizational and economic supporting of technical re-equipment.

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

Tsybulko Dmytro I. – Senior Lecturer of the Department of Accounting, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: andres.football@mail.ru

Fartushnyak Olga V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: fartova09@gmail.com

Однією з передумов економічного піднесення вітчизняних промислових підприємств є орієнтування на підвищення їх конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. Серед таких умов є технічне переозброєння підприємств. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання наукового обґрунтування щодо забезпечення системи управління технічного переозброєння, орієнтованої на вирішення економічних завдань. Усе вищевикладене свідчить про актуальність теми дослідження.

Проблемні питання забезпечення технічного переозброєння підприємств розкрито у працях: Островерхової Г. В., Моїсеєнко Є. В., Лаврушиної Є. Г., Андрєєвої В. І., Кардашевського В. В., Хохлова І. Г., Дмитрієва А. А., Яруліна Ф. Х., Курдюкова С. А., Резника А. Е., Більботенко І. В., Бойко О. М., Єрмошенко М. М., Єрохіна С. А., Шандра В. М., Вилєнського М. А., Хрюкіна А. Р., Бєляєва О. М., Щукіна Б. М. та інших.

Незважаючи на значні напрацювання в окресленій сфері, потребують подальшого розроблення, удосконалення і розвитку положення щодо організаційно-економічного забезпечення технічного переозброєння промислових підприємств.

У зв'язку з цим метою даної статті є обґрунтування сутності дефініції «організаційно-економічне забезпечення технічного переозброєння» та визначення комплексу його складових.

Перш ніж сформулювати визначення дефініції «організаційно-економічне забезпечення технічного переозброєння», потрібно дослідити окремо сутність організаційного та економічного забезпечення.

На сьогоднішній день поняття «організаційне забезпечення» не є усталеним в науковій літературі, воно використовується поряд з інформаційним, фінансовим та іншими видами забезпечення, а також у поєднанні з методичним або економічним забезпеченням деякої діяльності.

Так, у роботі Островерхової Г. В. до визначення категорії «організаційне забезпечення» виділено три основні підходи: структурний, нормативний та процесний [1].

Структурний і нормативний підходи є втіленням набутого підприємством досвіду, їх цінність з цієї точки зору полягає у здатності запобігати повторенню помилок, але їх застосування в сучасному мінливому середовищі ускладнено саме цим ретроспективним характером. Сьогодні, коли підприємство змушене весь час освоювати нові для себе ринки, товари, технології, види сервісу, щоб не втрачати завойованих позицій, часто можна спиратися лише на схожий досвід інших компаній, які, втім, діяли в інших умовах та за іншої системи обмежень [1].

Процесний підхід має досить загальний характер, і слабкість його полягає в неможливості передбачувати деталі: у кожній конкретній ситуації рішення залежить від відповідальної особи, яка знаходиться у типових для цього підприємства умовах. У роботі Моїсеєнко Є. В. і Лаврушиної Є. Г. організаційне забезпечення визначається як сукупність документів, що встановлюють організаційну структуру, права та обов'язки користувачів та експлуатаційного персоналу автоматизованої системи в

умовах функціонування, перевірки та забезпечення роботоспроможності автоматизованої системи [2].

Андрєєва В. І. визначає організаційне забезпечення як положення, інструкції, накази, кваліфікаційні вимоги та інші документи, що регламентують організаційну структуру роботи системи, та їх взаємодію з комплексом засобів системи [3].

Кардашевський В. В. характеризує організаційне забезпечення як сукупність заходів, що проводяться суб'єктом управління, які організовано у відповідності до діючого законодавства щодо реалізації об'єктом управління прийнятого управлінського рішення в умовах конкретної оперативної обстановки, що склалася [4].

Отже, виходячи з вищевикладеного, доцільно буде представити визначення поняття «організаційне забезпечення» в табл. 1.

Метою організаційного забезпечення є підтримка стабільного функціонування системи, реалізація запланованих програм за рахунок забезпечення необхідними ресурсами, організації взаємозв'язків між окремими елементами та ліквідації відхилень, що можуть виникати у системі [13].

Жоден з наведених підходів не охоплює всього спектра процесів і явищ, що мають на меті забезпечення нормального функціонування підприємства в сучасних умовах.

Таким чином, проаналізувавши організаційне забезпечення в рамках трьох підходів, можна уточнити поняття організаційного забезпечення технічного переозброєння як комплексу складових, структурних елементів і правил, які створюють умови для здійснення технічного переозброєння за рахунок забезпечення необхідними ресурсами.

Комплекс складових організаційного забезпечення технічного переозброєння, на нашу думку, включає:

- 1) *фінансову* – створення сприятливих умов для залучення коштів та пошук нетрадиційних джерел фінансування технічного переозброєння;
- 2) *кадрову* – розробка організаційної структури управління технічним переозброєнням, підготовка персоналу, підвищення кваліфікації, розробка положень, інструкцій, кваліфікаційних вимог та ін.;
- 3) *технічну* – створення технопарків, що дозволить повністю використовувати наявний технічний потенціал, матеріально-технічне забезпечення;
- 4) *нормативно-правову* – законодавча підтримка у сфері оподаткування прибутку, який буде направлятися на технічне переозброєння;

Спираючись на те, що як організаційне, так і економічне забезпечення потребують створення інформаційних порталів для їх окремих цілей, вважаємо необхідним виокремити інформаційну складову як елемент взаємозв'язку між усіма складовими організаційного та економічного забезпечення технічного переозброєння, яка дозволить створювати, накопичувати та використовувати всю необхідну інформацію комплексу складових при здійсненні процесу технічного переозброєння.

Морфологічний аналіз вивчення поняття «організаційне забезпечення»

Підхід	Визначення	Джерело
Структурний	Сукупність документів, що встановлюють організаційну структуру, права та обов'язки користувачів та експлуатаційного персоналу автоматизованої системи в умовах функціонування, перевірки та забезпечення роботоспроможності автоматизованої системи	[2]
	Структура управління...на конкретному підприємстві, а також в межах цієї структури функції та завдання відповідних служб і відомств	[5], [6]
	Положення, інструкції, накази, кваліфікаційні вимоги та інші документи, що регламентують організаційну структуру роботи системи, та їх взаємодія з комплексом засобів системи	[3]
Нормативний	Це сукупність методів та засобів, що регламентують взаємодію робітників з технічними засобами та між собою в процесі розробки та експлуатації ... системи	[7], [8]
	Узгоджене по місцю, часу і меті сумісне функціонування окремих виконавців, колективів і технічних засобів. Воно повинно здійснюватися і регулюватися деякими правилами взаємодії, які утворюють правовий та моральний кодекс і складають основу правового забезпечення	[9], [10]
Процесний	Сукупність заходів, що проводяться суб'єктом управління, які організовано у відповідності до діючого законодавства щодо реалізації об'єктом управління прийнятого управлінського рішення в умовах конкретної оперативної обстановки, що склалася	[4]
	Це створення всіх необхідних умов для нормального функціонування..., забезпечення кадровими, фінансовими, матеріально-технічними та іншими ресурсами	[11], [12]

Аналіз використаних джерел дозволяє зробити висновок, що саме по собі поняття «економічне забезпечення» майже не зустрічається. Так, у більшості досліджень, можна зустріти поняття «економічне зростання», «інвестиційне забезпечення», «фінансове забезпечення» та ін.

Хрюкин А. Р., Беляев О. М. наводять визначення фінансово-економічного обґрунтування (фінансово-економічного оцінювання) як форми оцінки впливу, яка переважно використовується для оцінки змін чистих грошових потоків, що виникають в результаті реалізації заходів державного регулювання, прийняття нормативних правових документів, корпоративних програм, спрямованих на зміни в соціально-економічній сфері [14].

Так, окремі автори під інвестиційним забезпеченням розуміють фінансові ресурси або активи, що направляються на інвестування [15].

Розуміння поняття «економічного забезпечення» науковці розуміють як сукупність методів і засобів, призначених для створення оптимальних умов ефективної та безпомилкової діяльності людини в інформаційній системі та її освоєння.

На нашу автора, під економічним забезпеченням потрібно розуміти комплекс методів і процедур, які дозволяють обґрунтувати економічну доцільність технічного переозброєння, оцінити його економічну ефективність та вибір нетрадиційних і раціональних джерел фінансування.

Отже, економічне забезпечення включає аналітичну складову, яка дозволяє за рахунок отриманих даних через інформаційну складову:

- ✦ згрупувати всі ключові аспекти та обґрунтувати економічну доцільність технічного переозброєння на основі інформації, отриманої з відповідних відділів на підприємстві;

- ✦ проаналізувати технічне переозброєння на основі сформованого набору показників;
- ✦ оцінити економічну ефективність технічного переозброєння на основі існуючих методик;
- ✦ проаналізувати доступність джерел фінансування технічного переозброєння промислових підприємств.

Вихідними положеннями для визначення обсягу і структури економічного забезпечення є внутрішні та зовнішні фактори, фінансове становище підприємства. Економічне забезпечення логічно виходить з потреб суб'єктів, які його реалізують, і мають структуру, кількісно-якісний склад, обумовлені реальними стратегічними цілями і економічними можливостями підприємства, які проводять технічне переозброєння.

Внаслідок відсутності уніфікованого визначення дефініції «організаційно-економічне забезпечення технічного переозброєння» нами наведено власне розуміння цього поняття.

Узагальнення наукових поглядів щодо сутності дефініції «організаційно-економічне забезпечення технічного переозброєння» дозволяє як змістовне його наповнення розглядати системну єдність комплексу складових, структурних елементів, методів та процедур, які створюють необхідні умови для реалізації процесу технічного переозброєння з урахуванням економічної доцільності та оцінки.

На *рис. 1* наведено авторське бачення складових організаційно-економічного забезпечення технічного переозброєння промислових підприємств.

ВИСНОВКИ

Отже, на думку автора організаційне забезпечення технічного переозброєння підприємств включає такі складові як: фінансову, технічну, кадрову та нормативно-правову. Економічне забезпечення технічного пере-

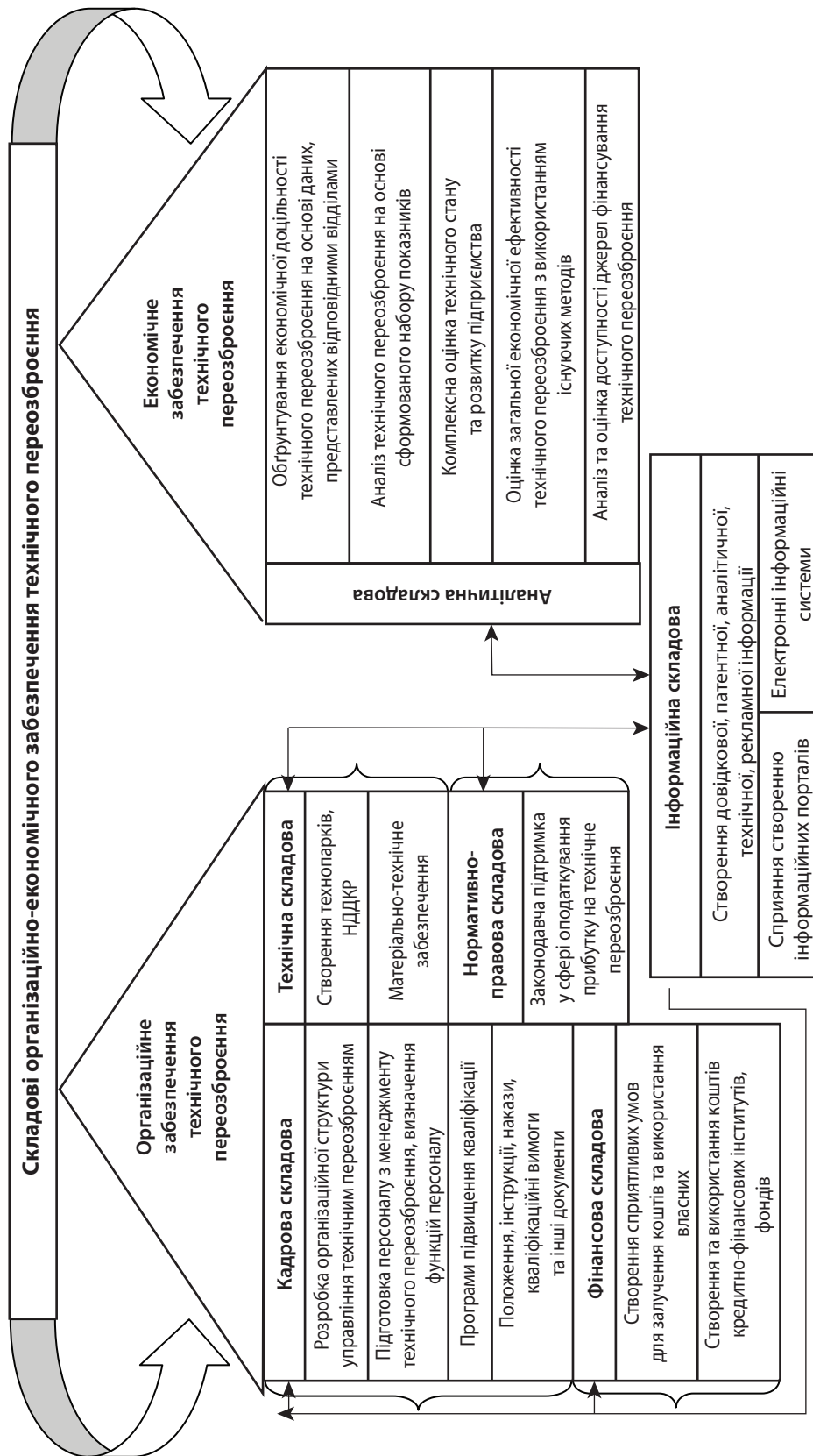


Рис. 1. Комплекс складових організаційно-економічного забезпечення технічного переозброєння промислових підприємств

озброєння полягає у визначенні економічної доцільності його здійснення, аналізі та оцінці економічної ефективності технічного переозброєння, що представлено аналітичною складовою. А ключовою складовою, яка характеризує взаємозв'язок усіх складових організаційно-економічного забезпечення, є інформаційна, що дозволяє підприємству сформувати чітку базу даних для розуміння наявності необхідних елементів здійснення процесу технічного переозброєння. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Островецька Г. В.** Сутність та структура організаційного забезпечення / Г. В. Островецька // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2012. – № 6. – С. 59 – 67.
2. **Моисеєнко Е. В.** Информационные технологии в экономике / Е. В. Моисеєнко, Е. Г. Лаврушина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://abc.vvvsu.ru/Books/up_inform_tehno_l_v_ekon/page0009.asp
3. **Андреева В. И.** Организационное обеспечение работы с кадровой документацией / В. И. Андреева // Справочник кадровика. – 2009. – № 03. – С. 77 – 85.
4. **Кардашевский В. В.** Административно-правовое и организационное обеспечение исполнения управленческих решений штабными подразделениями органов внутренних дел : По материалам Главного управления внутренних дел г. Москвы / В. В. Кардашевский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/administrativnopravovoe-i-organizatsionnoe-obespechenie-ispolneniya-upravlencheskikh-reshen>
5. **Хохлова И. Г.** Методический подход к экономическому обоснованию выбора стратегии технического перевооружения промышленного предприятия : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / И. Г. Хохлова. – Пенза, 2013. – 24 с.
6. **Дмитриев А. А.** Организационно-экономическое обоснование программ технического перевооружения горнообогатительных комбинатов медной промышленности : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / А. А. Дмитриев. – Москва, 2004. – 24 с.
7. **Яруллина Ф. Х.** Формирование организационно-экономического механизма инвестирования технического перевооружения промышленного производства : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Ф. Х. Яруллина. – Москва, 2008. – 22 с.
8. **Курдюков С. А.** Совершенствование организационно-экономического механизма управления техническим перевооружением предприятий электроэнергетики : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / С. А. Курдюков. – Москва, 2012. – 24 с.
9. **Резник А. Е.** Формирование организационно-экономического механизма управления эффективностью технического перевооружения производства : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / А. Е. Резник. – Саратов, 2010. – 24 с.
10. **Большотенко І. В.** Організація заходів з технічного переозброєння виробництва в сучасних умовах господарювання / І. В. Большотенко // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – 2003. – № 50. – С. 90 – 94.
11. **Бойко О. М.** Інноваційне забезпечення розвитку промислових підприємств України / О. М. Бойко // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки : Матеріали X міжнародної науково-практичної конференції по інноваційній діяльності. – Київ – Симферополь – Алушта, 2005. – 343 с.
12. **Єрмошенко М. М.** Розвиток промисловості на інвестиційно-інноваційних засадах / М. М. Єрмошенко, С. А. Єрохін, В. М. Шандра, О. І. Гуменюк та ін. // Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національної економіки : [колективна наукова монографія]. Розділ. 2.1 / За ред. М. М. Єрмошенка, С. А. Єрохіна. – К. : НАУ, 2008. – С. 60 – 77.
13. **Виленский М. А.** Экономическое содержание технического перевооружения производства / М. А. Виленский // Вопросы экономики. – 1984. – № 5. – С. 46 – 55.

14. **Хрюкин А. Р., Беляев А. Н.** Финансово-экономическая оценка разработки и внедрения технических стандартов организаций, 2008.

15. **Щукін Б. М.** Інвестування : курс лекцій / Б. М. Щукін. – К. : МАУП, 2004. – 216 с.

REFERENCES

- Andreeva, V. I. "Organizatsionnoe obespechenie raboty s kadrovoy dokumentatsiyey" [Organizational support for work with personnel records]. <http://www.lppnou.ru>
- Bolbotenko, I. V. "Orhanizatsiia zakhodiv z tekhnichnoho pereozbroiennia vyrobnytstva v suchasnykh umovakh hospodarivuvannia" [Organization of technical re-equipment in the modern business environment]. *Kommunalnoe khoziaistvo horodov*, no. 50 (2003): 90-94.
- Boiko, O.M. "Innovatsiine zabezpechennia rozvytku promyslovykh pidpriemstv Ukrainy" [Innovative software development industry in Ukraine]. *Problemy y perspektyvy ynnovatsyonnoho razvytyia ekonomiky*. Kyev-Symferopol-Alushta, 2005.
- Dmitriev, A.A. "Organizatsionno-ekonomicheskoe obosnovanie programm tekhnicheskogo perevoorzheniia gorno-obogatitelynykh kombinatov mednoy promyshlennosti" [Organizational substantiation of programs of modernization mining and processing copper industry]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk*, 2004.
- Khokhlova, I.G. "Metodicheskii podkhod k ekonomicheskomu obosnovaniuu vybora strategii tekhnicheskogo perevoorzheniia promyshlennogo predpriatiia" [Methodical approach to the economic feasibility of selecting strategies for technical re-equipment of industrial enterprises]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk*, 2013.
- Kardashevskiy, V. V. "Administrativno-pravovoe i organizatsionnoe obespechenie ispolnenie upravlencheskikh resheniy" [Administrative-legal and organizational support for the execution of administrative decisions]. <http://www.Dissercat.com>
- Kurdiukov, S. A. "Sovershenstvovanie organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma upravleniia tekhnicheskim perevoorzheniem predpriatiy elektroenergetiki" [Perfection of the organizational-economic mechanism of technical re-equipment of electric utilities]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk*, 2012.
- Khriukin, A. R., and Beliaev, A. N. *Finansovo-ekonomicheskaya otsenka razrabotki i vnedreniia tekhnicheskikh standartov organizatsiy* [Financial and economic evaluation of the development and implementation of technical standards organizations], 2008.
- Moisieienko, Ye.V., and Lavrushina, Ye.H. "Osnovnye napravleniia organizatsionnogo obespecheniia" [The main directions of organizational support]. <http://www.opokar.peterlife.ru>
- Ostroverkhova, H.V. "Sutnist ta struktura orhanizatsiinoho zabezpechennia" [The essence and structure of organizational support]. <http://www.opokar.peterlife.ru>
- Reznik, A. E. "Formirovanie organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma upravleniia effektivnostiu tekhnicheskogo perevoorzheniia proizvodstva" [Formation of the organizational-economic mechanism of effective technical re-equipment]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk*, 2010.
- Shchukin, B. M. *Investuvannia* [Investing]. Kyiv: MAUP, 2004.
- Vilenskiy, M. A. "Ekonomicheskoe sodержanie tekhnicheskogo perevoorzheniia proizvodstva" [Economic content of technical re-equipment]. *Voprosy ekonomiki*, no. 5 (1984): 46-55.
- Yarullina, F. Kh. "Formirovanie organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma investirovaniia tekhnicheskogo perevoorzheniia promyshlennogo proizvodstva" [Formation of the organizational-economic mechanism of investment technical upgrading of industrial production]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk*, 2008.
- Yermoshenko, M.M., Yerokhina, S.A., and Shandra, V. M. "Rozvytok promyslovosti na investytsiino-innovatsiinykh zasadakh" [The development of industry on the development of innovative principles]. In *Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty innovatsiinoho onovlennia natsionalnoi ekonomiky*, 60-77. Kyiv: NAU, 2008.

ЦЕНТРИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ПОНЯТТЯ ТА ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

© 2015 КОРОЛЬ К. В.

УДК 657.47

Король К. В. Центри відповідальності: поняття та підходи до визначення суб'єктів відповідальності

Метою статті є пошук підходів до розвитку методологічних основ організації обліку за центрами відповідальності. Досягнення визначеної мети зумовлює необхідність вирішення таких завдань: дослідження змісту поняття «центр відповідальності»; виокремлення підходів до визначення суб'єктів відповідальності для організації обліку за центрами відповідальності. За результатами дослідження пропонується визначення центру відповідальності як елемента організаційної структури підприємства (сегмент, підрозділ, одиниця) чи його частини, котру очолює менеджер (керівник), який має повноваження з використання ресурсів для забезпечення діяльності такого центру і несе відповідальність за формування показників і результатів його діяльності. Це дасть змогу при організації обліку за центрами відповідальності акцентувати увагу на конкретних суб'єктах відповідальності, котрі і здійснюватимуть управління «на місцях». Виділення централізованого, децентралізованого та інтегрованих підходів до визначення суб'єктів відповідальності дасть змогу більш ефективно здійснювати облік за центрами відповідальності. Адже полегшується вибір підходів до його побудови на всіх рівнях управління: на локальному – з огляду на специфіку діяльності окремих центрів відповідальності, на мезорівні – більш повно враховуються завдання за окремими видами діяльності чи їх зміна, на вищому рівні управління – полегшується вибір підходів до побудови обліку за центрами відповідальності при зміні тактичних завдань діяльності підприємства.

Ключові слова: облік за центрами відповідальності, центр відповідальності, структурний елемент, менеджер центру відповідальності, підходи до вибору суб'єктів відповідальності.

Рис.: 1. Бібл.: 13.

Король Катерина Валеріївна – аспірантка, кафедра бухгалтерського обліку і аудиту, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: kate-korol-od@rambler.ru

УДК 657.47

UDC 657.47

Король Е. В. Центры ответственности: понятие и подходы к определению субъектов ответственности

Целью статьи является поиск подходов к развитию методологических основ организации учета по центрам ответственности. Достижение этой цели предопределяет необходимость решения следующих задач: исследование смысловых характеристик понятия «центр ответственности»; выделение подходов к определению субъектов ответственности для организации учета по центрам ответственности. По результатам исследования предлагается определение центра ответственности как элемента организационной структуры предприятия (сегмент, подразделение, единица) или его части, которую возглавляет менеджер (руководитель), имеющий полномочия по использованию ресурсов для обеспечения деятельности такого центра и несущий ответственность за формирование показателей и результатов его деятельности. Это позволит при организации учета по центрам ответственности акцентировать внимание на конкретных субъектах ответственности, которые и будут осуществлять управление «на местах». Выделение централизованного, децентрализованного и интегрированных подходов к определению субъектов ответственности позволит более эффективно осуществлять учет по центрам ответственности. Так, облегчается выбор подходов к его построению на всех уровнях управления: на локальном – с учетом специфики деятельности отдельных центров ответственности, на мезоуровне – более полно учитываются задачи по отдельным видам деятельности или их изменение, на высшем уровне управления – облегчается выбор подходов к построению учета по центрам ответственности при изменении тактических задач деятельности предприятия.

Ключевые слова: учет по центрам ответственности, центр ответственности, структурный элемент, менеджер центра ответственности, подходы к выбору субъектов ответственности.

Рис.: 1. Библ.: 13.

Король Екатерина Валериевна – аспірантка, кафедра бухгалтерського обліку і аудиту, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: kate-korol-od@rambler.ru

Korol K. V. Responsibility Centers: Concept, Approaches to Identifying the Liable Entities

The article is aimed to search for approaches to the development of methodological bases for organization of recording in terms of responsibility centers. To achieve this aim, solving of the following tasks is predetermined: studying the sense bearing features of the concept «responsibility center»; allocation of approaches to identify the liable entities for organization of recording in terms of responsibility centers. On results of the study is proposed a definition of responsibility center as an element of the organizational structure of enterprise (section, division, unit), or a part thereof, which is headed by a manager (director) with the authority on use of resources to support the activities of such center and responsibility for the formation of indicators and results of its activities. This will allow, in organization of recording in terms of responsibility centers, to focus on specific liable entities, which provide management at the local level. Allocation of the centralized, decentralized and integrated approaches to identifying the liable entities helps to provide more efficient recording in terms of responsibility centers. Thus, choice of approaches to its development is made easier at all levels of management: at the local – with consideration of activity specifics of particular responsibility centers, at the meso-level – tasks in terms of individual activities or changing them are more completely considered, at the highest level of management – choice of approaches to development of recording in terms of responsibility centers is made easier, when changing the tactical goals of the enterprise's activity.

Key words: recording as of responsibility centers, responsibility center, structural element, manager of the responsibility center, approaches to the choice of liable entities.

Pic.: 1. Bibl.: 13.

Korol Kateryna V. – Postgraduate Student, Department of Accounting and Auditing, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: kate-korol-od@rambler.ru

Ринкові умови господарювання, наявність трансформаційних процесів в економіці формують нові вимоги до ефективного управління підприємствами. Облік, як одна з функцій управління, створює інформацію. У середовищі бухгалтерського облікового знання питання обліку за центрами відповідальності набуває особливої гостроти, адже саме він надає можливості до забезпечення управління достовірною, точною, актуальною, своєчасною та релевантною інформацією, створює умови для здійснення ефективного контролю. Надання управлінню якісної обліково-контрольної інформації зумовлює необхідність дослідження змісту центрів відповідальності та підходів до визначення суб'єктів відповідальності.

Поряд зі значною увагою до визначеного питання в науковій і практичній літературі у практиці бухгалтерського облікового знання спостерігається певна невизначеність: різними є тлумачення змісту поняття «центр відповідальності», недостатньо розглянуто підходи до визначення суб'єктів відповідальності для організації обліку за центрами відповідальності.

В економічній літературі питання змісту поняття «центр відповідальності» досліджувалось у працях багатьох вчених-економістів: Максимової В. Ф. [2, с. 29], Голова С. Ф. [3, с. 405], Скрипник М. І. [12], Ніколаєвої С. А., Щебек С. В. [9, с. 68], Вахрушиної М. А., Сидорової М. І. [1, с. 24], Керімова В. Е. [7, с. 45], Карпової Т. П. [6, с. 146], Палія В. Ф. [11, с. 14], Миронової Ю. Ю. [8, с. 8], Друрі К. [4, с. 23], Аткинсона Е. А., Банкера Р. Д., Каплана Р. С., Янга С. М. [13, с. 761] та ін.

Метою статті є пошук підходів до розвитку методологічних основ організації обліку за центрами відповідальності. Досягнення визначеної мети зумовлює необхідність вирішення таких завдань:

- ✦ дослідження змісту поняття «центр відповідальності»;
- ✦ виокремлення підходів до визначення суб'єктів відповідальності для організації обліку за центрами відповідальності.

Виконання наведених завдань дає змогу акцентувати увагу при організації обліку за центрами відповідальності на конкретних суб'єктах відповідальності, отже, конкретизувати облік за центрами відповідальності; виокремлення підходів до визначення суб'єктів відповідальності збільшить оперативність обліку за центрами відповідальності на всіх рівнях управління підприємством.

Протягом кількох десятиріч питання обліку за центрами відповідальності досліджується у працях багатьох вчених-економістів. Засновником обліку за центрами відповідальності вважається Джон Хігінс, який ще у 1952 р. дав таке його визначення: «облік за центрами відповідальності – це система бухгалтерського обліку, яка організується підприємством так, що затрати акумулюються і відображаються в звітах на певних рівнях управління» [7, с. 45]. Наведене визначення акцентує увагу дослідника на тому, що ключовими моментами обліку за центрами відповідальності є: формування звітів для відповідних рівнів управління – отже, децентралізація управління, виокремлення певних рівнів управління – отже, визначення центрів відпові-

дальності; збір та накопичення витрат у кожному центрі відповідальності – формування відповідної системи аналітичного обліку для таких центрів та їх введення у загальну систему обліку підприємства через відповідні аналітичні рахунки.

У сучасній економічній літературі наявні такі визначення досліджуваного поняття: Пилипенко І. І., Пантелеєв В. П., Шевчук В. О. визначають облік за центрами відповідальності як управлінську бухгалтерську систему, яка обробляє планову і фактичну бухгалтерську інформацію про входи (витрати) і виходи (результати) центру відповідальності. Облік за центрами відповідальності передбачає врахування повного (постійного) потоку інформації, а також зосереджується на обліку витрат і доходів окремих структурних підрозділів (центрів відповідальності) [10, с. 279]. У порівнянні із визначенням Дж. Хігінса автори зосереджують увагу на виокремленні та функціонуванні центрів відповідальності. Поряд з тим, необхідність формування звітів кожним таким центром у визначенні є неясною.

Інші дослідники дають такі визначення: Голов С. Ф. визначає облік за центрами відповідальності як систему обліку, що забезпечує контроль і оцінку діяльності кожного центру відповідальності [3, с. 406]. Отже, характеристика системи дається через можливість її використання іншими функціями управління, зокрема контрольною функцією. Однак наведений підхід визначає певне обмеження: врахування можливостей використання даних, зібраних в середовищі обліку за центрами відповідальності, лише для однієї функції управління – недоцільно, оскільки і для інших функцій управління (планування, прогнозування, маркетинг, регулювання тощо) облік за центрами відповідальності може надавати відповідне інформаційне забезпечення.

Іншої позиції дотримуються вчені Друрі К. і Карпова Т. П., які визначають облік за центрами відповідальності як систему обліку, в якій передбачається складання звітів за даними порівняння кошторисних (стандартних) показників з фактичними [4, с. 458; 6, с. 146]. Таким чином, автори зауважують на необхідність впровадження бюджетування та елементів методу стандарт-кост або нормативного методу обліку витрат при організації обліку за центрами відповідальності.

З огляду на наведені вище твердження, можна визначити, що система обліку за центрами відповідальності передбачає:

- ✦ визначення центрів відповідальності за їх видами;
- ✦ складання бюджетів (або планів чи нормативів) для кожного центру відповідальності;
- ✦ регулярне складання у центрах відповідальності звітів про результати їх роботи у порівнянні із запланованими показниками їх діяльності.

Таким чином, центральним елементом обліку за центрами відповідальності є поняття центру відповідальності.

В економічній літературі тлумаченню терміна «центр відповідальності» приділяється достатньо уваги, однак єдиного підходу та одностайної думки з цього приводу не сформовано. У ході дослідження нами

окреслено такі підходи до визначення терміна «центр відповідальності»:

Перший підхід. Центр відповідальності розглядається як елемент (складова) організаційної структури підприємства: сегмент підприємства, підрозділ підприємства, організаційна одиниця, структурна одиниця. Такий підхід є одним з найпоширеніших. Його дотримуються: Скрипник М. І. [12], Ніколаєва С. А., Щебек С. В. [9, с. 68], Вахрушина М. А., Сидорова М. І. [1, с. 24], Керімов В. Е. [7, с. 45], Карпова Т. П. [6, с. 146], Палій В. Ф. [11, с. 14], Гоголь М. М., Максимова В. Ф., Попович В. В. [2, с. 29], Миронова Ю. Ю. [8, с. 8], Друрі К. [4, с. 23], Аткінсон Е. А., Банкер Р. Д., Каплан Р. С., Янг С. М. [13, с. 761] та ін. Необхідно зауважити, що закордонні вчені здебільшого визначають центр відповідальності як сегмент підприємства (Друрі К.) [4, с. 23] чи організаційну одиницю (Аткінсон Е. А., Банкер Р. Д., Каплан Р. С., Янг С. М.) [13, с. 761]. У вітчизняній практиці разом із вживанням «сегмент підприємства» поширеним є також і поняття «підрозділ підприємства» для характеристики змісту досліджуваного терміна. Доцільність описаного підходу не викликає сумнівів, адже характеристика терміна «центр відповідальності» без зваження на його зв'язок із організаційною структурою підприємства буде обмеженою, відповідно, не розкриватиме його зміст.

Другий підхід передбачає розгляд центру відповідальності по відношенню до видів діяльності підприємства: сфер чи сегментів діяльності. Він просліджується у роботах Голова С. Ф. [3, с. 405], Іванюта П. В., Левченко З. М. [5, с. 52]. Однак наведений підхід визначає певне обмеження, адже зв'язок центрів відповідальності з організаційною будовою підприємства стає розмитим, ієрархічність зберігається лише в напрямку: згори до низу, у протилежному напрямку (з низу до гори) таке підпорядкування стає розмитим, отже зворотний зв'язок також ускладнюється.

Третій напрям передбачає розгляд центру відповідальності з точки зору суб'єкта, на який покладено відповідальність за результати діяльності центру відповідальності.

Такі тлумачення наводять у своїх наукових працях Скрипник М. І. [12], Ніколаєва С. А., Щебек С. В. [9, с. 68], Голова С. Ф. [3, с. 405], Іванюта П. В., Левченко З. М. [5, с. 52], Пилипенко І. І., Пантелеев В. П., Шевчук В. О. [10, с. 279], Миронова Ю. Ю. [8, с. 8], Друрі К. [4, с. 23], Аткінсон Е. А., Банкер Р. Д., Каплан Р. С., Янг С. М. [13, с. 761]. Так, більшістю вчених визначено керівника чи менеджера центру відповідальності як суб'єкта, на який покладено відповідальність за результати такого центру відповідальності. Поряд з тим, дискусійним є твердження Ніколаєвої С. А. та Щебека С. В., які центр відповідальності визначають як структурну одиницю, наділену повноваженнями з використання ресурсів організації та яка має нести відповідальність за результати використання ресурсів [9, с. 68]. Отже, суб'єкт управління, відповідно, носій відповідальності не є визначеним – зміст терміна «центр відповідальності» є прихованим, а застосування поняття «відповідальність» щодо терміна «центр відповідальності» – не-

обґрунтованим. З огляду на наведене вище, необхідність уточнення суб'єкта відповідальності для тлумачення терміна «центр відповідальності» є першочерговою.

Четвертий напрям передбачає розгляд центру відповідальності як підрозділ, одиницю чи сегмент підприємства, який очолює керівник. Представниками такої точки зору є Пилипенко І. І., Пантелеев В. П., Шевчук В. О. [10, с. 279], Друрі К. [4, с. 23], Карпова Т. П. [6, с. 141]. Певну дискусію викликає обов'язковість очолення центру відповідальності керівником, адже можливі ситуації, коли центр відповідальності не співпадає зі структурними одиницями підприємства – може бути менше їх, відповідно, не матиме керівника, який його очолюватиме. З іншого боку, будь який центр відповідальності матиме менеджера, відповідального за результати його роботи, адже виконання цієї умови є базовою для виокремлення центрів відповідальності. Таким чином, обов'язковість застосування досліджуваної характеристики для терміна «центр відповідальності» певною мірою є сумнівною і такою, що звужує можливу множину елементів структури підприємства, які можуть бути визначені як центри відповідальності. Також наведений підхід є обмеженим для застосування у середовищі підприємств з горизонтальною системою управління в умовах неспівпадіння меж центрів відповідальності з межами таких структурних одиниць.

П'ятий підхід передбачає розгляд центрів відповідальності з точки зору обов'язків суб'єкту управління. Цей підхід має декілька напрямків. Так, представники першого напрямку Скрипник М. І. [12], Вахрушина М. А., Расказова-Ніколаєва С. А., Сидорова М. І. [1, с. 24], Іванюта П. В., Левченко З. М. [5, с. 52], Пилипенко І. І., Пантелеев В. П., Шевчук В. О. [10, с. 279], Голова С. Ф. [3, с. 405], Керімов В. Е. [7, с. 46], Миронова Ю. Ю. [8, с. 8], Друрі К. [4, с. 23], Аткінсон Е. А., Банкер Р. Д., Каплан Р. С., Янг С. М. [13, с. 761] визначають, що керівник (менеджер) відповідає за результати роботи центру. Доцільність визначеного підходу для теорії центрів відповідальності є високою. Адже саме це визначає зміст і головну мету виокремлення центрів відповідальності – наявність суб'єкта управління, який відповідає за результати роботи підпорядкованого йому центру. Відповідно, підвищується ефективність управління таким центром через встановлення адресності суб'єкта управління щодо об'єкта управління. Поряд з тим, обмежувати завдання суб'єкта управління результатами визначено недоцільним, адже для управління важливим також є процес отримання таких результатів.

Представники другої течії Голова С. Ф. [3, с. 405], Іванюта П. В., Левченко З. М. [5, с. 52] визначають, що керівник (менеджер) відповідає за показники діяльності, які він контролює. Використання лише показників діяльності без результатів роботи центру є обмеженням змісту центру відповідальності. Доцільним визначено поєднання обох течій в єдине ціле, адже і за результати діяльності, і за показники діяльності повинно бути встановлено відповідальність для суб'єктів управління – це забезпечить збільшення ефективності функціонування центрів відповідальності.

Керімов В. Е. зауважує: «керівник центру відповідальності несе відповідальність за процес формування показників» [7, с. 46]. Таким чином, відбувається наближення центрів відповідальності до реальних умов функціонування структурних одиниць, у межах яких вони створені.

Шостий підхід передбачає розгляд центрів відповідальності з боку повноважень з використання ресурсів. Так, дослідники Миронова Ю. Ю. [8, с. 8] та Друрі К. [4, с. 23] визначають: такими повноваженнями наділено керівника центру відповідальності. Інші ж – Ніколаєва С. А., Щебек С. В., [9, с. 68] – визначені повноваження розглядають для центру відповідальності. Остання позиція є дискусійною, адже суб'єкт відповідальності (живу особу) не визначено.

Сьомий підхід передбачає розгляд центрів відповідальності через конкретизацію видів об'єктів відповідальності: витрати, доходи та інвестиції з відповідним визначенням суб'єктів управління, які відповідають за ці об'єкти. Представниками є Керімов В. Е., Палій В. Ф. Так, Керімов В. Е. визначає: «витрати, доходи та інвестиції в центр відповідальності контролює керівник (менеджер) центру відповідальності» [7, с. 46]. Наведене визначення є дискусійним: з одного боку, автором ураховано адресність суб'єктів управління для центрів відповідальності, з іншого – не враховано категорію прибутку як одного з типових об'єктів відповідальності. Подібне обмеження спостерігається також і в роботі Палія В. Ф., який визначає центр відповідальності як будь-який підрозділ організації, в якому контролюється виникнення витрат, отримання доходів, використання інвестиційних коштів [11, с. 110]. Поряд з тим, у роботі автора спостерігається відсутність урахування адресності для суб'єктів управління у центрах відповідальності, що репрезентує розмиття меж між поняттями «центр відповідальності» та «місце виникнення затрат». Внаслідок встановлених проблемних питань використання визначеного підходу на практиці може визначитись обмеженням.

З огляду на наведене вище, доцільним є поєднання першого, третього, п'ятого і шостого підходів до визначення терміна «центр відповідальності». Отже, центр відповідальності – це елемент організаційної структури підприємства (сегмент, підрозділ, одиниця) чи його частина, котру очолює менеджер (керівник), який має повноваження з використання ресурсів для забезпечення діяльності такого центру і несе відповідальність за формування його показників і результатів діяльності.

Проведене вище дослідження змісту терміна «центр відповідальності» дало змогу підкреслити важливість застосування централізованого підходу до визначення суб'єктів відповідальності для центрів відповідальності.

З огляду на визначення змісту терміна «центр відповідальності», у бухгалтерському обліковому знанні присутні два підходи до визначення суб'єктів відповідальності: централізований та децентралізований. Отримані висновки ілюструються на рис. 1.

Доцільність визначення двох типів підходів до адресності суб'єкта відповідальності полягає в тому, що застосування децентралізованого підходу до суб'єкта відповідальності при здійсненні децентралізації управління, тобто переданні певної частини повноважень і відповідальності керівників вищої ланки управління керівникам нижчих ланок управління, – знизить ефективність усього процесу децентралізації. Це зумовлено таким: раціональне здійснення перерозподілу повноважень і відповідальності в умовах невизначеності щодо адресності до суб'єктів такого передання є значно ускладненим порівняно із централізованим визначенням суб'єктів відповідальності. Таким чином, при децентралізації управління доцільно застосовувати централізований підхід до суб'єктів відповідальності. З іншого боку, централізація управління, яка може бути вигідною за певних стратегічних завдань підприємства, може супроводжуватись як централізованим і децен-

№ з/п	Підхід		Децентралізований підхід	Інтегрований підхід
	Показник	Централізований підхід		
1	Відповідальний за результати	Менеджер (керівник) центру відповідальності	Центр відповідальності, особиста відповідальність та пряме делегування повноважень відсутні	Центр відповідальності, характерною є колективна відповідальність
2	Розподіл повноважень з використання ресурсів	Менеджер (керівник) центру відповідальності	Центр відповідальності, одноосібна відповідальність та пряме делегування повноважень відсутні, характерною є колективна відповідальність	Менеджер центру відповідальності
3	Контроль затрат, доходів та інвестиції в центр відповідальності	Менеджер (керівник) центру відповідальності	Центр відповідальності, одноосібна відповідальність відсутня	Центр відповідальності, характерною є колективна відповідальність
Сфера застосування		Децентралізація та централізація управління	Централізація управління	Децентралізація та централізація управління

Рис. 1. Підходи до визначення суб'єктів відповідальності

Джерело: авторська розробка.

тралізованим підходами до визначення суб'єктів відповідальності, адже централізація управління вже передбачає адресність суб'єктів відповідальності.

Не заперечуючи доцільність використання означених вище підходів, можливо виділити ще один підхід – інтегрований, згідно з яким (див. рис. 1): розподіл повноважень з використання ресурсів передбачає наявність відповідного менеджера центру відповідальності, тобто особистої відповідальності, що приведе до визначення адресності суб'єктів відповідальності на «вході» у центр відповідальності. Адже саме це є першою передумовою ефективного управління структурною одиницею, і, відповідно, функціонування центру відповідальності. Поряд з тим, відповідальність за результати центру та контроль витрат, доходів та інвестиції буде покладено на центр відповідальності, отже, наявною стане колективна відповідальність. Це дасть змогу, з одного боку, зменшити витрати на управління, адже на відміну від централізованого підходу, лише один з трьох аспектів управління матиме чітко визначеного виконавця, отже, підлягатиме окремій оплаті. З іншого боку, колективна відповідальність щодо інших напрямів управління не передбачатиме оплати за їх виконання, а отже, витрат на їх здійснення. Однак це не означатиме зниження ефективності їх виконання, адже колективна відповідальність передбачатиме, що кожен з робітників центру відповідальності повинен брати участь у формуванні результатів діяльності центру та контролі за їх виконанням, а відтак, є зацікавленим у їх виконанні більшою мірою, ніж при централізованому підході, де визначено окремих менеджерів, які несуть відповідальність, інші ж робітники участі в управлінні, і, відповідно, відповідальності уникнули.

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження пропонується визначення центру відповідальності як елементу організаційної структури підприємства (сегмент, підрозділ, одиниця) чи його частини, котру очолює менеджер (керівник), який має повноваження з використання ресурсів для забезпечення діяльності такого центру і несе відповідальність за формування показників і результатів діяльності такого центру. Це дасть змогу акцентувати увагу при організації обліку за центрами відповідальності на конкретних суб'єктах відповідальності, котрі і здійснюватимуть управління «на місцях».

Виділення централізованого, децентралізованого та інтегрованих підходів до визначення суб'єктів відповідальності дасть змогу більш ефективно здійснювати облік за центрами відповідальності. Адже полегшується вибір підходів до його побудови на всіх рівнях управління: на локальному – з огляду на специфіку діяльності окремих центрів відповідальності, на мезорівні – більш повно враховуються завдання за окремими видами діяльності чи їх зміна, на вищому рівні управління – полегшується вибір підходів до побудови обліку за центрами відповідальності при зміні тактичних завдань діяльності підприємства. Поряд з тим, функціонування підприємств в умовах невизначеності, наявність трансформаційних процесів в економіці висувають нові вимоги до ефективного управління, отже, і до обліку як од-

нієї з його функцій. Таким чином, питання визначення центрів відповідальності та підходів до організації обліку за центрами відповідальності продовжує залишатись дискусійним. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вахрушина М. А. Управленческий учет-1 : учеб. пособ. / М. А. Вахрушина, С. А. Рассказова-Николаева, М. І. Сидорова. – М. : БИНФА, 2011. – 141 с.
2. Гоголь М. М. Обліково-інформаційна складова стратегії розвитку вертикально-інтегрованих підприємств : монографія / М. М. Гоголь, В. Ф. Максимова, В. В. Попович. – Одеса : Атлант, 2014. – 196 с.
3. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – 3-тє вид. – К. : Лібра, 2006. – 704 с.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / Пер. с англ. / К. Друри ; под ред. С. А. Табалиной. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1994. – 560 с.
5. Іванюта П. В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік у виробничих підрозділах сільськогосподарських господарюючих суб'єктів : навчальний посібник / П. В. Іванюта, З. М. Левченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 368 с.
6. Карпова Т. П. Управленческий учет : учебник для вузов / Т. П. Карпова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2004. – 351 с.
7. Керимов В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы : учебник / В. Э. Керимов. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2005. – 484 с.
8. Миронова Ю. Ю. Облік і аналіз витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції на підприємствах машинобудування : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Ю. Ю. Миронова. – К., 2011. – 22 с.
9. Николаева С. А. Управленческий учет. Легенды и мифы / С. А. Николаева, С. В. Шебек – М. : Аудиторско-консалтинговая фирма «ЦБА», 2004. – 288 с.
10. Облік контроль і аналіз: словник-довідник : навч. посіб. / І. І. Пилипенко, В. П. Пантелєєв, В. О. Шевчук та ін. ; за ред. проф. В. П. Пантелєєва, В. О. Шевчука. – К. : Бізнес Медіа Консалтинг, 2011. – 368 с.
11. Палий В. Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета) / В. Ф. Палий. – М. : Инфра-М, 2006. – 279 с.
12. Скрипник М. І. Розвиток бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю витрат та калькулювання собівартості продукції : дис. ... д-ра екон. наук, спеціальність 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз, аудит» / М. І. Скрипник. – К., 2012. – 540 с.
13. Управленческий учет. – 3-е изд. / Энтони А. Атkinson, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, С. Марк Янг. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 874 с.

Науковий керівник – Максимова В. Ф., доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Одеського національного економічного університету

REFERENCES

- Atkinson, E. A. et al. *Upravlencheskiy uchet* [Managerial Accounting]. Moscow: Viliams, 2005.
- Druri, K. *Vvedenie v upravlencheskiy i proizvodstvennyy uchet* [Introduction to management and production accounting]. Moscow: Audit; YuNITI, 1994.
- Holov, S. F. *Upravlinskiy oblik* [Management Accounting]. Kyiv: Libra, 2006.
- Hohol, M. M., Maksimova, V. F., and Popovych, V. V. *Oblikovo-informatsiina skladdova strategii rozvytku vertykalno-intehrovanykh pidpriemstv* [Accounting and informative part of the strategy of vertically integrated companies]. Odesa: Atlant, 2014.
- Ivaniuta, P. V., and Levchenko, Z. M. *Vnutrishnyohospodarskiy (upravlinskiy) oblik u vyrobnychykh pidrozdilakh silskohospodarskykh hospodariuiuchykh sub'iektiv* [Interfarm (management) accounting in production units of agricultural businesses]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006.

Karpova, T. P. *Upravlencheskiy uchët* [Managerial Accounting]. Moscow: Yuniti-Dana, 2004.

Kerimov, V. E. *Uchet zatrat, kalkulirovanie i biudzhetrovanie v otdelnykh otrasliakh proizvodstvennoy sfery* [Cost accounting, costing and budgeting in certain sectors of the production sector]. Moscow: Dashkov i K, 2005.

Myronova, Yu. Yu. "Oblik i analiz vytrat vyrobnytstva ta kalkuliuvannia sobivartosti produktsii na pidpriemstvakh mashynobuduvannia" [Accounting and analysis of production costs and calculation of the cost of production in the mechanical engineering]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.09*, 2011.

Nikolaeva, S. A., and Shebek, S. V. *Upravlencheskiy uchët. Legendy i mify* [Managerial Accounting. Legends and myths]. Moscow: TsBA, 2004.

Pylypenko, I. I. et al. *Oblik kontrol i analiz: Slovnyk-dovidnyk* [Accounting control and analysis: Dictionary Directory]. K: Biznes Media Konsal'tynh, 2011.

Paliy, V. F. *Upravlencheskiy uchët izderzhek i dokhodov (s elementami finansovogo ucheta)* [Managerial Accounting costs and revenues (with elements of financial accounting)]. Moscow: Infra-M, 2006.

Skrypnyk, M. I. "Rozvytok bukhhalterskoho obliku i vnutrishnyoho kontroliu vytrat ta kalkuliuvannia sobivartosti produktsii" [The development of accounting and internal cost control and product costing]. *Dys. ... dokt. ekon. nauk: 08.00.09*, 2012.

Vakhrushina, M. A., Rasskazova-Nikolaeva, S. A., and Sidorova, M. I. *Upravlencheskiy uchët* [Managerial Accounting]. Moscow: BINFA, 2011.

УДК 336.011

КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ І ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ

© 2015 ПІДХОМНИЙ О. М.

УДК 336.011

Підхोшний О. М. Класифікація чинників фінансової безпеки України: теоретичний і практичний аспекти

У статті розглянуто чинники фінансової безпеки України. Зважаючи на їх різноманітність і складність, запропоновано низку ознак класифікації. Як найважливіші виділено такі ознаки класифікації чинників фінансової безпеки України: сфера дії, характеристики суб'єкта, ресурсна невідповідність, стабільність існування, рівень поширення, масштаби дії, елементи фінансової системи, відображення форм конфліктів у законодавстві, критичність впливу, зв'язок з іншими факторами, актуальність. До головних причин фінансових небезпек віднесено конфлікти і некомпетентність. Виділено три групи стратегічних орієнтирів фінансової безпеки: цільові орієнтири; важливі загрози; шляхи розв'язання проблем фінансової безпеки. Як найактуальніші загрози фінансовій безпеці України вказано: корупцію, маніпулювання цінами, рівень державного боргу, системне банкрутство суб'єктів господарювання, поширення шахрайства та фінансових пірамід на інвестиційних ринках, офшоризацію та ухилення від оподаткування, відмивання доходів незаконного походження і фінансування тероризму. Запропоновано структуру концепції фінансової безпеки України на основі антропоцентричного інституційного принципу.

Ключові слова: фінансова безпека, інтерес, загроза, конфлікт, компетентність, критична ланка.

Рис.: 4. **Бібл.:** 11.

Підхोшний Олег Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)
E-mail: olegpidkhomnyi@ukr.net

УДК 336.011

Підхोшний О. М. Классификация факторов финансовой безопасности Украины: теоретический и практический аспекты

В статье рассмотрены факторы финансовой безопасности Украины. Учитывая их разнообразие и сложность, предложен ряд признаков классификации. В качестве важнейших выделены следующие признаки классификации факторов финансовой безопасности Украины: сфера действия, характеристики субъекта, ресурсное несоответствие, стабильность существования, уровень распространения, масштабы действия, элементы финансовой системы, отображение форм конфликтов в законодательстве, критичность воздействия, связь с другими факторами, актуальность. К главным причинам финансовых опасностей отнесены конфликты и некомпетентность. Выделены три группы стратегических ориентиров финансовой безопасности: целевые ориентиры; важные угрозы; пути решения проблем финансовой безопасности. В качестве актуальных угроз финансовой безопасности Украины указаны: коррупция, манипулирование ценами, уровень государственного долга, системное банкротство субъектов хозяйствования, распространение мошенничества и финансовых пирамид на инвестиционных рынках, офшоризация и уклонение от налогообложения, отмывание доходов незаконного происхождения и финансирование терроризма. Предложена структура концепции финансовой безопасности Украины на основе антропоцентрического институционального принципа.

Ключевые слова: финансовая безопасность, интерес, угроза, конфликт, компетентность, критическое звено.

Рис.: 4. **Библ.:** 11.

Підхошний Олег Михайлович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)
E-mail: olegpidkhomnyi@ukr.net

UDC 336.011

Pidkhomnyi O. M. Classification of Factors of Financial Security of Ukraine: Theoretical and Practical Aspect

In the article factors of financial security of Ukraine are considered. Taking into account their diversity and complexity, a number of criteria of classification has been proposed. The most important are the following criteria when classifying the factors of financial security of Ukraine: area, subject characteristics, resource discrepancy, stability of existence, level of distribution, range of effect, elements of financial system, reflecting forms of conflict in the legislation, severity of effect, relationship with other factors, relevancy. The main reasons of the financial threats include conflicts and incompetence. Three groups of strategic trends for the financial security are allocated: targets; essential threats; solutions to the problems of financial security. The current threats to the financial security of Ukraine are indicated as: corruption, manipulation of prices, level of public debt, systemic bankruptcy of business entities, proliferation of scams and pyramid schemes in the investment markets, offshorization and evading taxes, laundering of the proceeds of illicit origin and financing of terrorism. A structure of concept of financial security of Ukraine on the basis of the anthropocentric institutional principle has been proposed.

Key words: financial security, interest, threat, conflict, competence, critical link.

Pic.: 4. **Bibl.:** 11.

Pidkhomnyi Oleg M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, monetary circulation and credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)
E-mail: olegpidkhomnyi@ukr.net

Karpova, T. P. *Upravlencheskiy uchët* [Managerial Accounting]. Moscow: Yuniti-Dana, 2004.

Kerimov, V. E. *Uchet zatrat, kalkulirovanie i biudzhetrovanie v otdelnykh otrasliakh proizvodstvennoy sfery* [Cost accounting, costing and budgeting in certain sectors of the production sector]. Moscow: Dashkov i K, 2005.

Myronova, Yu. Yu. "Oblik i analiz vytrat vyrobnytstva ta kalkuliuvannia sobivartosti produktsii na pidpriemstvakh mashynobuduvannia" [Accounting and analysis of production costs and calculation of the cost of production in the mechanical engineering]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.09*, 2011.

Nikolaeva, S. A., and Shebek, S. V. *Upravlencheskiy uchët. Legëdy i mify* [Managerial Accounting. Legends and myths]. Moscow: TsBA, 2004.

Pylypenko, I. I. et al. *Oblik kontrol i analiz: Slovnyk-dovidnyk* [Accounting control and analysis: Dictionary Directory]. K: Biznes Media Konsal'tynh, 2011.

Paliy, V. F. *Upravlencheskiy uchët izderzhëk i dokhodov (s elementami finansovogo ucheta)* [Managerial Accounting costs and revenues (with elements of financial accounting)]. Moscow: Infra-M, 2006.

Skrypnyk, M. I. "Rozvytok bukhhalterskoho obliku i vnutrishnyoho kontroliu vytrat ta kalkuliuvannia sobivartosti produktsii" [The development of accounting and internal cost control and product costing]. *Dys. ... dokt. ekon. nauk: 08.00.09*, 2012.

Vakhrushina, M. A., Rasskazova-Nikolaeva, S. A., and Sidorova, M. I. *Upravlencheskiy uchët* [Managerial Accounting]. Moscow: BINFA, 2011.

УДК 336.011

КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ І ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ

© 2015 ПІДХОМНИЙ О. М.

УДК 336.011

Підхомний О. М. Класифікація чинників фінансової безпеки України: теоретичний і практичний аспекти

У статті розглянуто чинники фінансової безпеки України. Зважаючи на їх різноманітність і складність, запропоновано низку ознак класифікації. Як найважливіші виділено такі ознаки класифікації чинників фінансової безпеки України: сфера дії, характеристики суб'єкта, ресурсна невідповідність, стабільність існування, рівень поширення, масштаби дії, елементи фінансової системи, відображення форм конфліктів у законодавстві, критичність впливу, зв'язок з іншими факторами, актуальність. До головних причин фінансових небезпек віднесено конфлікти і некомпетентність. Виділено три групи стратегічних орієнтирів фінансової безпеки: цільові орієнтири; важливі загрози; шляхи розв'язання проблем фінансової безпеки. Як найактуальніші загрози фінансовій безпеці України вказано: корупцію, маніпулювання цінами, рівень державного боргу, системне банкрутство суб'єктів господарювання, поширення шахрайства та фінансових пірамід на інвестиційних ринках, офшоризацію та ухилення від оподаткування, відмивання доходів незаконного походження і фінансування тероризму. Запропоновано структуру концепції фінансової безпеки України на основі антропоцентричного інституційного принципу.

Ключові слова: фінансова безпека, інтерес, загроза, конфлікт, компетентність, критична ланка.

Рис.: 4. **Бібл.:** 11.

Підхомний Олег Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)
E-mail: olegpidkhomnyi@ukr.net

УДК 336.011

Подхомный О. М. Классификация факторов финансовой безопасности Украины: теоретический и практический аспекты

В статье рассмотрены факторы финансовой безопасности Украины. Учитывая их разнообразие и сложность, предложен ряд признаков классификации. В качестве важнейших выделены следующие признаки классификации факторов финансовой безопасности Украины: сфера действия, характеристики субъекта, ресурсное несоответствие, стабильность существования, уровень распространения, масштабы действия, элементы финансовой системы, отображение форм конфликтов в законодательстве, критичность воздействия, связь с другими факторами, актуальность. К главным причинам финансовых опасностей отнесены конфликты и некомпетентность. Выделены три группы стратегических ориентиров финансовой безопасности: целевые ориентиры; важные угрозы; пути решения проблем финансовой безопасности. В качестве актуальных угроз финансовой безопасности Украины указаны: коррупция, манипулирование ценами, уровень государственного долга, системное банкротство субъектов хозяйствования, распространение мошенничества и финансовых пирамид на инвестиционных рынках, офшоризация и уклонение от налогообложения, отмывание доходов незаконного происхождения и финансирование терроризма. Предложена структура концепции финансовой безопасности Украины на основе антропоцентрического институционального принципа.

Ключевые слова: финансовая безопасность, интерес, угроза, конфликт, компетентность, критическое звено.

Рис.: 4. **Библ.:** 11.

Подхомный Олег Михайлович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)
E-mail: olegpidkhomnyi@ukr.net

UDC 336.011

Pidkhomnyi O. M. Classification of Factors of Financial Security of Ukraine: Theoretical and Practical Aspect

In the article factors of financial security of Ukraine are considered. Taking into account their diversity and complexity, a number of criteria of classification has been proposed. The most important are the following criteria when classifying the factors of financial security of Ukraine: area, subject characteristics, resource discrepancy, stability of existence, level of distribution, range of effect, elements of financial system, reflecting forms of conflict in the legislation, severity of effect, relationship with other factors, relevancy. The main reasons of the financial threats include conflicts and incompetence. Three groups of strategic trends for the financial security are allocated: targets; essential threats; solutions to the problems of financial security. The current threats to the financial security of Ukraine are indicated as: corruption, manipulation of prices, level of public debt, systemic bankruptcy of business entities, proliferation of scams and pyramid schemes in the investment markets, offshorization and evading taxes, laundering of the proceeds of illicit origin and financing of terrorism. A structure of concept of financial security of Ukraine on the basis of the anthropocentric institutional principle has been proposed.

Key words: financial security, interest, threat, conflict, competence, critical link.

Pic.: 4. **Bibl.:** 11.

Pidkhomnyi Oleg M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, monetary circulation and credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)
E-mail: olegpidkhomnyi@ukr.net

Сучасне українське суспільство перебуває у сфері впливу різноманітних актуальних і потенційних загроз. Серед широкого спектра проблем національної безпеки важлива роль належить фінансовій складовій. Проблеми економічної та фінансової безпеки досліджували такі науковці, як О. Барановський, І. Бінько, І. Бланк, З. Варналій, В. Вітлінський, О. Власюк, В. Геєць, В. Горбулін, В. Грушко, Б. Губський, А. Єпіфанов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, М. Камлик, А. Кошембар, Б. Кравченко, О. Ладюк, С. Лаптев, І. Мазур, І. Медведєва, А. Мокій, І. Мойсеєнко, В. Мунтіян, С. Ніколаюк, Д. Никифорчук, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожков, В. Предборський, А. Сухоруков, М. Флейчук, В. Шлемко, Н. Яценко та інші.

Загалом можна стверджувати, що в дослідженнях фінансової безпеки переважає аспекtnий підхід, згідно з яким виділяють низку її видів: грошова, валютна, інфляційна, кредитна, боргова, бюджетна, податкова, банківська, страхова, інвестиційна тощо. Аспекtnий підхід, маючи низку переваг, пов'язаних, передусім, з можливістю спеціалізації фахівців на окремих складових фінансової безпеки, обумовлює, разом з тим, негативну можливість фрагментації відповідних досліджень і недостатності загальних знань, зосередження уваги на ознаках проблем, а не їх чинниках. На даному етапі досліджень фінансова наука, як наука про розподільчі відносини між людьми, може зробити вагомий внесок у вивчення суб'єктивних чинників безпеки, зумовлених конфліктами інтересів. З огляду на це, стаття присвячена теоретичному аналізу чинників фінансової безпеки, їх класифікації й окресленню на цій основі пріоритетів розв'язання проблем фінансової безпеки України.

Варто відзначити досить широкий спектр поглядів різних дослідників на сутність безпеки. Чимало авторів під безпекою розуміють стан або ж комплекс умов захищеності певної системи чи життєво важливих інтересів особи, суспільства й держави від внутрішніх і зовнішніх загроз [1 – 7, 11]. На нашу думку, проблеми безпеки варто досліджувати, передусім, у контексті інтересів суб'єктів, а не з погляду збереження систем. Водночас серед дослідників відсутнє єдине бачення поняття інтересу. Загалом інтереси пов'язують з потребами, однак не отожднюють з ними. Зокрема, існує трактування інтересу як системи потреб. Згідно з такими поглядами, інтерес, відображаючи єдність всіх потреб, спрямований на відносини й життєві умови загалом, тоді як потреби орієнтовані на предметні цілі. Також можна зустріти бачення інтересу як об'єктивного спонукального мотиву діяльності, як форми прояву потреби. Ми дотримуємось думки, що інтерес – це усвідомлена потреба або система потреб.

У структурі економічних інтересів залежно від суб'єктів можна виділити інтереси індивіда, корпорації, суспільства, держави. Реальним носієм будь-якого інтересу завжди є індивід. Як самостійного явища інтересу групи не існує. Є різні приватні інтереси членів групи, які при взаємодії породжують певний усереднений результат, котрий, однак, не можна розглядати просто як «середньозважену величину» різних інтересів. Рівень інтересу однієї групи, зазвичай, відрізняється від рівня інтересу іншої групи, суспільства загалом. Вважати, що груповий інтерес є істотною і стабільною характеристикою, буде помилкою.

Насправді вона мінлива й несуттєва. Зі зміною складу групи або інтересів хоча б одного її члена рівень групового інтересу зміниться. Реальним поєднанням інтересів може бути лише включення окремим індивідом інтересів інших індивідів чи груп у коло своїх інтересів.

До фінансових інтересів можна віднести ті, які пов'язані з фінансовими угодами. З одного боку, інтереси можуть бути чинниками виникнення й розвитку відносин, з іншого, – характер фінансових відносин визначає рівень реалізації фінансових інтересів. Проблема співвідношення та пріоритетності фінансових інтересів суб'єктів господарювання залишається дискусійною. Механізм їх поєднання визначається системою інститутів економічної системи. Загальними підходами до об'єднання інтересів є підпорядкування й узгодження. На практиці не вдається досягти повної відповідності інтересів різних суб'єктів, що породжує конфлікти й проблеми безпеки, зокрема фінансової. За допомогою деяких прийомів управління й комунікації можна знизувати рівень невідповідності інтересів.

Проблеми збалансування інтересів у контексті фінансової безпеки значною мірою обумовлені характером ресурсних потоків в економіці. Функціонування суб'єктів господарювання пов'язане з різноманітними вхідними та вихідними потоками ресурсів. Загалом проблеми безпеки можуть спричинятись надмірними дефіцитами чи надлишками певних ресурсів у окремих суб'єктах. Схематично різні варіанти ситуацій з ресурсними потоками в контексті проблеми безпеки висвітлює *рис. 1*.

Варто відзначити, що з позицій стратегічних інтересів окремої ділової одиниці не можна однозначно позитивно розцінювати суттєве перевищення її вимог над зобов'язаннями, неприродно високі показники доходів чи рентабельності. Надто високі прибутки одних осіб можуть означати збитки інших суб'єктів господарювання, які або надто дешево продавали їм свою продукцію, або ж переплачували за товари чи послуги. Рекордні показники податкових надходжень до бюджету держави в певному періоді можуть супроводжуватись надмірним вилученням ресурсів платників податків і, відповідно, звуженням бази оподаткування в наступному періоді.

Фінансові вимоги й зобов'язання виникають, зазвичай, у результаті цілком нормальних господарських процесів. Однак частина з них є результатом дій, зумовлених конфліктом інтересів: борговий тягар, штучно нав'язаний державі; кредит, отриманий на основі недостовірної інформації, який ніхто не збирається повертати; вимога виплати страхового відшкодування за сфальсифікованим страховим випадком тощо.

Разом з тим, вимоги й зобов'язання можуть бути не лише результатом, але й причиною конфліктів. Непомірно великі вимоги часто означають непосильний борговий тягар, накладений на інших осіб, що провокує конфлікт. Боржники можуть просто виявитись не в стані виконати свої зобов'язання або ж свідомо вдаватись до дій, які послаблюють позиції кредитора. Конфлікти, що мають економічне підґрунтя, можуть переростати у специфічні збройні протистояння, названі іррегулярними, або гібридними, війнами [9].

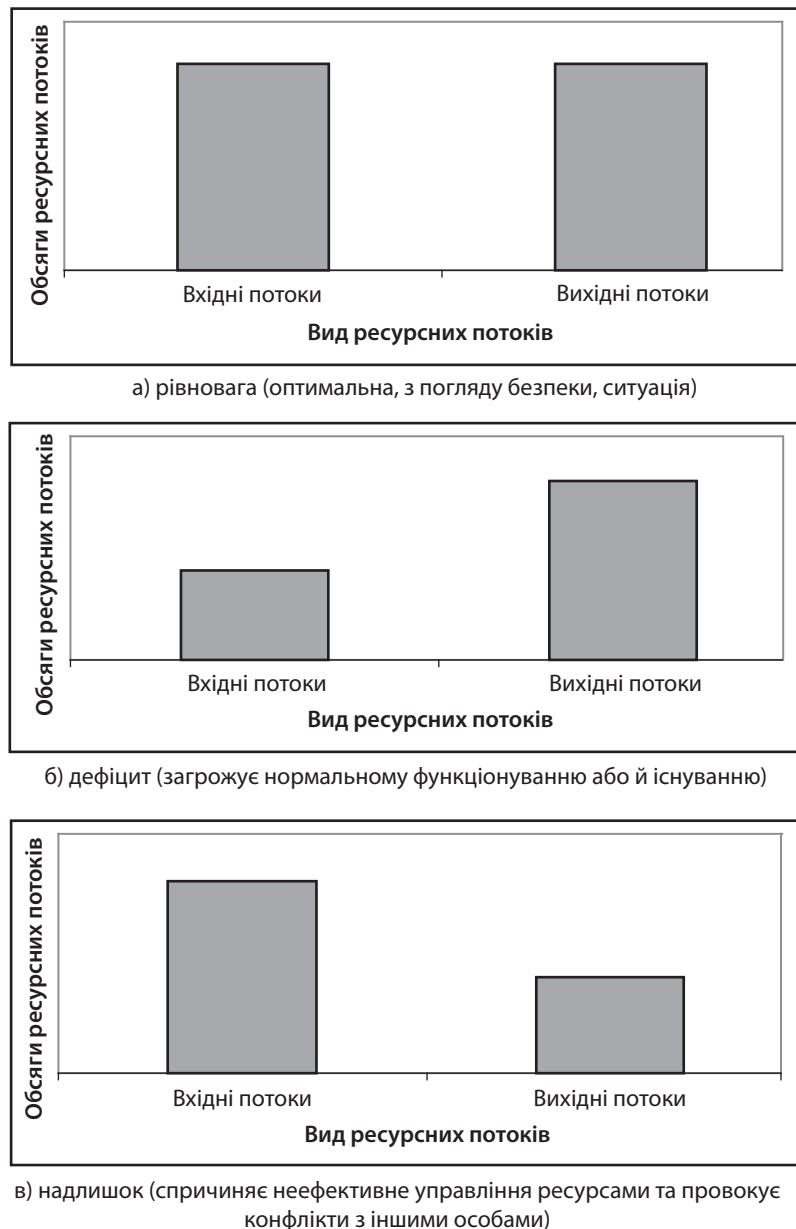


Рис. 1. Проблема безпеки з погляду ресурсних потоків

Так, за підсумками 2013 р. зовнішній борг Росії, яка критично залежить від експорту енергоносіїв, склав 732 млрд дол. США при золотовалютних резервах 509,6 млрд дол. США [10]. За таких умов ризик фінансового колапсу від цілком можливого зниження рівня світових цін нафти й газу підштовхнув Росію шантажувати країни Європи гібридною війною. Розв'язання цієї війни Росія розпочала з України, яка була виснажена внутрішніми соціальними протистояннями через критичні масштаби поширення корупції. Варто відзначити, що проблема корупції дуже актуальна й для Росії, де протягом 2011 – 2013 рр. також відбувались соціальні протести. Через корупцію економіка обох країн характеризується неефективністю і технологічною відсталістю. Поєднання проблем зовнішнього боргу, надмірної залежності від експорту енергоносіїв як єдиного джерела платоспроможності, корупції як чинника неефективності економіки, деформації світогляду населення під

впливом пропаганди вивело Росію на агресивну лінію поведінки, першою жертвою якої стала Україна.

Для кращого виокремлення проблем фінансової безпеки як відносно самостійного предмету дослідження варто окреслити місце чинників фінансової безпеки серед чинників загальної безпеки (рис. 2). Варто звернути увагу на те, що серед двох головних чинників фінансових небезпек, а саме: конфлікту інтересів і некомпетентності, у відповідних проблемних ситуаціях конфлікт інтересів присутній як невід'ємний атрибут, а некомпетентність може й не мати місця. Бо конфлікт можливий і в ситуації фінансової компетентності усіх його учасників. Тоді як некомпетентність практично завжди поєднується з конфліктом. Люди не зацікавлені в некомпетентності тих, кому довірили розв'язання своїх проблем. Разом з тим, люди не завжди докладають достатньо зусиль для розвитку власної компетентності щодо виконання професійних обов'язків. Коли існує

		Суб'єктивні	
	Об'єктивні	Пов'язані з мотивами	Пов'язані з можливостями
Внутрішні	Стан власних ресурсів	Конфлікт інтересів, створений самим суб'єктом	Рівень власної компетентності суб'єкта
Зовнішні	Доступ до зовнішніх ресурсів	Конфлікт інтересів, створений іншими суб'єктами	Рівень компетентності інших суб'єктів
Безпосередньо пов'язані з проблемами фінансової безпеки			

Рис. 2. Місце чинників фінансової безпеки серед чинників загальної безпеки

така невідповідність між вимогами одних і бажанням працювати інших, завжди виникає конфлікт.

Оскільки до найважливіших чинників, що породжують фінансову небезпеку, належать конфлікт інтересів і некомпетентність, то, з практичного погляду, фінансова безпека України – це рівень етики й компетентності її населення і, насамперед, посадових осіб у справі уникнення несправедливого та неефективного розподілу фінансових ресурсів. Також варто відзначити, що фінансова безпека сама по собі не є чинником створення суспільних благ і розвитку економіки, однак вона є необхідною умовою нормального перебігу цих процесів.

Загалом треба визнати, що фінансова безпека – дуже складна характеристика. Зокрема, це зумовлено й тим, що одна особа може бути учасником багатьох фінансових угод з різним потенціалом конфлікту інтересів. З іншого боку, учасниками однієї фінансової угоди може бути дуже багато осіб. Яскравим прикладом цього є суспільна угода щодо використання грошей. Також певна група осіб, уклавши між собою фінансову угоду, може завдати шкоди інтересам інших. У цьому контексті велике значення має дослідження тих суспільних інститутів, які формують соціально-культурну та правову основу фінансових угод, і, відповідно, обумовлюють рівень фінансової безпеки.

Чинники фінансової безпеки характеризуються значною різноманітністю. Вони можуть виникнути і проявитись практично у всіх сферах суспільного життя. Виявляти важливі чинники фінансової безпеки допомагає, певною мірою, їх класифікація. З огляду на це, ми пропонуємо класифікацію чинників фінансової, висвітлену на рис. 3.

Важливою складовою компетентності у сфері фінансової безпеки є формування низки стратегічних орієнтирів, які потрібно актуалізувати згідно змін ситуації. Загалом варто виділити три групи орієнтирів, які можуть бути застосовані як на мікро-, так і на макрорівні: цільові

орієнтири (якісні та кількісні); важливі загрози, включаючи потенційні; шляхи розв'язання проблем фінансової безпеки. Проблеми фінансової безпеки не можуть бути розв'язані без ідентифікації та прогнозування впливу загроз. До найактуальніших загроз фінансовій безпеці України належать: корупція, маніпулювання цінами, зокрема, валютними курсами і процентними ставками, рівень державного боргу, загроза системного банкрутства суб'єктів господарювання, поширення шахрайства та фінансових пірамід на інвестиційних ринках, офшоризація й ухилення від оподаткування, відмивання доходів незаконного походження і фінансування тероризму.

Узагальнення шляхів розв'язання проблем фінансової безпеки України, які стосуються всіх членів нашого суспільства, варто відобразити у концептуальному документі загальнодержавного рівня. Важливим історичним кроком вітчизняної практики узагальнення проблем фінансової безпеки та шляхів їх розв'язання став свого часу Проект Концепції фінансової безпеки України [8], підготовлений за дорученням Міжвідомчої комісії з питань фінансової безпеки при Раді національної безпеки і оборони України. Оскільки концепцію фінансової безпеки України потрібно постійно вдосконалювати і пристосовувати до актуальних потреб, нижче викладено деякі ідеї щодо формування концепції фінансової безпеки України на сучасному етапі. Пропонуємо загальну структуру такої концепції, яка висвітлена на рис. 4. За нинішніх умов не варто сподіватися на вирішення проблем фінансової безпеки нашої країни певним державним органом чи їх групою. Тому в ролі основного суб'єкта формування фінансової безпеки України розглядаємо людину, яка може самовдосконалюватись. Компетентні громадяни є основою формування у суспільстві мережі спільнот з конструктивною економічною поведінкою та наповнення державних органів ефективними службовцями.

Ознака класифікації	Види чинників	Примітки
За сферою дії	Зовнішні	
	Внутрішні	
За характеристиками суб'єкта	Мотиви	Мотивація може стати джерелом конфліктів; можливості, зокрема, характеризуються фінансовою компетентністю чи некомпетентністю
	Можливості	
За ресурсною невідповідністю	Дефіцит ресурсів	
	Надлишок ресурсів	
За стабільністю існування	Системні (стратегічні)	Зокрема, до системних належать сильні та слабкі ланки ділової одиниці, які можна об'єднати під назвою «критичні ланки», а також синергетичні ефекти; до тактичних – епізодичні конфлікти, тактичні помилки
	Ситуативні (тактичні)	
За рівнем поширення	Одиничні	
	Масові	
За масштабами дії	Національні	
	Міжнародні	
За елементами фінансової системи	Учасники фінансових відносин	
	Фінансові методи	
	Фінансові важелі	
	Фінансові норми	
	Фінансові повідомлення	
	Технічні та програмні засоби фінансової діяльності	
За відображенням форм конфліктів у законодавстві	Відображені у законодавстві	Зокрема, у цивільному, адміністративному, кримінальному
	Не відображені у законодавстві	
За критичністю впливу	Критичні	
	Некритичні	
За зв'язком з іншими факторами	Автономні	Критичним може стати поєднання дії низки чинників, кожен із яких сам по собі не є критичним
	Комбіновані	
	Синергетичні	
За актуальністю	Актуальні	
	Потенційні	

Рис. 3. Класифікація чинників фінансової безпеки

Людину варто віднести до найважливіших критичних ланок фінансової системи. Можуть бути недоліки і у фінансових методах, і у фінансових інструментах, і в організаційній структурі фінансових інститутів тощо. Але саме людина, врешті-решт, впливає на характер прояву загроз. Детальніше можна говорити про критичні ланки, які стосуються знань людини, і ті, які стосуються її емоційно-вольової сфери. Поєднання цих складових є визначальним чинником якості фінансових рішень. По-

трібно, щоб важливість фінансових завдань, які розв'язує людина, відповідала рівню її компетентності. Оскільки людина живе в суспільстві, то її фінансова безпека залежить також від інших. Люди створюють одне одному сприятливі або несприятливі економічні умови. Фінансова культура суспільства є узагальненою характеристикою схильності людей до кооперативної чи конфліктної взаємодії у процесі розподілу ресурсів.

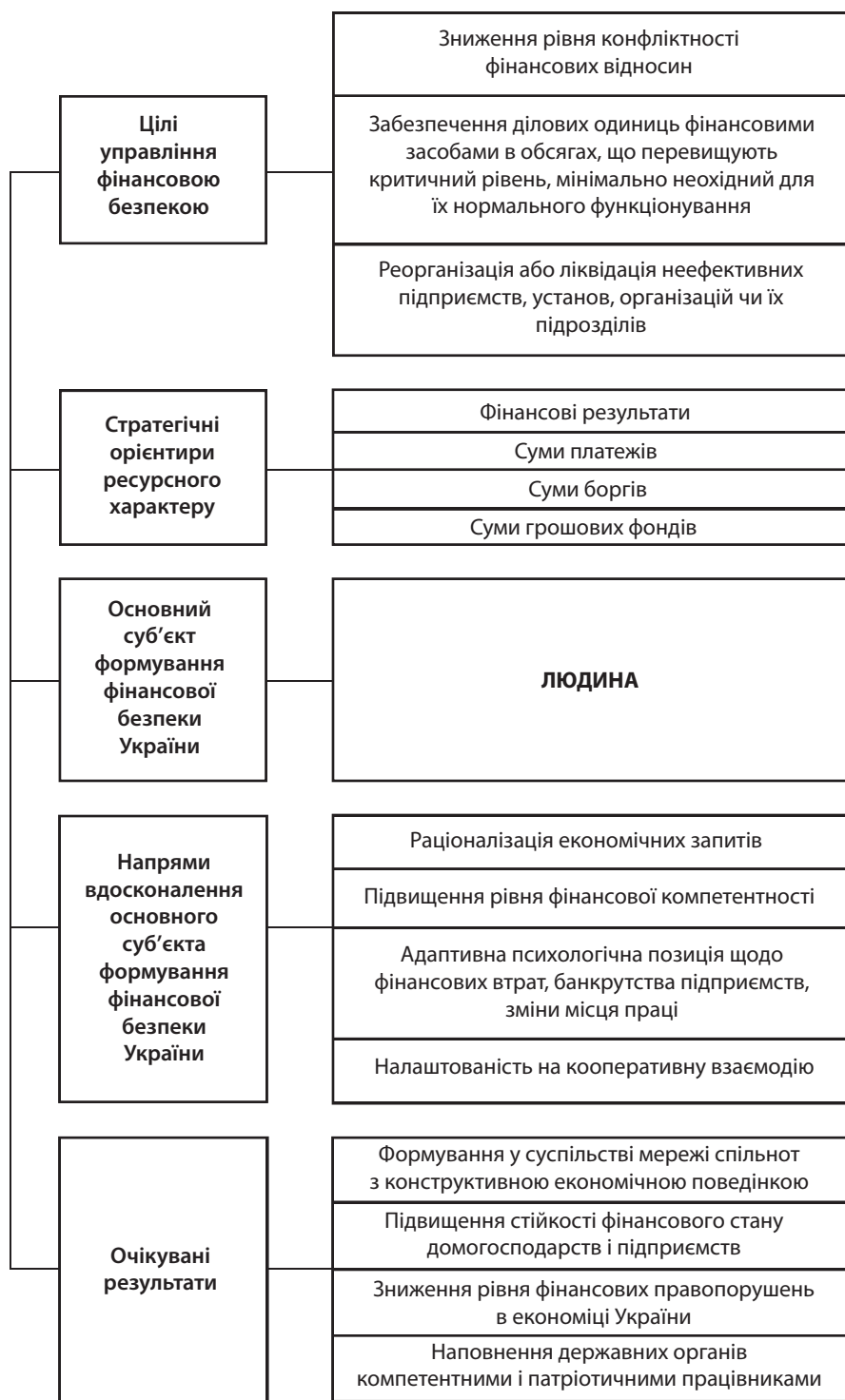


Рис. 4. Структура концепції фінансової безпеки України

ВИСНОВКИ

Отже, фінансова безпека – це узагальнена характеристика можливих наслідків конфлікту інтересів учасників фінансових угод. Водночас ця характеристика обернено залежить від гостроти конфлікту й можливої шкоди від його наслідків. Як випливає з визначення, фінансова безпека залежить, передусім, від самої наявності фінансових угод (фінансових інструментів). Узагальнено можна стверджувати: нема фінансових домовленостей – нема проблем фінансової безпеки. Однак не варто применшувати роль фінансових угод в організації

економіки. Тому й недоречно розглядати просте обмеження використання фінансових інструментів як єдино вірний шлях до фінансової безпеки, а треба детально вивчати особливості цих інструментів з позицій їх конфліктного потенціалу.

З урахуванням найважливіших чинників фінансової безпеки України на сучасному етапі пропонуємо людиноцентричний інституційний принцип, згідно з яким збереження певних інститутів фінансової системи як таких не має домінувати над інтересами людей, а в ролі основного суб'єкта формування фінансової безпеки на-

шої держави повинна розглядатися людина як носій певних культурних цінностей і фінансової компетентності. Компетентні особи здатні значно обмежувати конфліктний потенціал своїх фінансових угод, забезпечуючи позитивні мікро- та макрорівневі економічні ефекти. Водночас компетентні громадяни є основою формування у суспільстві мережі спільнот з конструктивною економічною поведінкою та наповнення державних органів ефективними службовцями. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Барановський О. І.** Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-еко. ун-т, 2004. – 759 с.
2. **Бланк И. А.** Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр; Эльга, 2004. – 784 с.
3. **Варналій З. С.** Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : монографія / З. С. Варналій, Д. Д. Буркальцева, О. С. Саєнко. – Київ : Знання України, 2011. – 299 с.
4. **Власюк О. С.** Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк ; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
5. **Грушко В.** Фінансова безпека бізнесу: податковий аспект / В. Грушко, С. Лаптев, Л. Кошембар. – К. : Університет економіки і права «КРОК», 2010. – 256 с.
6. **Єрмошенко М. М.** Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : Київ. нац. торг.-еко. ун-т, 2001. – 309 с.
7. **Єрмошенко М. М.** Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : [наукова монографія] / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева. – Київ : Національна академія управління, 2010. – 231 с.
8. Концепція фінансової безпеки України (проект) / О. І. Барановський, Ю. О. Блащук, М. І. Пузак та ін. ; ЗАТ «Українське агентство фінансового розвитку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://do.gendocs.ru/docs/index-24488.html>
9. **Либиг М.** Стратегический контекст современного ирегулярного ведения войн / М. Либиг // Военно-исторический форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vif2ne.ru/nvk/forum/archive/69/69153>
10. Третья мировая война уже началась // Портал проекту Гоцман: Громадський контроль влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gocman.com/articles/tretja-mirovaja-voina-uzhe-nachalas-68.html#.U8WtKG_frtM.facebook
11. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / [А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін.] ; за заг. ред. А. О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.

REFERENCES

- Baranovskyi, O. I. *Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia)* [Financial security in Ukraine (assessment methodology and tools required)]. Kyiv: KNTEU, 2004.
- Blank, I. A. *Upravlenie finansovoy bezopasnostiu predpriatiia* [Management of financial security company]. Kyiv: Nika-Tsentr; Elga, 2004.
- Hrushko, V., Laptiev, S., and Koshembar, L. *Finansova bezpeka biznesu: podatkovyi aspekt* [Financial security business: tax aspect]. Kyiv: Universytet ekonomiky i prava "KROK", 2010.
- "Kontseptsii finansovoi bezpeky Ukrainy (proekt)" [The concept of financial security of Ukraine (draft)]. GenDocs. <http://do.gendocs.ru/docs/index-24488.html>

Libig, M. "Strategicheskiy kontekst sovremennogo iregularnogo vedeniia voyn" [The strategic context of modern irregular warfare]. Voenno-istoricheskiy forum. <http://vif2ne.ru/nvk/forum/archive/69/69153>

"Tretia mirovaia vojna uzhe nachalas" [The Third World War has already begun]. Portal proektu Gotsman: Gromadskiy kontrol vladi. http://gocman.com/articles/tretja-mirovaja-voina-uzhe-nachalas-68.html#.U8WtKG_frtM.facebook

Vlasiuk, O. S. *Teoriia i praktyka ekonomichnoi bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku* [Theory and practice of economic security in the sciences of economics]. Kyiv, 2008.

Varnalii, Z. S., Burkaltseva, D. D., and Saienko, O. S. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy : problemy ta priorytety zmitsnennia* [The economic security of Ukraine: Problems and Priorities strengthening]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2011.

Yermoshenko, M. M., and Horiacheva, K. S. *Finansova skladova ekonomichnoi bezpeky : derzhava i pidpriemstvo* [The financial component of economic security, and state]. Kyiv: Natsionalna akademiia upravlinnia, 2010.

Yermoshenko, M. M. *Finansova bezpeka derzhavy : natsionalni interesy, realni zahrozy, stratehiia zabezpechennia* [The financial security of the state, national interest, the real threat strategy software]. Kyiv: KNTEU, 2001.

Yepifanov, A. O. et al. *Finansova bezpeka pidpriemstv i bankivskykh ustanov* [Financial security companies and banking institutions]. Sumy: UABS NBU, 2009.

ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

© 2015 ШВАРЦ О. В.

УДК 336.71

Шварц О. В. Ліквідність банківської системи України в умовах економічної кризи

Метою статті є дослідження рівня ліквідності банківської системи України та розробка адекватних інструментів забезпечення її достатнього рівня. У статті проаналізовано сучасний стан ліквідності банківської системи України. Визначено значний дефіцит ліквідності банківської системи, про що свідчить недостатність коштів на коррахунках для покриття сформованих обов'язкових резервів. Досліджено причини зниження ліквідності банківської системи – масовий відтік депозитів, неефективні адміністративні рішення, зростання недовіри до банківської системи, девальвація національної грошової одиниці, зростання проблемних кредитів, неефективний менеджмент активів і пасивів окремих банківських установ. У результаті дослідження виявлено залежність обсягів рефінансування НБУ та рівня ліквідності банківської системи та обґрунтовано подальшу необхідність надання таких кредитів. Надано рекомендації щодо підвищення рівня ліквідності банківської системи України та забезпечення її нормального функціонування.

Ключові слова: ліквідність, банківська система, рефінансування, обов'язкові резерви, відтік депозитів, високоліквідні активи.

Рис.: 4. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

Шварц Олександр Вікторович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: shvartsalex@mail.ru

УДК 336.71

UDC 336.71

Шварц А. В. Ликвидность банковской системы Украины в условиях экономического кризиса

Целью статьи является исследование уровня ликвидности банковской системы Украины и разработка адекватных инструментов обеспечения ее достаточного уровня. В статье проанализировано современное состояние ликвидности банковской системы Украины. Определен значительный дефицит ликвидности банковской системы, о чем свидетельствует недостаточность средств на корсчетах для покрытия сформированных обязательных резервов. Исследованы причины снижения ликвидности банковской системы – массовый отток депозитов, неэффективные административные решения, рост недоверия к банковской системе, девальвация национальной денежной единицы, рост проблемных кредитов, неэффективный менеджмент активов и пассивов отдельных банковских учреждений. В результате исследования выявлена зависимость объемов рефинансирования НБУ и уровня ликвидности банковской системы и обоснована дальнейшая необходимость предоставления таких кредитов. Даны рекомендации по повышению уровня ликвидности банковской системы Украины и обеспечения ее нормального функционирования.

Ключевые слова: ликвидность, банковская система, рефинансирование, обязательные резервы, отток депозитов, высоколиквидные активы.

Рис.: 4. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Шварц Александр Викторович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: shvartsalex@mail.ru

Shvarts O. V. Liquidity of the Bank System of Ukraine in the Context of Economic Crisis

The article is aimed to study the level of liquidity in the bank system of Ukraine and elaborate the adequate tools to ensure its sufficient level. In the article the current state of liquidity of the bank system of Ukraine is analyzed. A significant shortage of liquidity in the bank system is determined, as evidenced by the lack of funds on the corresponding accounts to cover the formed required reserves. Reasons for reducing liquidity of the bank system were studied – massive outflow of deposits, inefficient administrative decisions, increase of non-confidence towards the bank system, devaluation of the national currency, rise in problem loans, inefficient management of the assets and liabilities of individual banking institutions. As result of the study, dependence of the NBU refinancing volumes and liquidity level of the bank system are disclosed and the further need for the provision of such loans is reasoned. Recommendations to improve liquidity of the bank system of Ukraine and ensure its normal functioning have been given.

Key words: liquidity, bank system, refinance, required reserves, outflow of deposits, highly liquid assets.

Pic.: 4. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

Shvarts Oleksandr V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management of Banking Activities, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: shvartsalex@mail.ru

В умовах військового конфлікту, економічної кризи, мінливості середовища та існування різноманітних негативних впливів як всередині країни, так і на рівні світової економіки, актуальним є питання підтримки стабільності фінансового сектора країни. Суттєву роль в ньому відіграє саме банківська система, що тісно переплітається з усіма елементами економічного життя країни.

Втрата банком своєї ліквідності може стати причиною втрати коштів або навіть банкрутства значної кількості його клієнтів. Це робить банківську ліквідність проблемою не лише економічного, а й суспільного значення.

Виходячи з цього, на сучасному етапі для банківської системи України одним із пріоритетних завдань є

забезпечення стабільного функціонування банків та банківської системи в цілому. Фінансова стабільність банків – необхідна передумова ефективного управління економікою та є основою для зростання економіки України.

Питанню ліквідності банківської системи присвячено багато праць як вітчизняних, так і закордонних науковців. Вагомий внесок у дослідження ліквідності банківської системи здійснено такими вітчизняними дослідниками, як О. Костюк, О. Криклій, В. Міщенко, Р. Набок, Л. Рябініна, І. Сало, А. Сомик, В. Стельмах, Д. Тарасов та ін. Серед закордонних авторів необхідно виділити праці таких авторів, як: А. Девенпорт, М. Корнетт, А. Гайтан, Дж. Генлі, Д. Даймонд, П. Дубвіг, Р. Ранкьере та ін. Проте на сьогодні питання забезпечення достатнього рівня ліквідності банківської системи є умовою

фінансової безпеки країни та додатковим фактором нестабільності України.

Метою статті є оцінка рівня ліквідності банківської системи України та розробка адекватних інструментів забезпечення її достатнього рівня.

Термін «ліквідність» (від лат. *liquidus* – рідкий, текучий) у буквальному розумінні слова характеризує легкість реалізації, продажу, перетворення матеріальних цінностей у грошові кошти [1, с. 6].

Ліквідність банківської системи (*banking system liquidity*) – динамічний стан, який забезпечує своєчасність, повноту і безперервність виконання усіх грошових зобов'язань банківської системи країни, характеризує рівень її надійності та достатність коштів відповідно до потреб розвитку економіки [2, с. 13].

Ліквідність банківської системи залежить від ліквідності комерційних банків, національного банку і держави, а також розвитку міжбанківського ринку, що дає можливість розглядати банківську систему як єдине ціле.

Банківська система України, починаючи з кінця 2013 р., а особливо у 2014 р., стикнулася зі значною проблемою, що загрожує її ліквідності та нормальному функціонуванню всієї фінансової системи, – масовим відтоком депозитів (табл. 1).

Відповідно до табл. 1 протягом 2014 р. банківська система України втратила 39,8 млрд грн депозитів у національній валюті, або 9,8%. Треба зазначити, що відтік депозитів у національній валюті фізичних осіб має більш негативну динаміку і складає 57,8 млрд грн, або 22,8%. Проте, такий великий обсяг зниження депозитів в національній валюті фізичних осіб частково компенсувався приростом депозитів у національній валюті юридичних осіб на 17,9 млрд грн за рахунок зростання

коштів на поточних рахунках. Щодо зростання коштів на поточних рахунках юридичних осіб, то можна стверджувати, що воно відбулося через зростання оборотів суб'єктів господарювання через інфляційні процеси.

Масовий відтік депозитів фізичних осіб протягом 2014 р. (тенденція до зниження залишків на рахунках протягом всіх місяців, окрім червня 2014 р. через часткову політичну стабілізацію – вибори Президента України в першому турі) негативно впливають на ліквідність банківської системи України. Брак ліквідності покривався за рахунок рефінансування Національним банком України.

Ситуація із відтоком депозитів в іноземній валюті є набагато складнішою порівняно із депозитами в національній, що ще більше усугубляється зовнішніми чинниками (табл. 2, рис. 1).

Банківська система України протягом 2014 р. втратила 10 млрд дол. США депозитів, або 34% всіх депозитів в іноземній валюті на початок 2014 р. На відміну від відтоку депозитів у національній валюті, депозити в іноземній валюті мають негативну тенденцію до зниження протягом всього року, як з рахунків фізичних осіб – на 8,3 млрд дол. США, або 37,7%, так і з рахунків юридичних осіб – на 1,7 млрд дол. США, або 23%.

Таке постійне зниження залишків депозитів в іноземній валюті (див. рис. 1) призводить до зниження валютної складової ліквідності банківської системи та неможливості виконання банками своїх зобов'язань в іноземній валюті. Що підтверджує і практика роботи банківських установ протягом другої половини 2014 р. – ряд банків відчують брак валют і затягують видачу депозитів або пропонують отримувати валютні депозити в національній валюті.

Таблиця 1

Динаміка депозитів в національній валюті банків України за 2014 р.

Період	Показники					
	Депозити юридичних осіб		Депозити фізичних осіб		Загальні депозити	
	Млрд грн	Приріст, %	Млрд грн	Приріст, %	Млрд грн	Приріст, %
2014 р.						
На 01.01	151,2	–	253,1	–	404,3	–
На 01.02	165,8	9,68	236,8	-6,44	402,6	-0,42
На 01.03	158,6	-4,34	233,5	-1,39	392	-2,63
На 01.04	158,3	-0,19	221,2	-5,27	379,5	-3,19
На 01.05	157,5	-0,51	221,1	-0,05	378,6	-0,24
На 01.06	162,2	2,98	214,5	-2,99	376,7	-0,50
На 01.07	156,3	-3,64	221,6	3,31	377,9	0,32
На 01.08	157,2	0,58	221,4	-0,09	378,7	0,21
На 01.09	163,7	4,13	217	-1,99	380,7	0,54
На 01.10	181,5	10,87	207,9	-4,19	389,5	2,31
На 01.11	163,6	-9,86	205,6	-1,11	369,2	-5,21
На 01.12	160,5	-1,90	202,5	-1,51	362,9	-1,71
2015 р.						
На 01.01	169,1	5,36	195,3	-3,56	364,5	0,44

Динаміка депозитів в іноземній валюті банків України за 2014 р.

Період	Показники					
	Депозити юридичних осіб		Депозити фізичних осіб		Загальні депозити	
	Млрд дол. США	Приріст, %	Млрд дол. США	Приріст, %	Млрд дол. США	Приріст, %
2014 р.						
На 01.01	7,4		22,0		29,4	
На 01.02	7,5	1,35	21,6	-1,82	29,1	-1,02
На 01.03	7,3	-2,67	21,2	-1,85	28,5	-2,06
На 01.04	6,6	-9,59	19,8	-6,60	26,5	-7,02
На 01.05	6,6	0,00	18,9	-4,55	25,5	-3,77
На 01.06	6,4	-3,03	17,8	-5,82	24,2	-5,10
На 01.07	6,3	-1,56	17	-4,49	23,3	-3,72
На 01.08	6,2	-1,59	16,5	-2,94	22,7	-2,58
На 01.09	6,1	-1,61	15,9	-3,64	22	-3,08
На 01.10	8,9	45,90	15,1	-5,03	24	9,09
На 01.11	9,0	1,12	14,7	-2,65	23,7	-1,25
На 01.12	7,4	-17,78	14,3	-2,72	21,7	-8,44
2015 р.						
На 01.01	5,7	-22,97	13,7	-4,20	19,4	-10,60

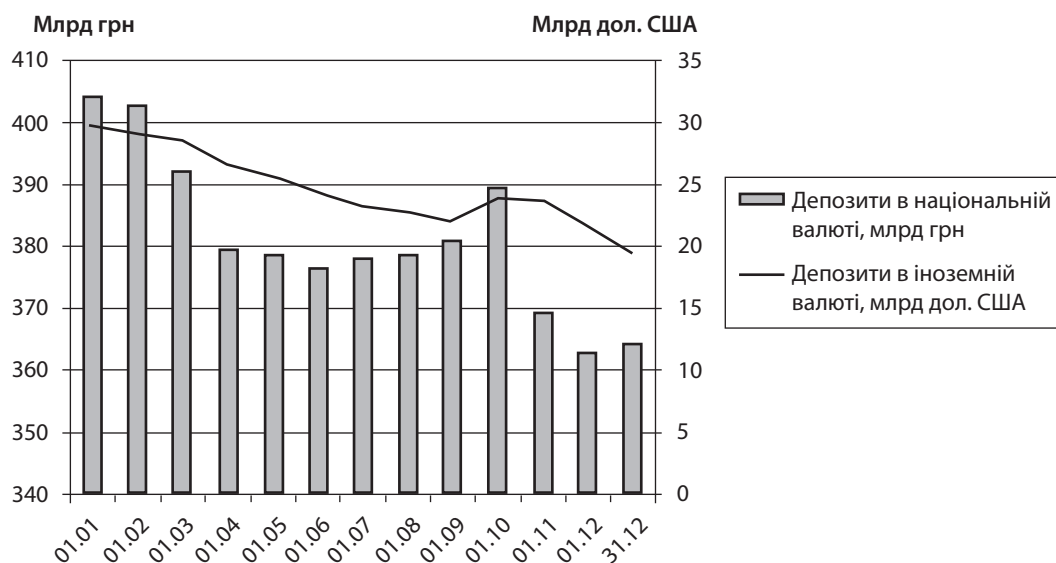


Рис. 1. Динаміка депозитів банківської системи України за 2014 р.

Істотне скорочення депозитів в іноземній валюті в банківській системі України призводить до браку валюти в економіці країни. У результаті НБУ вдався до адміністративних дій щодо обмеження видачі депозитів в іноземній валюті з 28.02.2014 р. Зараз діють адміністративні обмеження відповідно до постанови НБУ від 01.12.2014 № 758 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» [3].

На нашу думку, такі обмеження не тільки не зупинили відтік депозитів із банківської системи України, а навпаки, сприяли прискоренню даного процесу та зростанню недовіри до банків, що підтверджується відповідними даними (див. табл. 2). Із 01.03.2014 р. прискорюєть-

ся процес виводу іноземної валюти з банківської системи України – 7,02% зниження обсягу депозитів за березень місяць проти 2,06% в лютому 2014 р. Такі обмеження спонукають власників депозитів до вилучення готівкової валюти з банківської системи, а потенційні нові вкладники не ризикують вкладати свої кошти, оскільки потім потрібен буде великий проміжок часу на їх повернення.

Додатковим фактором, що спонукає процес відтоку депозитів з банківської системи, є оподаткування доходів за депозитами з 01.08.2014 р., оскільки ті відсотки, що нараховуються, не покривають рівня офіційної інфляції, яка за підсумками 2014 р. склала 24,9% [4].

Проаналізовані процеси зниження залишків коштів на рахунках в банківській системі України свідчать про зростання недовіри до банківської системи, до регуляторних органів та зниження ліквідності системи. Про зниження ліквідності банків свідчить той факт, що станом на 25.01.2015 р. Фондом гарантування вкладів фізичних осіб з початку 2014 р. запроваджено тимчасову адміністрацію в 35 банківських установ [5], і ще низка банківських установ, які навіть віднесено до групи системно важливих, відчувають значні проблеми з ліквідністю – ПАТ «Дельта Банк», ПАТ «Банк «Фінанси та Кредит», ПАТ «КБ «Фінансова Ініціатива» та інші.

Для більш ґрунтовного аналізу ліквідності банківської системи України проаналізуємо динаміку коштів на коррахунках банків (рис. 2).

Аналіз показує коливання коштів на коррахунках банків України в межах 25 – 35 млрд грн з тенденцією до зростання. Різне збільшення коштів на кореспондентських рахунках спостерігається навесні та восени в періоди прискорення відтоку депозитів із банківської системи. Таке зростання коштів на коррахунках відбувалося за рахунок отримання великих обсягів рефінансування від НБУ – як у вигляді кредитів овернайт, так і стабілізаційних кредитів.

Ліквідність банківської системи може знаходитись у двох станах: надлишок ліквідності та брак ліквідності. Дж. Генлі стверджує, що «надлишок ліквідності виникає там, де грошові потоки в банківську систему постійно перевищують вилучення ліквідності з ринку з боку центрального банку. Це знайшло своє відображення в запасах понад обов'язкових резервів центрального банку» [6].

За результатами аналізу можна стверджувати, що обсяг коштів на коррахунках банків України є меншим за обсяг необхідних обов'язкових резервів (за виключенням січня, березня та вересня 2014 р.), які вони відповідно до чинного законодавства повинні зберігати. Така ситуація свідчить про невиконання вимог щодо обов'язкового резервування окремими банками України. А також можна констатувати, що банківська система України, починаючи із січня 2014 р., постійно відчуває

брак ліквідності, який задовольняється за рахунок кредитів рефінансування НБУ.

Скасування з 19 серпня 2014 р. вимог до банків щодо формування частини обов'язкових резервів на окремому рахунку в НБУ привело до отримання банками додаткових 7 млрд грн, що було використано для оперативного управління їх ліквідною позицією.

Кредити рефінансування є практично єдиним джерелом для банків збалансувати свою ліквідність та виконати зобов'язання перед клієнтами, оскільки в умовах кризи довіри ринок міжбанківського кредитування в Україні практично не функціонує.

Подальше невиконання вимог обов'язкового резервування буде свідчити про факт зниження ліквідності банківської системи України. Уніфікація нормативів обов'язкового резервування та впровадження нульової ставки резервування за коштами, залученими в національній валюті, а також використання тільки попереднього періоду для визначення резервної бази [7] сприятимуть підвищенню ліквідності банківської системи через зростання ефективності управління ліквідністю банківськими установами.

Проте, через показник залишків коштів на коррахунках у НБУ та обсяг коштів обов'язкового резервування неможливо повною мірою проаналізувати стан ліквідності банківської системи України. Для більш повного дослідження ліквідності необхідно простежити її динаміку протягом тривалого часового інтервалу. Для оцінки стану ліквідності банківської системи використовуємо показник, що характеризує відношення високоліквідних активів банківської системи (грошові кошти та їх еквіваленти, кошти на коррахунках, торгові цінні папери) до загального обсягу депозитів клієнтів.

Оскільки в умовах кризи ліквідності банківської системи, зростання недовіри до банківських установ зростає частка строкових депозитів, які достроково розриваються, і банкам необхідно виконувати такі зобов'язання перед їх клієнтами, тому, на нашу думку саме такий показник може в динаміці дати оцінку стану ліквідності банківської системи (рис. 3).

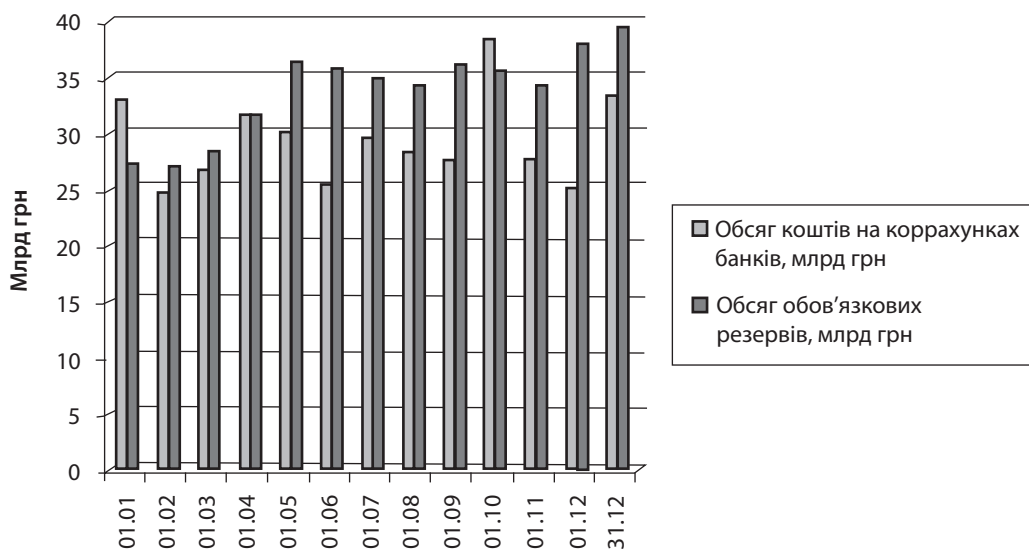


Рис. 2. Динаміка коштів на коррахунках та коштів обов'язкових резервів банків України за 2014 р.

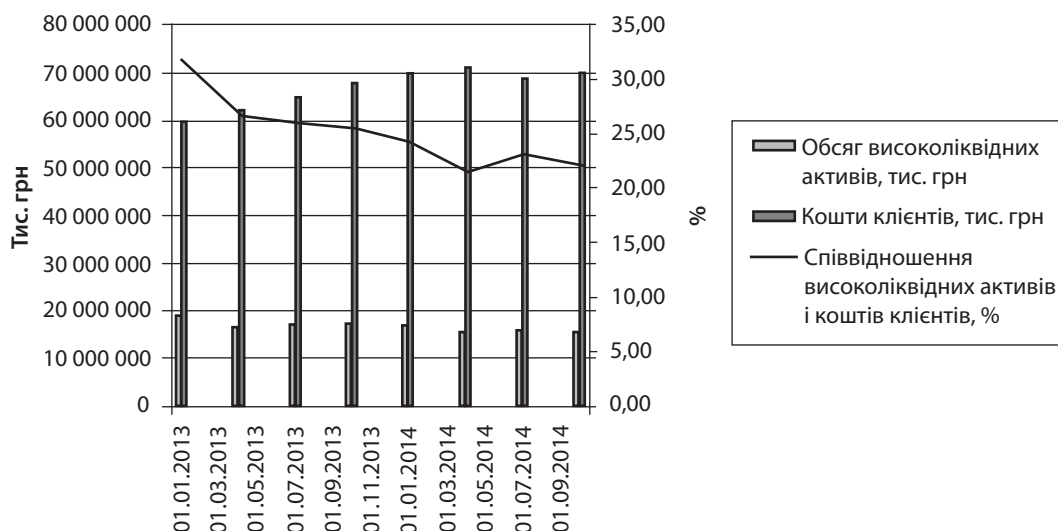


Рис. 3. Динаміка високоліквідних активів та коштів клієнтів банківської системи України за 2013 – 2014 рр.

Протягом 2013 – 2014 рр. чітко простежується тенденція до зростання обсягу коштів клієнтів на 17,18% в умовах масового відтоку депозитів. Зростання депозитного портфеля клієнтів банків України відбувалось тільки за рахунок переоцінки коштів в іноземній валюті, оскільки гривня протягом аналізованого періоду девальвувала в два рази. При цьому обсяг високоліквідних активів банківської системи за аналізований період, навпаки, знизився із 189,7 млрд грн станом на 01.01.2013 р. до 155 млрд грн станом на 01.10.2014 р. У результаті утворюється ситуація постійного зниження протягом 2013 – 2014 рр. показника співвідношення високоліквідних активів банківської системи до загального обсягу депозитів клієнтів із 31,75% станом на 01.01.2013 р. до 22,14% станом на 01.10.2014 р. Тобто відбулося зниження на 9,61 процентних пункти. Особливо треба відзначити тенденцію до зниження високоліквідних активів в абсо-

лютному вираженні із одночасним зростанням депозитів клієнтів в абсолютному вираженні в 2014 р. Отже, дослідження стосовно високоліквідних активів свідчить про тенденцію до зниження ліквідності банківської системи України та критичний стан ліквідності на кінець 2014 р., що підтримується на мінімально допустимому рівні тільки за рахунок рефінансування НБУ (рис. 4).

У 2014 р., як і у 2008 – 2009 рр. економічної кризи, обсяг кредитів рефінансування, наданих НБУ для підтримання ліквідності комерційних банків, повністю покривав нестачу ресурсів, викликану впливом депозитів із банківської системи.

Як уже зазначалося, найбільший відтік депозитів почався в березні 2014 р., а саме: її валютної складової через встановлення обмежень на зняття готівкових валютних коштів з рахунків фізичних осіб. Аналіз виявив пряму залежність між обсягом відтоку депози-

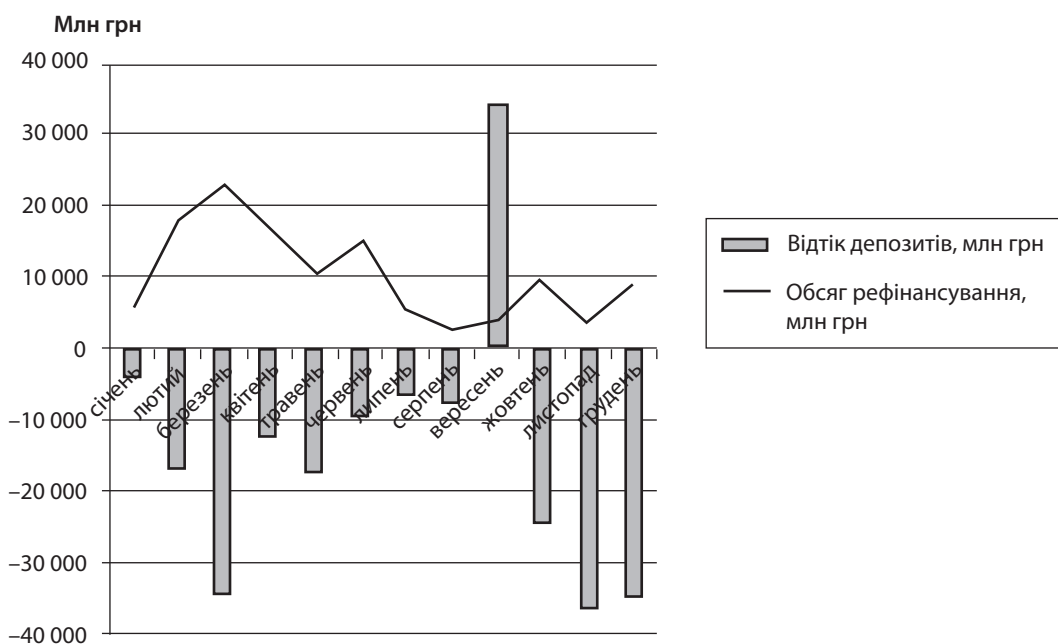


Рис. 4. Динаміка обсягів рефінансування НБУ та відтоку депозитів банківської системи України за 2014 р.

тів та обсягами рефінансування, що свідчить про той факт, що банківська система України виконувала свої зобов'язання за рахунок кредитів Національного банку. У процесі аналізу використовувались дані тільки про кредити рефінансування, надані понад 30 днів (рефінансування через тендери та стабілізаційні кредити), що виключало обсяги кредитів овернайт, які використовувались для виконання банками обов'язкових економічних нормативів. Рефінансування банків для підтримання їх ліквідності Національний банк України в нормальних умовах функціонування проводить через постійно діючу лінію рефінансування, тобто у вигляді надання кредитів овернайт (це приблизно 90% від усіх наданих позичок). Мова передусім про підтримання миттєвої ліквідності, для збалансування якої необхідно день-два [8, с. 58].

Протягом 2014 р., крім вересня, НБУ надавав рефінансування в обсягах, необхідних для виконання зобов'язань банків перед вкладниками. Залучені депозити у вересні частково використовувались для виконання зобов'язань щодо виплати депозитів у жовтні та листопаді. Але вже починаючи з другої половини листопада 2014 р., і особливо в грудні, Національний банк не забезпечував банки необхідними коштами для виконання зобов'язань перед вкладниками, що особливо загострило ситуацію з виплатою вкладів проблемними банками.

Отже, можна констатувати, що ліквідність банківської системи України цілком залежить від рефінансування НБУ, що є ненормальним явищем та вказує на досить низький її рівень та про наявність системної кризи ліквідності банківської системи. Банківська система України не завжди забезпечує своєчасне та в повному обсязі виконання банками своїх зобов'язань перед вкладниками, а також практично не здійснює кредитування економіки країни.

Тобто основними причинами зниження ліквідності банківської системи України у 2014 р. є: масовий відтік депозитів, неефективні адміністративні рішення, зростання недовіри до банківської системи, девальвація національної грошової одиниці, зростання проблемних кредитів та неефективний менеджмент активів та пасивів окремих банківських установ.

ВИСНОВКИ

Для підвищення рівня ліквідності банківської системи України та нормалізації функціонування банківських установ, на нашу думку, необхідним є:

1. Відміна обмежень щодо обсягів готівкових коштів, які можуть отримувати клієнти зі своїх валютних рахунків в банківських установах, оскільки це стримує відкриття нових валютних депозитів та залучення валютних коштів банками України в умовах їх гострого дефіциту.
2. Тимчасове призупинення норми законодавства щодо оподаткування доходів за банківськими вкладками, оскільки це сприяє відтоку депозитів із системи та створює додатковий тиск на ліквідність як окремих банків, так і всієї банківської системи. Закінчення кризи та відновлення економічного розвитку є передумовою для відновлення дії цього податку.

3. Продовження практики Національного банку України щодо виводу неплатоспроможних банків з ринку, оскільки це сприяє оздоровленню всієї банківської системи України. Але при цьому треба зазначити, що НБУ не повинен допускати ситуацій, в яких банк досить тривалий час не виконує своїх зобов'язань перед вкладниками, тобто фактично є неплатоспроможним, але регулятором цей факт не визнається. Такі ситуації негативно впливають на довіру до банківської системи, провокуючи відтік депозитів та зниження ліквідності банківської системи.

4. Зниження норми обов'язкового резервування закладами в іноземній валюті на період кризи, що сприятиме вивільненню додаткової ліквідності в банківській системі України.

5. Підвищення рівня капіталізації українських банків, у т. ч. і збільшення капіталу державних банківських установ, а також зростання вимог до мінімального розміру статутного капіталу.

6. Впровадження банками України виваженої депозитної політики, направленої на стабілізацію депозитного портфеля, у т. ч. і за рахунок впровадження нових депозитних продуктів. Позитивним є досвід банків, які розробили конвертаційні депозитні продукти.

7. Закріплення на законодавчому рівні неможливості дострокового розірвання строкових вкладів, що дасть змогу банкам більш точно прогнозувати свою ресурсну базу та майбутні виплати закладами.

Таким чином, ліквідність банківської системи є складним і динамічним явищем, яке безпосередньо залежить від загального стану економіки та при цьому може виступати і каталізатором поглиблення економічної кризи. Тому подальший розвиток як банківської системи, так і економіки України в цілому залежить від підвищення ліквідності банків, що забезпечить функціонування здорової банківської системи. Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні основних напрямків підвищення ліквідності банківської системи України та формування сильної конкуруючої системи, яка буде джерелом економічного розвитку та фінансової стабільності країни. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Ковальчук Т. Т. Ліквідність комерційних банків : навч. посібник / Т. Т. Ковальчук, М. М. Коваль. – К. : Знання, КОУ, 1996. – 120 с.
2. Ліквідність банківської системи України: науково-аналітичні матеріали. Вип. 12 / В. І. Міщенко, А. В. Сомик та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 180 с.
3. Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України : Постанова Правління Національного банку України від 01.12.2014, № 758.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/payments/>
6. Ganley J. Surplus Liquidity: Implications for Central Banks : Lecture Series no. 3 // Centre for Central Banking Studies Bank of England [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bankofengland.co.uk/education/Pages/ccbs/lslshb03.aspx>

7. Про затвердження Положення про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів банками України та філіями іноземних банків в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 11.12.2014, № 806.

8. Шварц О. В. Регулювання ліквідності банківської системи України в період кризи / О. В. Шварц // Вісник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 56 – 61.

REFERENCES

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Fond harantuvannia vkladiv fizychnykh osib. <http://www.fg.gov.ua/payments/>

Ganley, J. "Surplus Liquidity: Implications for Central Banks". <http://www.bankofengland.co.uk/education/Pages/ccbs/lslshb03.aspx>

Kovalchuk, T. T., and Koval, M. M. *Likvidnist komertsiiynykh bankiv* [The liquidity of commercial banks]. Kyiv: Znannia; KOO, 1996. [Legal Act of Ukraine] (2014).

Mishchenko, V. I. et al. *Likvidnist bankivskoi systemy Ukrainy: naukovo-analitychni materialy* [The liquidity of the banking system of Ukraine: materials prepared]. Kyiv: Natsionalnyi bank Ukrainy; Tsentru naukovykh doslidzhen, 2008.

Shvarts, O. V. "Rehuliuвання likvidnosti bankivskoi systemy Ukrainy v period kryzy" [Adjust the liquidity of the banking system of Ukraine during the crisis]. *Visnyk NBU*, no. 4 (2010): 56-61.

УДК 336.77

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ ТА СКОРИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

© 2015 ЧЕРЕВАТЕНКО В. А.

УДК 336.77

Череватенко В. А. Кредитна політика українських банків та скорингові технології: сучасний стан і перспективи розвитку

Проаналізовано сучасний стан кредитної політики українських банків. Зроблено висновок про необхідність вдосконалення та впровадження скорингових технологій в українські банки. Скорингові технології дозволять мінімізувати кількість невиплачених кредитів, подолати кредитне шахрайство, знизити відсотки по кредитах. Банківські установи надають перевагу лише одній формі скорингу – аплікаційному, залишаючи поза увагою такі його важливі види, як поведінковий та колекторський. Постійне використання скорингових моделей протягом всього циклу кредиту дозволить попередити вірогідності дефолтових кредитів. Перед українськими фахівцями стоїть ціла низка завдань – розробка та постійне оновлення скорингових анкет для фінансових установ з урахуванням специфіки українського суспільства, у тому числі регіональних відмінностей та високого рівня кредитного шахрайства. Вдосконалення банківських систем оцінки ризику позичальників є запорукою подальшого розвитку фінансового ринку в Україні.

Ключові слова: скоринг, дефолтові кредити, бюро кредитних історій, кредитна політика, аплікаційний скоринг, поведінковий скоринг, колекторський скоринг.

Табл.: 1. **Бібл.:** 17.

Череватенко Володимир Андрійович – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора Харківського інституту фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

E-mail: arcvol_k@rambler.ru

УДК 336.77

Череватенко В. А. Кредитная политика украинских банков и скоринговые технологии: современное состояние и перспективы развития

Проанализировано современное состояние кредитной политики украинских банков. Сделан вывод о необходимости совершенствования и внедрения скоринговых технологий в украинские банки. Скоринговые технологии позволят минимизировать количество невыплаченных кредитов, преодолеть кредитное мошенничество, снизить проценты по кредитам. Банковские учреждения предпочитают только одну форму скоринга – апликационный, оставляя без внимания такие его важные виды, как поведенческий и коллекторский. Постоянное использование скоринговых моделей в течение всего цикла кредита позволит предупредить вероятности дефолтов кредитов. Перед украинскими специалистами стоит целый ряд задач – разработка и постоянное обновление скоринговых анкет для финансовых учреждений с учетом специфики украинского общества, в том числе региональных различий и высокого уровня кредитного мошенничества. Совершенствование банковских систем оценки риска заемщиков является залогом дальнейшего развития финансового рынка в Украине.

Ключевые слова: скоринг, дефолт кредиты, бюро кредитных историй, кредитная политика, апликационный скоринг, поведенческий скоринг, коллекторский скоринг.

Табл.: 1. **Библ.:** 17.

Череватенко Владимир Андреевич – кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора Харьковского института финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: arcvol_k@rambler.ru

UDC 336.77

Cherevatenko V. A. Ukrainian Banks' Credit Policies and Scoring Technology: Current State and Prospects of Development

The current state of the credit policies of the Ukrainian banks is analyzed. It has been concluded that there is a need to improve and implement scoring technologies in the Ukrainian banks. Scoring technologies will minimize the number of unpaid loans, overcome credit fraud, reduce the interest on the loans. Banking institutions prefer to only one form of scoring – application scoring, while ignoring its such important kinds as the behavioral and credit collection scoring. Constant use of scoring models for the duration of the loan cycle would prevent the likelihood of defaults of loans. The Ukrainian specialists face a number of challenges – drafting and constant updating of scoring forms for financial institutions, taking into account the specifics of Ukrainian society, including regional differences and the high level of credit fraud. Improvement of banking systems for estimation of borrowers risk is the guaranty to the further development of the financial market in Ukraine.

Key words: scoring, defaulted loans, credit bureaus, credit policy, application scoring, behavioral scoring models, credit collection scoring.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 17.

Cherevatenko Volodymyr A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Director of the Kharkiv Institute of Finance of the Ukrainian State University of Finance and International Trade (per. Pletnysky, 5, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: arcvol_k@rambler.ru

7. Про затвердження Положення про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів банками України та філіями іноземних банків в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 11.12.2014, № 806.

8. Шварц О. В. Регулювання ліквідності банківської системи України в період кризи / О. В. Шварц // Вісник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 56 – 61.

REFERENCES

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Fond harantuvannia vkladiv fizychnykh osib. <http://www.fg.gov.ua/payments/>

Ganley, J. "Surplus Liquidity: Implications for Central Banks". <http://www.bankofengland.co.uk/education/Pages/ccbs/lslshb03.aspx>

Kovalchuk, T. T., and Koval, M. M. *Likvidnist komertsiiynykh bankiv* [The liquidity of commercial banks]. Kyiv: Znannia; KOO, 1996. [Legal Act of Ukraine] (2014).

Mishchenko, V. I. et al. *Likvidnist bankivskoi systemy Ukrainy: naukovo-analitychni materialy* [The liquidity of the banking system of Ukraine: materials prepared]. Kyiv: Natsionalnyi bank Ukrainy; Tsentru naukovykh doslidzhen, 2008.

Shvarts, O. V. "Rehuliuвання likvidnosti bankivskoi systemy Ukrainy v period kryzy" [Adjust the liquidity of the banking system of Ukraine during the crisis]. *Visnyk NBU*, no. 4 (2010): 56-61.

УДК 336.77

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ ТА СКОРИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

© 2015 ЧЕРЕВАТЕНКО В. А.

УДК 336.77

Череватенко В. А. Кредитна політика українських банків та скорингові технології: сучасний стан і перспективи розвитку

Проаналізовано сучасний стан кредитної політики українських банків. Зроблено висновок про необхідність вдосконалення та впровадження скорингових технологій в українські банки. Скорингові технології дозволять мінімізувати кількість невиплачених кредитів, подолати кредитне шахрайство, знизити відсотки по кредитах. Банківські установи надають перевагу лише одній формі скорингу – аплікаційному, залишаючи поза увагою такі його важливі види, як поведінковий та колекторський. Постійне використання скорингових моделей протягом всього циклу кредиту дозволить попередити вірогідності дефолтових кредитів. Перед українськими фахівцями стоїть ціла низка завдань – розробка та постійне оновлення скорингових анкет для фінансових установ з урахуванням специфіки українського суспільства, у тому числі регіональних відмінностей та високого рівня кредитного шахрайства. Вдосконалення банківських систем оцінки ризику позичальників є запорукою подальшого розвитку фінансового ринку в Україні.

Ключові слова: скоринг, дефолтові кредити, бюро кредитних історій, кредитна політика, аплікаційний скоринг, поведінковий скоринг, колекторський скоринг.

Табл.: 1. **Бібл.:** 17.

Череватенко Володимир Андрійович – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора Харківського інституту фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

E-mail: arcvol_k@rambler.ru

УДК 336.77

Череватенко В. А. Кредитная политика украинских банков и скоринговые технологии: современное состояние и перспективы развития

Проанализировано современное состояние кредитной политики украинских банков. Сделан вывод о необходимости совершенствования и внедрения скоринговых технологий в украинские банки. Скоринговые технологии позволят минимизировать количество невыплаченных кредитов, преодолеть кредитное мошенничество, снизить проценты по кредитам. Банковские учреждения предпочитают только одну форму скоринга – апликационный, оставляя без внимания такие его важные виды, как поведенческий и коллекторский. Постоянное использование скоринговых моделей в течение всего цикла кредита позволит предупредить вероятности дефолтов кредитов. Перед украинскими специалистами стоит целый ряд задач – разработка и постоянное обновление скоринговых анкет для финансовых учреждений с учетом специфики украинского общества, в том числе региональных различий и высокого уровня кредитного мошенничества. Совершенствование банковских систем оценки риска заемщиков является залогом дальнейшего развития финансового рынка в Украине.

Ключевые слова: скоринг, дефолт кредиты, бюро кредитных историй, кредитная политика, апликационный скоринг, поведенческий скоринг, коллекторский скоринг.

Табл.: 1. **Библ.:** 17.

Череватенко Владимир Андреевич – кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора Харьковского института финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: arcvol_k@rambler.ru

UDC 336.77

Cherevatenko V. A. Ukrainian Banks' Credit Policies and Scoring Technology: Current State and Prospects of Development

The current state of the credit policies of the Ukrainian banks is analyzed. It has been concluded that there is a need to improve and implement scoring technologies in the Ukrainian banks. Scoring technologies will minimize the number of unpaid loans, overcome credit fraud, reduce the interest on the loans. Banking institutions prefer to only one form of scoring – application scoring, while ignoring its such important kinds as the behavioral and credit collection scoring. Constant use of scoring models for the duration of the loan cycle would prevent the likelihood of defaults of loans. The Ukrainian specialists face a number of challenges – drafting and constant updating of scoring forms for financial institutions, taking into account the specifics of Ukrainian society, including regional differences and the high level of credit fraud. Improvement of banking systems for estimation of borrowers risk is the guaranty to the further development of the financial market in Ukraine.

Key words: scoring, defaulted loans, credit bureaus, credit policy, application scoring, behavioral scoring models, credit collection scoring.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 17.

Cherevatenko Volodymyr A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Director of the Kharkiv Institute of Finance of the Ukrainian State University of Finance and International Trade (per. Pletnysky, 5, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: arcvol_k@rambler.ru

Протягом останнього десятиліття проблема кредитування набула значної актуальності як у світі, так і в Україні. Особливістю банківського кредитування в нашій країні є велика кількість споживчих кредитів, виданих на купівлю автотранспорту та товарів тривалого користування (побутової техніки, меблів, засобів зв'язку, комп'ютерної техніки). Основними користувачами кредиту виступають громадяни з низькими доходами, і ті, що сподіваються на збільшення своїх доходів (найбільша частина населення України). Під впливом несприятливих економічних умов вони дуже часто не в змозі виплатити кредит по даних відсоткових ставках, що призводить до переходу позичальника до категорії неплатоспроможних, а кредит відповідно – до безнадійних. Збільшення обсягів кредитування фізичних осіб є значним фактором ризику для банківської системи.

Недосконалість законодавчої та нормативної бази кредитування та правової основи діяльності банків є причиною ускладнення кредитного процесу. Мінімізувати ризику неповернення споживчих кредитів має запровадження банками скорингових технологій.

Метою статті є аналіз кредитної політики українських банків та актуальності подальшого впровадження та вдосконалення скорингової системи як провідного засобу піднесення ефективності кредитування фізичних осіб, попередження прострочення виплат або повних невиконань кредитів в умовах масового споживчого кредитування з мінімальним часом на оброблення кредитних заявок. Визначення особливостей запровадження скорингових технологій в Україні та напрямів їх удосконалення з урахуванням особливостей реалізації кредитної політики банків.

Дослідження кредитної політики, скорингу та особливостей його реалізації в Україні та світі представлено в роботах низки українських науковців [1, с. 103 – 112; 2, 17, с. 60 – 63; 9, с. 11 – 18; 14, с. 91 – 96]. У роботах А. Камінського розглянуто сутність та важливість використання скорингових технологій у банківських установах [7, с. 30 – 31]. Зокрема, автор досліджує особливості застосування скорингових технологій в аспекті чотирьох видів скорингу: апікаційного (на етапі подачі заявки), поведінкового (на основі оцінки кредитної дисципліни позичальника в минулому), скорингу бюро кредитних історій та колекторського скорингу [8, с. 197 – 201]. Однак дана проблема потребує подальшого вивчення через недостатню розробленість системного підходу до імплементації скорингового підходу в бізнес-процесах споживчого кредитування з урахуванням вимог до розвитку банківської системи.

В основу скорингу покладено вивчення кредитних історій позичальників, які отримували позики в минулому, з метою їх класифікації та визначення характерних ознак надійних і безнадійних клієнтів щодо погашення кредитної заборгованості. Скоринг є класифікаційним завданням, яке повинне на основі аналізу кредитного портфеля банку та інформації про позичальників надати функцію, за допомогою якої можна розділити клієнтів на надійних і безнадійних щодо повернення кредиту.

Важливість скорингу та попередження вірогідності непогашення кредиту не потребує особливих доказів. Слід відзначити, що саме «іпотечна криза» у Спо-

лучених Штатах Америки 2008 р. спровокувала світову фінансову кризу та глобальну рецесію, наслідки якої відчутні і в наш час.

Спрощення доступу до отримання кредитних ресурсів позичальниками, які раніше не могли одержати кредит (наприклад, безробітні), спричинило таку ситуацію в США, коли кредит на практично будь-який товар міг отримати кожен бажаючий. У зв'язку з цим надзвичайно багато охочих стало користуватися послугою покупок «у розстрочку». Тоді це здавалося вигідною пропозицією, але відсутність контролю над кількістю виданих кредитів призвело до проблеми неякісних кредитів та масового їх неповернення.

І хоча в Україні 2008 р. ситуація в банківській системі була діаметрально протилежна – позичальники повертали кредити, але вкладники почали масово забирати свої депозити, знизивши таким чином ліквідність банківської системи в цілому. Відплив грошових ресурсів призвів до зростання відсоткових ставок при кредитуванні та їх перегляду за вже виданими кредитами. Результатом такої неконтрольованої процентної політики стало швидке подорожчання кредитів та, як наслідок, бум неповернення, який ще більше посилив кризу банківської системи в Україні. Отже, динаміка зростання кредитів протягом 2000 – 2008 рр. була зупинена світовою фінансовою кризою [7, с. 30 – 31].

Відродження кредитування відбулося з 2011 рр. і до початку 2014 р. воно зростало щороку через низку позитивних макроекономічних показників. Незважаючи на збільшення депозитної бази банків і життя Національним банком України заходів, спрямованих на підтримку процесів економічного розвитку, кредитна активність банків в період після фінансової кризи 2008 р. відновлювалася недостатньо високими темпами.

У рейтингу банків за кредитуванням фізичних осіб до трійки лідерів у 2013 – 2014 рр. входили ПАТ КБ «Приватбанк», ПАТ КБ «Дельта Банк», ПАТ КБ «Надра». У табл. 1 представлені дані з кредитування фізичних та юридичних осіб ПАТ КБ «Приватбанком» у 2010 – 2013 рр. [10 – 13].

Слід відмітити, що протягом 2010 – 2013 рр. у даному банку спостерігалася позитивна динаміка кредитування як юридичних, так і фізичних осіб. Так, з 2010 р. до 2013 р. кредити, надані фізичним особам, зросли в 1,7 разу, фізичним особам – у 1,4. Найбільші темпи зростання в зазначений період були представлені в категорії споживчі кредити – у 2,8 разу.

Фінансова звітність «Дельта Банку» свідчить, що протягом 2012 – 2013 рр. також спостерігалась активізація обсягу кредитів (у 2013 р. вони зросли на 11,8% у порівнянні з 2012 р., у 2012 р. у порівнянні з 2011 р. зростання становило лише 2%). Наприклад, сума кредитів, що були надані фізичним особам на поточні потреби, зросла з 5 998 542 тис. грн у 2012 р. до 7 587 089 тис. грн у 2013 р. Зростання відбувалося і в інших категоріях кредитів фізичних осіб (іпотека, тощо). У цілому кредити, що були надані даним банком у 2012 та 2013 рр., склали відповідно 52% і 51% загального кредитного портфеля [15, 16].

Динаміка обсягу кредитування фізичних та юридичних осіб КБ ПАТ «Приватбанк» в 2010 – 2013 рр. [10 – 13]

Об'єкти кредитування	Обсяг кредитування, тис. грн			
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Юридичним особам	82.434,232	99.276.075	113.626.633	138.534.482
Кредити фізичним особам – підприємцям	819.709	976.813	1.002.354	1.975.236
Іпотечні кредити фізичним особам	3.592.873	3.535.485	4.386.247	3.245.672
Споживчі кредити	8.898.139	15.370.334	18.945.294	24.753.185
Інші кредити фізичним особам	12.579.440	12.795.616	11.953.642	5.952.994
Усього кредитів фізичним особам	25.890.161	32.678.248	36.287.537	35.927.087

У період після кризи 2008 р. українські банки до 2013 р. нарощували обсяги кредитування фізичних осіб. Проте ці темпи були значно повільнішими, ніж у до кризовий період. Як зазначав А. Камінський, українські банки нарощували обсяги кредитування фізичних осіб у період з 2005 до 2008 рр. по 200 – 300% за рік. В абсолютному вимірі обсяг кредитів фізичним особам у банках України з третього кварталу 2005 р. до третього кварталу 2008 р. (останній квартал перед початком кризи в Україні) збільшився з 26,1 млрд грн до 204,7 млрд грн – майже у 8 разів. За цей час суттєво змінилася і структура сукупного кредитного портфеля української банківської системи: частка кредитів фізичним особам збільшилася з 20,91% у третьому кварталі 2005 р. до 35,89% у третьому кварталі 2008 р. [8, с. 197].

Серед причин низьких темпів відновлення кредитної діяльності банків у післякризовий період слід виділити проблеми з виконанням судових рішень, що часто призводить до невиконання зобов'язань позичальниками. Йдеться, зокрема, про визнання недійсними кредитних договорів (рішення судів на користь позичальника), умови в позовах банків до боржників та затягування строків виконання рішень суду.

І хоча протягом 2010 – 2013 рр. обсяг кредитів фізичним особам зріс в 1,4 разу, значно збільшилися суми списаної безнадійної заборгованості за рахунок резерву. Якщо у 2012 р. сума списаного боргу складала 1 742 166 тис. грн, то у 2013 р. вона зросла майже вдвічі – до 3 384 283 тис. грн. Зросла заборгованість по кредитах фізичних осіб і в КБ ПАТ «Дельта Банк» – з 19 471 039 грн у 2013 р. до 21 719 717 грн. у 2014 р. На 24% зросла у 2014 р. заборгованість по кредитах у КБ ПАТ «Надра». У цілому по банках частка проблемних кредитів за 2014 р. зросла майже в 2 рази – з 7,7% до 13,5% [5, 6, 15, 16].

Зростання заборгованості виплат по кредитах і зростання обсягів безнадійної заборгованості фізичних осіб в українських банках свідчить про необхідність перегляду системи оцінки ризику неповернення кредитів. Ще 2007 р. (на піку зростання видачі кредитів фізичним особам) А. Камінський попереджав про значні ризики масових видач кредитів фізичним особам без проведення необхідної оцінки платоспроможності кожного з них. Дослідник наголошував на соціальному аспекті оцінки ризиків неповернення кредитів: видача кредитів без належної процедури оцінки позичальника

призводить до того, що з'являються особи, які або не в змозі повернути заборговані гроші, або не бажають це робити. Враховуючи наявність таких категорій фізичних осіб, банки, керуючись критеріями максимізації прибутків, встановлюють такі відсоткові ставки по кредитах, які включають ризики неповернення кредитів певної категорією позичальників [7, с. 31].

Недосконалість оцінки ризику неповернення кредиту фізичними особами в докризовий період призвело до того, що кредити видавалися особам, які не змогли їх виплачувати, особливо кредити в іноземній валюті за умови її стрибка по відношенню до національної валюти майже на 40%. Копіювання західного досвіду оцінки позичальників не дало бажаних результатів, бо не врахувало особливостей економічного, політичного, культурного рівня розвитку українського суспільства. На думку А. Камінського, західні технології не спрацювали через відсутність в Україні бюро кредитних історій, яке почало формуватися в державі з 2005 р. [8, с. 197].

У післякризовий період поступово українські банки переходять до системи скорингу. Цей метод оцінки платоспроможності позичальника базується на аналізі цілої низки факторів: політичних, соціальних, демографічних, культурних, професійних, вікових, а не тільки на аналізі рівня прибутку фізичної особи (який зафіксовано в довідці про доходи, що традиційно вимагали при оформленні кредиту).

Сутність скорингу полягає у сумуванні балів за кожен атрибут позичальника та отриманні інтегрального скорингового балу, якому відповідає ймовірність дефолту позичальника. Прийняття кредитного рішення ґрунтується на значенні скорингового бала: якщо бал вище певного рівня, то кредитне рішення позитивне (наприклад, позичальник отримує кредит), інакше – негативне.

Згідно з класичними моделями скорингової технології оцінки платоспроможності позичальника за кожен категорію виставляються бали. Наприклад, до соціально-демографічних категорій належать вік, освіта, шлюб, наявність дітей, приналежність до певної соціальної групи, регіон проживання; до професійно-кваліфікаційної категорії – посада, стаж роботи, стаж роботи на останньому місці, досвід роботи, тощо.

Філософія скорингу полягає в тому, що на основі минулого кредитного досвіду фізичних осіб, об'єднаних у певну групу, зробити висновок про кредитоспроможність

особи, яка подає заявку на отримання кредиту. На основі скорингового аналізу банк може зробити висновок, що в минулому особи з даною професією, сімейним станом, культурним та освітнім рівнем кредит повертали або не повертали. Таким чином, якщо позичальник належить до групи осіб з негативною кредитною історією, їй буде відмовлено. Хоча у світовій практиці бувають випадки, коли кредитний інспектор може довести, що особа з «неблагонадійної» групи може претендувати на кредит. Або навпаки, особа з «благонадійної» групи може бути віднесена до групи ризику через певні індивідуальні особливості.

Бум скорингових технологій за кордоном розпочався в другій половині ХХ ст., коли стало очевидним, що ці технології дають набагато точніші передбачення, ніж індивідуальні висновки кредитних спеціалістів.

Запровадження кредитного скорингу українськими банками обумовлено зростанням конкуренції на даному сегменті ринку, що примусило приймати рішення щодо надання кредиту в стислий час. Скорингові системи дозволяють швидко та об'єктивно оцінити позичальника та відслідкувати шахраїв. Питання щодо побуту та звичок нового клієнта, його професійних навичок тощо приносять (або не приносять) бали, сума яких і визначає рішення щодо надання кредиту. Бальну оцінку позичальнику виставляє комп'ютерна програма, яка приймає рішення за декілька хвилин, позбавлена суб'єктивізму та має накопичену базу даних по всьому портфелю позичальників. Якісна скорингова модель може визначити 90% неблагонадійних позичальників. І лише 10% позичальників, які могли б стати благонадійними, відкидаються даною системою.

Інформація про критерії відбору позичальників є майже секретною – доступ до неї мають лише декілька співробітників банку. Це є важливим фактором попередження кредитного шахрайства. Спеціалісти відзначають, що скорингові програми в Україні відрізняються за регіональним принципом: відмінності між Києвом, західними та східними областями дуже вагомими. Для кредитних карт, споживчих позик, автокредитування та іпотеки необхідні різні скорингові моделі. Найбільшим попитом у сучасних банках користується аплікаційний скоринг, який оцінює майбутніх позичальників.

На відміну від західних країн, скорингові системи в Україні мають особливості: першочергове завдання – боротьба з шахраями. Професійні шахраї підвищують ризик обману співробітників банків. Тому дуже важливою для банку є розробка системи скорингу із визначення шахраїв. З метою протидії шахрайству банки вимушені періодично оновлювати списки питань у скорингових тестах, збільшувати кількість питань.

На початковому етапі впровадження скорингової системи українські банки купували скорингові карти в західних банках (найчастіше аплікаційні скорингові карти). Навіть неадаптовані для українських реалій дженерикові скорингові карти дозволяли банкам значно знизити рівень дефолтових кредитів. Поступово банки почали замовляти спеціальним компаніям розробку скорингових систем або наймати працівників для розробки власних скорингових моделей.

У наш час скорингові системи в Україні потребують постійного оновлення (мінімум – раз на півроку) та характеризуються високою вартістю (за словами спеціалістів, від 50 тис. дол. США до кількох мільйонів). Удосконалення скорингових методик дозволить зменшити процентні ставки за кредитами через зменшення ризиків неповернення кредиту. Важливим напрямком розширення скорингових технологій є вдосконалення діяльності бюро кредитних історій та чесний обмін інформацією між банками про шахраїв і неплатників кредитів (через що рівень кредитного шахрайства в Україні найвищий в Європі). Перспективним напрямом залишається вдосконалення та запровадження в діяльність поведінкового та колекторського скорингів. Варто зауважити, що в наш час банки користуються переважно аплікаційним скорингом, хоча такий скоринг в Україні не використовується повною мірою, бо значна частина клієнтів мають неофіційні прибутки.

ВИСНОВКИ

Таким чином, скорингові технології є унікальною методикою попередження неповернення кредитів і є необхідною складовою подальшого розвитку кредитної політики українських банків. Потенціал скорингового методу в Україні реалізується недостатньо. Банківські установи надають перевагу лише одній формі скорингу – аплікаційному, залишаючи поза увагою такі його важливі види, як поведінковий та колекторський. Постійне використання скорингових моделей протягом всього циклу кредиту дозволить попередити вірогідність дефолтових кредитів. Перед українськими фахівцями стоїть ціла низка завдань – розробка та постійне оновлення скорингових анкет для фінансових установ з урахуванням специфіки українського суспільства, у тому числі регіональних відмінностей та високого рівня кредитного шахрайства. Удосконалення банківських систем оцінки ризику позичальників є запорукою подальшого розвитку фінансового ринку в Україні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Аванесова Т. Оцінка кредитної діяльності банку / Т. Аванесова // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 103 – 112.
2. Волик Н. Г. Скоринг як експертний метод оцінювання кредитного ризику комерційного банку при споживчому кредитуванні / Н. Г. Волик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2008_1/2008-606/volik.pdf – Дата доступу: 22.01.15.
3. Доля проблемних кредитов в банках за 2014 г. почти удвоилась // Телеграф. – 2015, 7 лютого [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://telegraf.com.ua/biznes/finansyi/1724526-dolya-problemnyih-kreditov-v-bankah-za-2014-god-pochti-udvoilas.html> – Дата доступу: 28.01.15.
4. Звіт про фінансовий стан ПАТ «Дельта Банк» за IV квартал 2014 р. / Офіційний сайт ПАТ «Дельта Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://deltabank.com.ua/f/1/about/financial_results/zvit_pro_fin%20stan_4kv2014.pdf – Дата доступу: 29.01.15.
5. Звіт про фінансовий стан КБ ПАТ «Надра» за 2013 р. / Офіційний сайт ПАТ «Надра» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nadrabank.ua/user_file/IFRS%20FS%20Ukr%20Nadra%202013.pdf – Дата доступу: 29.01.15.

6. Звіт про фінансовий стан КБ ПАТ «Надра» за IV квартал 2014 р. / Офіційний сайт ПАТ «Надра» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nadrabank.ua/user_file/balance_30012015.pdf – Дата доступу: 29.01.15.

7. Каминский А. Б. Бум розничного кредитования: последствия для украинской банковской системы / А. Б. Каминский // БанкирЪ. – 2007. – № 2 (21). – С. 30 – 31.

8. Камінський А. Б. Скорингові технології в ризик-менеджменті / А. Б. Камінський, К. К. Писанець // Бізнес Інформ. – 2012. – № 4. – С. 197 – 201.

9. Ковальов О. Світовий досвід управління кредитним ризиком і можливості його використання в Україні / О. Ковальов // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 11 – 18.

10. Консолідований річний фінансовий звіт. Публічне акціонерне товариство Комерційний Банк «Приватбанк» за 2010 рік / Офіційний сайт ПАТ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://static.privatbank.ua/files/data/2_13_20au.pdf – Дата доступу: 22.01.15.

11. Консолідований річний фінансовий звіт. Публічне акціонерне товариство Комерційний Банк «Приватбанк» за 2011 рік / Офіційний сайт ПАТ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://static.privatbank.ua/files/data/2_13_22arr.pdf – Дата доступу: 22.01.15.

12. Консолідований річний фінансовий звіт. Публічне акціонерне товариство Комерційний Банк ПАТ «Приватбанк» за 2012 рік / Офіційний сайт «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://static.privatbank.ua/files/data/2_13_22yearau.pdf – Дата доступу: 22.01.15.

13. Консолідований річний фінансовий звіт. Публічне акціонерне товариство Комерційний Банк «Приватбанк» за 2013 рік / Офіційний сайт ПАТ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://static.privatbank.ua/files/finance/2013_kons.pdf – Дата доступу: 22.01.15.

14. Леонова А. С. Внедрение скоринга в Украине / А. С. Леонова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 2. – С. 94 – 96.

15. Річна фінансова звітність. Публічне акціонерне товариство «Дельта Банк». 2012 р. / Офіційний сайт ПАТ «Дельта Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://deltabank.com.ua/f/1/about/financial_results/Annual%20Report%202013%20-%20UA.pdf – Дата доступу: 29.01.15.

16. Річна фінансова звітність. Публічне акціонерне товариство «Дельта Банк». 2013 р. / Офіційний сайт ПАТ «Дельта Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://deltabank.com.ua/f/1/about/financial_results/annual_2013_0705.pdf – Дата доступу: 29.01.15.

17. Уваров К. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування скорингу в банках України: орієнтир на майбутнє / К. Уваров, О. Куценко // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 60 – 63.

REFERENCES

Avanesova, T. "Otsinka kredytnoi diialnosti banku" [Evaluation of bank credit]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (2011): 103-112.

"Dolia problemnykh kreditov v bankakh za 2014 g. pochti udvoilas" [The share of bad loans in banks in 2014 almost doubled]. <http://telegraf.com.ua/biznes/finansyi/1724526-dolya-problemnyih-kreditov-v-bankah-za-2014-god-pochti-udvoilas.html>

Kaminskiy, A. B. "Bum roznichnogo kreditovaniia: posledstviia dlia ukrainскоy bankovskoy sistemy" [The boom in retail lending: Implications for the Ukrainian banking system]. *Bankir*, no. 2 (21) (2007): 30-31.

Kaminskiy, A. B., and Pysanets, K. K. "Skorynhovi tekhnolohii v ryzhik-menedzhmenti" [Scoring technology in risk management]. *Biznes Inform*, no. 4 (2012): 197-201.

Kovalyov, O. "Svitovyi dosvid upravlinnia kredytnym ryzhikom i mozhlyvosti ioho vykorystannia v Ukraini" [International experience in managing credit risk and the possibility of its use in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (2010): 11-18.

"Konsolidovanyi richnyi finansovyi zvit. Publichne aktsionerne tovarystvo Komertsiiiny Bank «Pryvatbank» za 2010 r." [The consolidated annual financial report. Public Joint Stock Commercial Bank "Privat" for 2010]. Ofitsiinyi sait PAT «Pryvatbank». http://static.privatbank.ua/files/data/2_13_20au.pdf

"Konsolidovanyi richnyi finansovyi zvit. Publichne aktsionerne tovarystvo Komertsiiiny Bank «Pryvatbank» za 2011 r." [The consolidated annual financial report. Public Joint Stock Commercial Bank "Privat" for 2011]. Ofitsiinyi sait PAT «Pryvatbank». http://static.privatbank.ua/files/data/2_13_22arr.pdf

"Konsolidovanyi richnyi finansovyi zvit. Publichne aktsionerne tovarystvo Komertsiiiny Bank PAT «Pryvatbank» za 2012 r." [The consolidated annual financial report. Public Joint Stock Commercial Bank PJSC "Privat" for 2012]. Ofitsiinyi sait «Pryvatbank». http://static.privatbank.ua/files/data/2_13_22yearau.pdf

"Konsolidovanyi richnyi finansovyi zvit. Publichne aktsionerne tovarystvo Komertsiiiny Bank «Pryvatbank» za 2013 r." [The consolidated annual financial report. Public Joint Stock Commercial Bank "Privat" for 2013]. Ofitsiinyi sait PAT «Pryvatbank». http://static.privatbank.ua/files/finance/2013_kons.pdf

Leonova, A.S. "Vnedreniye skoringa v Ukraine" [The introduction of the scoring in the Ukraine]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 2 (2012): 94-96.

"Richna finansova zvitnist. Publichne aktsionerne tovarystvo «Delta Bank». 2012 r." [Annual Financial Statements. Public Joint Stock Company "Delta Bank". 2012]. Ofitsiinyi sait PAT «Delta Bank». http://deltabank.com.ua/f/1/about/financial_results/Annual%20Report%202013%20-%20UA.pdf

"Richna finansova zvitnist. Publichne aktsionerne tovarystvo «Delta Bank». 2013 r." [Annual Financial Statements. Public Joint Stock Company "Delta Bank". 2013]. Ofitsiinyi sait PAT «Delta Bank». http://deltabank.com.ua/f/1/about/financial_results/annual_2013_0705.pdf

Uvarov, K., and Kutsenko, O. "Metodychni rekomendatsii shchodo orhanizatsii ta funktsionuvannia skorynhu v bankakh Ukrainy: oriientyr na maibutnie" [Guidelines on the organization and functioning of scoring in banks Ukraine: a guide to the future]. *Visnyk NBU*, no. 2 (2011): 60-63.

Volyk, N.H. "Skorynh iak ekspertnyi metod otsiniuvannia kredytnoho ryzhiku komertsiiinoho banku pry spozhyvchomu kredytuvanni" [Scoring as expert evaluation method of credit risk of commercial banks in consumer lending]. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2008_1/2008606/volik.pdf

"Zvit pro finansovyi stan KB PAT «Nadra» za IV kvartal 2014 r." [Statement of Financial Position PJSC CB "Nadra" for the IV quarter 2014]. Ofitsiinyi sait PAT «Nadra». http://www.nadrabank.ua/user_file/balance_30012015.pdf

"Zvit pro finansovyi stan PAT «Delta Bank» za IV kvartal 2014 r." [Statement of Financial Position JSC "Delta Bank" for the IV quarter 2014]. Ofitsiinyi sait PAT «Delta Bank». http://deltabank.com.ua/f/1/about/financial_results/zvit_pro_fin%20stan_4kv2014.pdf

"Zvit pro finansovyi stan KB PAT «Nadra» za 2013 r." [Statement of Financial Position PJSC CB "Nadra" for 2013]. Ofitsiinyi sait PAT «Nadra». http://www.nadrabank.ua/user_file/IFRS%20FS%20Ukr%20Nadra%202013.pdf

ДОСЛІДЖЕННЯ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ЯК СКЛАДОВОГО ЕЛЕМЕНТУ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

© 2015 Д'ЯКОНОВА І. І., МОРДАНЬ Є. Ю.

УДК 336.71:338.246.025.2

Д'яконова І. І., Мордань Є. Ю. Дослідження оцінки рівня фінансової стабільності як складового елемента механізму державного регулювання банківської системи

Метою статті є розробка методичного підходу до оцінки рівня фінансової стабільності банківської системи, що дозволяє виявити тенденції зростання рівня ризиків банківської системи та спрогнозувати виникнення системних криз у майбутньому. Обґрунтована необхідність створення функції макропруденційного нагляду з метою забезпечення системної стабільності банківської системи в цілому, а не окремого банку. Для оцінки рівня фінансової стабільності банківської системи запропоновано використовувати агрегований індикатор фінансової стабільності банківської системи (AIFS), який базується на розрахунку субіндексу фінансової стабільності, субіндексу фінансової вразливості та субіндексу економічного клімату. У статті представлено поетапну технологію визначення агрегованого індикатора фінансової стабільності банківської системи, здійснено його розрахунок та зроблено висновок про рівень фінансової стабільності банківської системи України за період 2007 – 2013 рр.

Ключові слова: банківська система, регулювання банківської системи, макропруденційний нагляд, макропруденційний аналіз, агрегований показник фінансової стабільності, оцінка фінансової стабільності, системний ризик.

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 11.

Д'яконова Ірина Іванівна – доктор економічних наук, професор, професор Української академії банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: dyakonova@uabs.edu.ua

Мордань Євгенія Юріївна – аспірантка, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: evgenia.mordan@gmail.com

УДК 336.71:338.246.025.2

UDC 336.71:338.246.025.2

Д'яконова І. І., Мордань Є. Ю. Исследование оценки уровня финансовой стабильности как составного элемента механизма государственного регулирования банковской системы

D'yakonova I. I., Mordan Ye. Yu. Study on Estimating the Level of Financial Stability as Component of the Mechanism for State Regulation of Banking System

Целью статьи является разработка методического подхода к оценке уровня финансовой устойчивости банковской системы, позволяющего выявить тенденции роста уровня рисков банковской системы и спрогнозировать возникновение системных кризисов в будущем. Обоснована необходимость создания функции макропруденциального надзора с целью обеспечения системной стабильности банковской системы в целом, а не отдельного банка. Для оценки уровня финансовой стабильности банковской системы предложено использовать агрегированный индикатор финансовой стабильности банковской системы (AIFS), который базируется на расчете субиндекса финансовой стабильности, субиндекса финансовой уязвимости и субиндекса экономического климата. В статье представлена поэтапная технология определения агрегированного индикатора финансовой стабильности банковской системы, осуществлен его расчет и сделан вывод об уровне финансовой стабильности банковской системы Украины за период 2007 – 2013 гг.

The article is aimed to develop a methodological approach to estimating the level of financial stability of banking system, helping to identify trends in the growth of the risk level of banking system and to predict the occurrence of systemic crises in the future. The necessity of establishing the function of macroprudential supervision to ensure systemic stability of banking system as a whole, i.e. not in terms of a single bank, has been substantiated. To estimate the level of financial stability of banking system is proposed to use an aggregate indicator of financial stability of banking system (AIFS), which is based on calculating sub-indices of financial stability, financial vulnerability and sub-indices of economic climate. The article presents a step-by-step technology for determining the aggregated indicator of financial stability of banking system, its calculations and conclusion about the level of financial stability of banking system of Ukraine for the time span of 2007-2013.

Ключевые слова: банковская система, регулирование банковской системы, макропруденциальный надзор, макропруденциальный анализ, агрегированный показатель финансовой стабильности, оценка финансовой стабильности, системный риск.

Key words: banking system, regulation of the banking system, macroprudential supervision, macroprudential analysis, aggregate indicator of financial stability, estimating the financial stability, systemic risk.

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 11.

Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 11.

Д'яконова Ірина Іванівна – доктор економічних наук, професор, професор Української академії банківського дела Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: dyakonova@uabs.edu.ua

Мордань Євгенія Юріївна – аспірантка, Українська академія банківського дела Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: evgenia.mordan@gmail.com

D'yakonova Iryna I. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: dyakonova@uabs.edu.ua

Mordan Yevgeniya Yu. – Postgraduate Student, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: evgenia.mordan@gmail.com

У сучасних умовах розвитку національної економіки важливе значення має стан банківської системи. Саме банки є одним з головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. Забезпечення стабільності банківської системи – це першочергове завдання, яке необхідно вирішити на шляху

інтеграції України до європейського економічного простору [2]. Формування ефективного механізму регулювання банківської системи України є об'єктивною необхідністю, оскільки обґрунтовує заходи щодо досягнення цілей регулювання банківської системи в контексті забезпечення необхідних її параметрів в умовах неспри-

ятливого впливу ендогенних та екзогенних факторів та постійного зростання рівня невизначеності їх змін. Тому важливим елементом державного регулювання банківської системи є оцінка стану об'єктів регулювання на мікро- (мікропруденційний аналіз) та макро- (макропруденційний аналіз) рівнях. Зважаючи на особливу роль банківських установ у забезпеченні стабільності всієї фінансової системи та у фінансуванні реального сектора економіки, впровадження макропруденційного нагляду та регулювання є визаною необхідністю, оскільки при цьому банківська система розглядається у взаємозв'язку з фінансовою та економічною системами, досліджуються системні ризики та взаємозв'язки між системно значущими учасниками, що діють на різних ринках. Так, відповідно до концепції реформування банківської системи України до 2020 р. передбачено інституційну трансформацію Національного банку України та створення функції макропруденційного нагляду, що передбачає попередження зростання системних ризиків банківської системи та забезпечення її стабільності як такої, а не уникнення банкрутства окремих банків.

Питання сутності та забезпечення фінансової стабільності банківської системи та окремих банків останнім часом стало предметом серйозних наукових досліджень, яким присвячений цілий ряд робіт, авторами яких є І. В. Белова [1], Ж. М. Довгань [4], О. В. Дзюблюк [3], І. І. Д'яконова, В. О. Зінченко, Г. Т. Карчева, О. М. Колодізев, О. В. Крухмаль, О. В. Лук'янець, М. І. Савлукта інші. Як правило, у банківській практиці основний акцент робиться на аналіз, оцінку та способи забезпечення фінансової стабільності банківської установи (мікропруденційний аналіз), визначення головних чинників впливу на її діяльність.

Тому, незважаючи на значну кількість наукових робіт у сфері регулювання банківської системи, нами виявлено, що переважна їх більшість досліджують мікропруденціальне регулювання на рівні окремого банку (оцінку стійкості окремого банку та грошово-кредитну політику), при цьому макропруденціальне регулювання на рівні банківської системи, в контексті забезпечення фінансової стабільності банківської системи, досліджено недостатньо.

Метою статті є розробка методичного підходу до оцінки рівня фінансової стабільності банківської системи на основі урахування характеру впливу ендогенних та екзогенних факторів.

Регулювання банківської системи визначається як функція державного управління, що реалізується уповноваженими органами (переважно, через центральний банк) через регулювання процесів на макrorівні, пов'язаних з грошово-кредитними відносинами та забезпеченням стабільності фінансових ринків; на мікрорівні – через регулювання окремих елементів банківської системи без безпосереднього втручання в їх оперативну діяльність, детермінуються нормативністю шляхом створення та постійної актуалізації відповідної нормативно-правової бази та спрямована на забезпечення виконання банківською системою притаманних їй функцій без загрози втрати фінансової стабільності [6]. Об'єктом регулювання на макrorівні є банківська

система з притаманними їй системними властивостями та ефектами, у тому числі системним ризиком банківської системи.

Національний банк України має ініціювати створення функції макропруденційного нагляду, метою якого є забезпечення системної стабільності банківської системи в цілому, а не окремого банку. Для цього має бути створений формалізований процес аналізу фінансової стабільності банківської системи з метою виявлення зростання рівня ризиків банківської системи та прогнозування виникнення системних криз у майбутньому.

В Україні ключовим інструментом макропруденційного аналізу є оцінка фінансової стабільності банківської системи на основі обчислення основних та додаткових індикаторів фінансової стабільності, запропонованих Міжнародним валютним фондом [9]. Індикатори фінансової стійкості – це показники поточного фінансового стану і стійкості фінансових установ країни та їх контрагентів із сектору нефінансових корпорацій та сектору домашніх господарств. Дані містять інформацію про основні індикатори фінансової стійкості депозитних корпорацій (банків) щодо достатності капіталу, якості активів, прибутку та рентабельності, ліквідності, чутливості до ринкового ризику і рекомендовані індикатори фінансової стійкості, а також вихідні дані для їх складання. Індикатори фінансової стійкості дають уявлення про ринки, на яких здійснюють свою діяльність фінансові установи. Дані складаються та поширюються за 12 основними та 14 рекомендованими індикаторами фінансової стійкості депозитних корпорацій (банків) [5, 10].

Значна кількість та різноплановість показників, що розраховуються за цим підходом, не дають змоги точно оцінити рівень фінансової стабільності банківської системи.

Крім цього, на нашу думку, доцільним є те, щоб при макропруденційному аналізі, крім показників, що характеризують ендогенні параметри банківської системи, кількісну оцінку отримували б і вплив екзогенних факторів на стан та рівень стабільності банківської системи.

Зважаючи на зазначене, для вдосконалення макропруденційного нагляду вважаємо за доцільне розробити агрегований індикатор фінансової стабільності банківської системи України, який буде застосовуватись у системах раннього реагування, а також у поєднанні з уже наявними інструментами, у системах контролю та моніторингу для виявлення поточних і майбутніх тенденцій в частині ризиків та загроз банківської системи.

Узагальнивши розробки вітчизняних і зарубіжних науковців, що досліджували питання розробки агрегованих індикаторів фінансової стійкості на основі макроекономічних підходів, нами запропонований методичний підхід до визначення агрегованого показника фінансової стабільності банківської системи України, що передбачає реалізацію наступних етапів (рис. 1).

Відбір показників, які доцільно застосовувати для аналізу фінансової стабільності банківської системи України та прогнозування її рівня в майбутньому базувались на розробках вітчизняних і зарубіжних науковців, рекомендацій світових регуляторних органів. За

результатами цього для визначення агрегованого показника фінансової стабільності банківської системи вважаємо за доцільне враховувати наступні групи коефіцієнтів (табл. 1).

Зважаючи на те, що на результати агрегування впливають масштаб та одиниці виміру всі розраховані показники було нормалізовано до значень [0; 1] за допомогою нормалізації Севіджа та узагальнено за методом арифметичного середнього у відповідні субіндекси.

За допомогою запропонованого методичного підходу було проведено розрахунок агрегованого індикатора фінансової стабільності банківської системи України за період з 01.01.2008 по 01.01.2014 рр. (рис. 2).

Аналізуючи даний показник, варто зазначити, що протягом періоду аналізу він варіювався в межах трьох рівнів. Так, на початок 2008 р. фінансова стабільність

банківської системи характеризувалась задовільним рівнем зі зростанням ступеню ризику. Проте *AIFS* мав найнижче значення даного рівня (0,401), що дозволяє зробити висновок про хиткий стан фінансової стабільності та значну ймовірність переходу до нестабільного рівня.

Внутрішні та зовнішні негативні наслідки фінансово-економічної кризи 2008 р. призвели до зниження рівня фінансової стабільності банківської системи України, агрегований показник якої станом на 01.01.2009 р. набув найнижчого значення за період дослідження (*AIFS* = 0,316).

Наступні два роки (2009 – 2010 рр.) показали стрімке підвищення рівня агрегованого показника фінансової стабільності, який станом на 01.01.2011 р. набув помірного рівня (*AIFS* = 0,719). Зростання відбулося завдяки основним антикризовим заходам як уряду, так і НБУ.

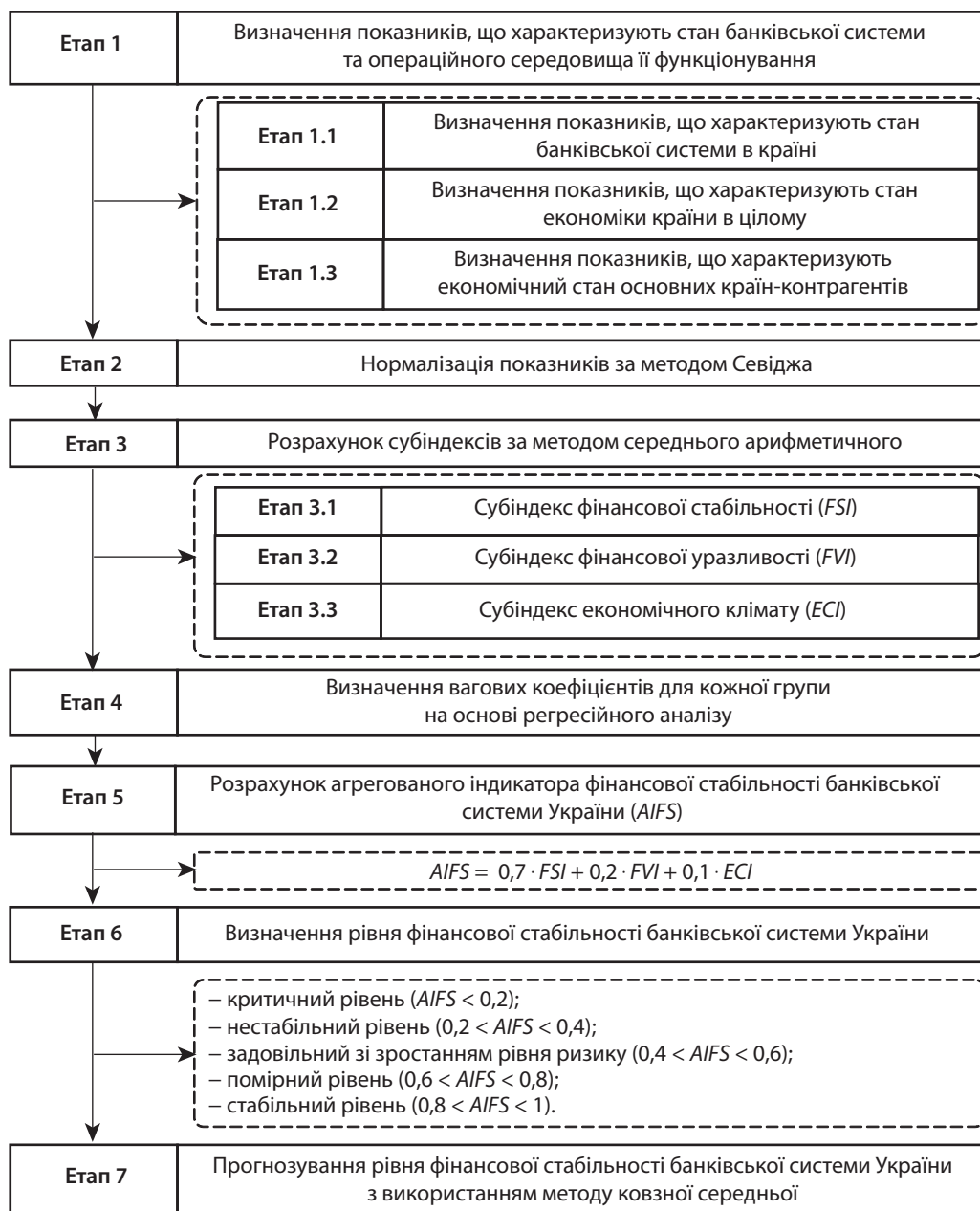


Рис. 1. Технологія визначення агрегованого показника фінансової стабільності банківської системи

Джерело: авторська розробка.

Групи показників, що враховуються при розрахунку агрегованого індикатора фінансової стабільності банківської системи України (AIFS)

№	Назва	Характеристика	Ваговий коефіцієнт
Субіндекс фінансової стабільності (FSI)			
K1	Коефіцієнти платоспроможності	Визначають достатність власного капіталу для виконання законних вимог кредиторів та забезпечення інтересів вкладників	0,7
K2	Коефіцієнти рентабельності	Характеризують величину та структуру прибутку та ефективність використання банками ресурсів	
K3	Коефіцієнт ліквідності	Характеризують можливість виконати зобов'язання перед контрагентами	
K4	Коефіцієнти кредитного ризику	Визначають ступінь загрози втрати частини ресурсів чи недоотримання прибутку	
K5	Коефіцієнти валютного ризику	Виражають можливий чи наявний ризик для капіталу чи надходжень, спричинений несприятливим коливанням курсів іноземних валют та цін на банківські метали	
Субіндекс фінансової уразливості (FVI)			
K6	Коефіцієнти фінансової вразливості	Відображають макроекономічні умови, включаючи стан державного бюджету, валютних резервів та реального сектора	0,2
Субіндекс економічного клімату (ECI)			
K7	Коефіцієнти економічного клімату	Характеризують стан економіки основних контрагентів України	0,1

Джерело: авторська розробка.

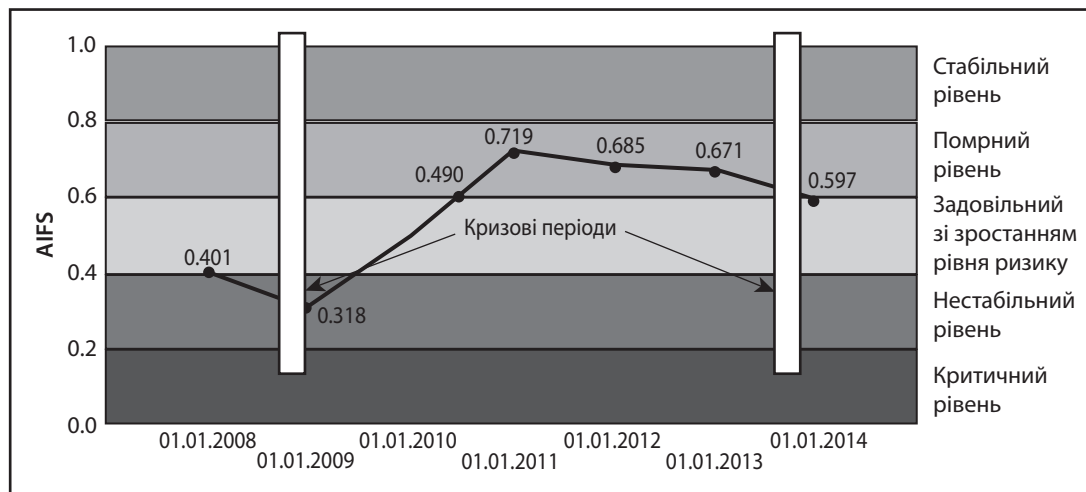


Рис. 2. Динаміка агрегованого індикатора фінансової стабільності банківської системи України за період з 01.01.2008 по 01.01.2014 рр.

Джерело: розраховано авторами на основі [5, 7, 8].

Починаючи з 2011 р., агрегований показник фінансової стабільності банківської системи України поступово знижувався. Зміну показника можна пояснити погіршенням макроекономічних показників України та зростанням рівня політичних ризиків. НБУ здійснював заходи як адміністративного, так і регулятивного впливу, особливу увагу звертаючи на валютну стабільність та зниження доларизації економіки України. Попри ці заходи, AIFS на початок 2014 р. становив 0,597, що є межею помірному рівню та задовільного зі зростанням рівня ризику.

Отримані результати дають можливість детально аналізу рівня фінансової стабільності банківської системи України. Для утримання показника AIFS на помір-

ному рівні потрібно здійснювати відповідні стабілізаційні заходи відповідно до зміни операційного середовища функціонування.

Графічна інтерпретація проведених розрахунків рівня фінансової стабільності банківської системи України за розробленим нами підходом свідчить, що агрегований індикатор достатньо точно визначив суттєве погіршення фінансової стабільності банківської системи протягом кризових періодів.

За результатами оцінки та прогнозування агрегованого індикатора фінансової стабільності банківської системи мають систематично переглядатися пріоритети макропруденційного нагляду для збереження гнучкості

і вчасного реагування на нові особливості динамічного банківського ринку України.

ВИСНОВКИ

Для оцінки поточних і майбутніх тенденцій рівня системних ризиків та загроз, що генеруються операційним середовищем функціонування банківської системи, і запобігання кризових явищ у майбутньому запропоновано використовувати методику оцінки фінансової стабільності банківської системи, розроблену на основі розрахунку агрегованого індикатора фінансової стабільності банківської системи, що враховує екзогенні та ендогенні фактори впливу.

Представлена технологія розрахунку AIFS включає такі етапи: визначення показників, що характеризують стан банківської системи, та операційне середовище її функціонування; нормалізацію показників; розрахунок субіндексів (субіндексу фінансової стабільності, субіндексу фінансової уразливості та субіндексу економічного клімату); визначення вагових коефіцієнтів; визначення рівня фінансової стабільності банківської системи України та його майбутнього прогнозування.

Отримані результати розрахунку агрегованого індексу фінансової стабільності банківської системи України за період з 01.01.2008 по 01.01.2014 рр. свідчать про те, що рівень фінансової стабільності банківської системи країни коливається в межах трьох рівнів: нестабільний, задовільний зі зростанням рівня ризику та помірний.

Розрахунок агрегованого індикатора фінансової стабільності банківської системи України в поєднанні з іншими інструментами макропруденційного аналізу доцільно застосовувати у процесі державного регулювання банківської системи, що надасть можливість здійснювати прогноз майбутніх нестабільних ситуацій у банківській системі та забезпечить досягнення цілей державного регулювання. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Белова І. В.** Визначення фінансової стабільності України / І. В. Белова, С. В. Башлай // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 7. – С. 25 – 31.
- Гриценко Л. Л.** Банківська система України: сучасний стан і напрямки розвитку / Л. Л. Гриценко, Є. Ю. Онопрієнко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10. – С. 111 – 117.
- Дзюблюк О. В.** Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль: Терно-граф, 2009. – 316 с.
- Довгань Ж. М.** Фінансова стійкість банківської системи України: проблеми оцінки та забезпечення: монографія / Ж. М. Довгань. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 448 с.
- Індикатори фінансової стійкості та довідкові дані [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575
- Мордань Є. Ю.** Трактатування сутності поняття «регулювання банківської системи» з урахуванням сучасних тенденцій наукової методології / Є. Ю. Мордань // Інвестиції: практика та досвід. – Чорноморський державний університет імені Петра Могили. – Миколаїв, 2014. – № 8. – С. 83 – 86.

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

8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

9. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению (Вашингтон, округ Колумбия, США: Международный Валютный Фонд, 2007 год) [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf>

10. Статистика індикаторів фінансової стійкості / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58001&cat_id=44444

REFERENCES

Bielova, I. V., and Bashlai, S. V. "Vyznachennia finansovoi stabilnosti Ukrainy" [Defining Financial Stability Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 7 (2013): 25-31.

Dziubliuk, O. V., and Mykhailiuk, R. V. *Finansova stiiikist bankiv iak osnova efektyvnoho funktsionuvannia kredytnoi systemy* [The financial stability of banks as a basis for the effective functioning of the credit system]. Ternopil: Terno-hraf, 2009.

Dovhan, Zh. M. *Finansova stiiikist bankivskoi systemy Ukrainy: problemy otsinky ta zabezpechennia* [The financial stability of the banking system of Ukraine: problems of assessment and support]. Sumy: UABS NBU, 2012.

Hrytsenko, L. L., and Onopriienko, Ye. Yu. "Bankivska systema Ukrainy: suchasnyi stan i napriamky rozvytku" [The banking system of Ukraine: current state and development trends]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 10 (2010): 111-117.

"Indykatory finansovoi stiiikosti ta dovidkovi dani" [Indicators of financial stability and reference data]. Ofitsiyni sait Natsionalnoho banku Ukrainy. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575

Mordan, Ye. Yu. "Traktuvannia sutnosti poniattia «rehulivannia bankivskoi systemy» z urakhuvanniam suchasnykh tendentsii naukovoii metodologii" [The interpretation of the essence of the concept of "regulation of the banking system" with the current trends of scientific methodology]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 8 (2014): 83-86.

Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Ofitsiyni sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua>

"Pokazateli finansovoy ustoychivosti. Rukovodstvo po sostavlenniu (Vashington, okrug Kolumbiia, SShA: Mezhdunarodnyy Valiutnyy Fond, 2007 god)" [Financial soundness indicators. Compilation Guide (Washington, DC, USA: International Monetary Fund, 2007)]. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf>

"Statystyka indykatoriv finansovoi stiiikosti" [Statistics indicators of financial stability]. Ofitsiyni sait Natsionalnoho banku Ukrainy. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58001&cat_id=44444

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

© 2015 АЛІЛУЙКО М. С.

УДК 336.71

Алілуйко М. С. Теоретичні аспекти оцінювання ефективності антикризового управління банківськими ресурсами

Метою статті є визначення теоретичних підходів щодо оцінювання ефективності антикризового управління ресурсами банку. У статті обґрунтовано характерні риси антикризового управління ресурсами банку та залежність рівня ефективності функціонування банку та антикризового управління банківськими ресурсами від сукупного впливу чинників. Визначено основні об'єкти оцінки ефективності антикризового управління ресурсною базою банків, до яких віднесено оцінку ефективності формування ресурсної бази банків, оцінку ефективності та повноти використання ресурсної бази банків, оцінку прибутковості функціонування банку, які є одними з найбільш вагомих критеріїв при оцінюванні ефективності ресурсної бази банків та повноти її використання. Розглянуто показники, які застосовуються для визначення ефективності антикризового управління ресурсами банку, висвітлено науково-методичні підходи до такої оцінки. Обґрунтовано необхідність застосування інтегральної оцінки ефективності антикризового управління ресурсами банків на основі комплексу індикаторів, що відображають різноманітні симптоми кризових явищ з урахуванням ступеня генерування небезпек. Розглянуто реінжиніринг фінансових бізнес-процесів банку, його сутність та функціональне призначення як важливого інструменту антикризового управління, а також охарактеризовано основні етапи його здійснення.

Ключові слова: ресурси банку, антикризове управління, оцінка ефективності антикризового управління.

Рис.: 1. **Бібл.:** 17.

Алілуйко Марія Степанівна – аспірантка, кафедра банківської справи, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: vovchak.olga@meta.ua

УДК 336.71

Алілуйко М. С. Теоретические аспекты оценивания эффективности антикризисного управления банковскими ресурсами

Целью статьи является определение теоретических подходов относительно оценивания эффективности антикризисного управления ресурсами банка. В статье обоснованы характерные черты антикризисного управления ресурсами банка и зависимость уровня эффективности функционирования банка и антикризисного управления банковскими ресурсами от совокупного влияния факторов. Определены основные объекты оценки эффективности антикризисного управления ресурсной базой банков, к которым отнесены оценка эффективности формирования ресурсной базы банков, оценка эффективности и полноты использования ресурсной базы банков, оценка прибыльности функционирования банка, которые являются одними из наиболее весомых критериев при оценивании эффективности ресурсной базы банков и полноты ее использования. Рассмотрены показатели, применяющиеся для определения эффективности антикризисного управления ресурсами банка, отражены научно-методические подходы к такой оценке. Обоснована необходимость применения интегральной оценки эффективности антикризисного управления ресурсами банков на основе комплекса индикаторов, которые отображают разнообразные симптомы кризисных явлений с учетом степени генерирования опасностей. Рассмотрен реинжиниринг финансовых бизнес-процессов банка, его сущность и функциональное назначение как важного инструмента антикризисного управления, а также охарактеризованы основные этапы его осуществления.

Ключевые слова: ресурсы банка, антикризисное управление, оценка эффективности антикризисного управления.

Рис.: 1. **Библ.:** 17.

Алілуйко Марія Степанівна – аспірантка, кафедра банківського дела, Університет банківського дела Національного банку України (вул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

E-mail: vovchak.olga@meta.ua

UDC 336.71

Alilujko M. S. Theoretical Aspects of Evaluating the Efficiency of Crisis Management of Bank Resources

The article is aimed at determination of theoretical approaches to evaluating the efficiency of crisis management of bank resources. In the article, the characteristic features of crisis management of bank resources and dependence of the level of efficient performance of bank together with the bank resources crisis management from the cumulative impact of factors are substantiated. The main objects for evaluating the efficiency of crisis management of bank resources base have been identified, among them evaluating the efficiency of forming the banks resources base, evaluating the efficiency and completeness when using the banks resource base, estimating the profitability of bank, which are of the most important criteria when evaluating the efficiency of the banks resources base and the completeness of its use. The indicators, which are used to determine the efficiency of crisis management of the bank resources, are considered; the scientific and methodical approaches to such evaluation are disclosed. The necessity of implementation of integral estimating the efficiency of crisis management of bank resources on the basis of complex of indicators that display various symptoms of the crisis, taking into account the level of dangers generation. Re-engineering of financial business processes of bank, its essence and functional purpose as an important tool for crisis management, are considered; the main stages of its implementation are characterized.

Key words: bank resources, crisis management, evaluating the efficiency of crisis management.

Pic.: 1. **Bibl.:** 17.

Alilujko Marija S. – Postgraduate Student, Department of Banking, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: vovchak.olga@meta.ua

Сучасний розвиток банківської системи України вимагає нових підходів як до управління банківською діяльністю загалом, так і до управління ресурсною базою, яка є основою банківської діяльності, зокрема. З огляду на те, що від обсягів ресурсної бази банків залежить функціонування та розвиток не тільки банківської системи, а й всієї економіки, постає питання

посилення ролі антикризового управління банківськими ресурсами та підвищенню його ефективності.

Управління ресурсами банку здійснюється з метою формування достатнього обсягу коштів з найменшими витратами для фінансування запланованих банком активних операцій. Оптимальний склад ресурсів має визначатися стратегічними потребами самих банків

і можливостями їх фінансових ринків. Значна частина банків саме внаслідок неефективного управління ресурсами зазнає фінансових труднощів, а деякі з них стають банкрутами. Тому виникає практична потреба перегляду підходів щодо питань формування та використання фінансових ресурсів банківської установи.

Вивченню питань сутності та складу ресурсної бази банків присвячені роботи таких вітчизняних учених, як: М. Д. Алексеев [1, с. 35], О. Д. Вовчак [2, с. 218], О. А. Кириченко [3, с. 633 – 634], Л. О. Примостка [4, с. 81 – 84], С. К. Реверчук [5, с. 15 – 33], Швець Н. Р. [6, с. 56 – 57] та інших. Дослідженню питань розробки теорії та практики управління банківськими ресурсами, стратегічного управління банківською діяльністю приділили багато уваги у своїх працях Н. Г. Волик [7, с. 223 – 229], Н. П. Дребот [8, с. 204 – 208], В. Герасименко [9], Ю. С. Ребрик [10], Л. Г. Соляник [11], В. А. Фурсова [12, с. 118–124.], О. Є. Кузьмін [13] та ін.

Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених фінансовому управлінню в банках, сьогодні відсутні комплексні дослідження щодо стратегії управління банківськими ресурсами. Серед наявних наукових праць, присвячених проблематиці формування та розподілу банківських ресурсів, замало уваги приділено питанням управління ресурсною базою в умовах поглиблення кризових явищ у вітчизняній економіці та в банківській системі зокрема. Водночас, питання, пов'язані з розробкою новітніх підходів до антикризового управління ресурсною базою банку в умовах економічної стагнації, скорочення фінансового потенціалу банківської системи та падіння довіри до банків з боку населення, потребують подальшого доопрацювання.

Метою статті є обґрунтування теоретичних положень щодо інтегрального оцінювання ефективності антикризового управління банківськими ресурсами.

Управління ресурсною базою банку як складова його фінансового менеджменту, тісно пов'язане з ефективністю управління у всіх його структурних підрозділах.

Ефективність управління фінансовими ресурсами визначається на основі інформації про поточний стан ресурсів для розуміння оптимізації їх структури, зниження витрат і підвищення ефективності діяльності банку. Для забезпечення високої ефективності та стабільності формування, розподілу та використання ресурсів банку завданнями менеджменту мають бути: формування необхідного їх обсягу для розвитку банку; раціональне розподілення та використання з метою ефективного розвитку бізнес-процесів у банку та досягнення необхідної якості активів; забезпечення оптимального рівня ліквідності та платоспроможності за умови достатнього рівня рентабельності.

Кількісний бік проблеми управління фінансовими ресурсами полягає у збільшенні обсягів пасивних операцій через стимулювання залучення ресурсів від населення, використання різних видів цінних паперів для залучення ресурсів, підвищення якості обслуговування клієнтів та зміцнення довіри до фінансових інституцій.

Якісна сторона полягає в розробці напрямів їх розміщення, що дозволяє найбільш ефективно їх використовувати [12, с. 122]. Тому ефективна організація роботи з управління ресурсами банків повинна враховувати сучасні тенденції функціонування фінансових ринків та носити характер антикризового управління. Антикризове управління банківськими ресурсами дає можливість визначити напрями формування та ефективного використання банківських ресурсів, виявити причини, що можуть призвести до погіршення платоспроможності та скорочення фінансової стійкості банку, а також обґрунтувати комплекс управлінських заходів, спрямованих на їх усунення. В умовах посилення макроекономічної нестабільності антикризове управління банківськими ресурсами повинно мати стратегічну спрямованість, на підставі чого забезпечується здатність банку до формування та ефективного розміщення ресурсів у довгостроковій перспективі, а отже, забезпечення фінансової стійкості та прибутковості діяльності протягом тривалого періоду. Це дозволяє визначити такі характерні риси антикризового управління банківськими ресурсами, що дадуть змогу забезпечити сталий розвиток ресурсів протягом тривалого періоду:

- ✦ зміцнення ресурсної бази банків з метою підвищення здатності банківських установ до фінансування потреб реального сектора економіки та задоволення споживчого попиту домогосподарств;
- ✦ формування оптимальної структури ресурсної бази банків з урахуванням виду валют і строків залучених і розміщених банківських ресурсів, що дозволить спрогнозувати розмір наявних «надлишків» банківських ресурсів, нівелювати ризик ліквідності і, як наслідок, забезпечити платоспроможність банківської установи та сталу конкурентну позицію на ринку банківських послуг;
- ✦ розширення ресурсного потенціалу банку, що становить не тільки сукупність фактично акумульованих фінансових ресурсів банку, а й потенційно можливі його резерви, які можуть бути сформовані у майбутньому.

Виходячи з того, що однією з основних передумов досягнення стратегічних цілей розвитку банку є підтримання відповідності між залученими та розміщеними ресурсами за строками та видами валют, оцінювання ефективності антикризових заходів може здійснюватися на підставі використання системи оцінювання ефективності антикризового управління банківськими ресурсами, яка містить як кількісні, так і якісні показники. Слід зазначити, що сформований нині методичний апарат оцінювання ефективності антикризового управління банківськими ресурсами характеризується різноманітністю методик і моделей. Однак дані підходи не дають можливості отримати комплексну оцінку ефективності антикризового управління, яка б дала однозначну оцінку щодо якості банківських ресурсів. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність впровадження узагальнюючого показника, за допомогою якого стало б можливим всебічно, цілісно, та об'єктивно оці-

нити ефективність антикризового управління банківськими ресурсами.

Аналіз існуючих наукових підходів дозволив дійти висновку, що в сучасних умовах доцільно використати для розв'язання поставленого завдання методичний підхід, що передбачає розрахунок інтегрального показника, який характеризується простотою обчислення та інтерпретації, не потребує проведення попередньої перевірки індикаторів, на підставі яких відбувається його побудова, на мультиколінеарність, дозволяє простежити процеси його розвитку протягом аналізованого періоду. Таким чином, формування сукупності індикаторів та визначення на їх основі інтегрального показника ефективності антикризового управління банківськими ресурсами є важливим елементом процесу оцінювання якості антикризового управління банком загалом. На нашу думку, для обґрунтування системи оцінювання ефективності антикризового управління банківськими ресурсами доцільно застосовувати методичні підходи та показники, які дадуть змогу відобразити тісний взаємозв'язок бізнес-процесів банку, які, власне, пов'язані з процесами акумуляції банківських ресурсів та трансформації їх у активи банку, виявити зміни у складі та структурі ресурсної бази та причини, що зумовили такі зміни. У сучасній банківській науці та практиці зазвичай оцінки ефективності ресурсної бази ототожнюються з показниками рентабельності, дохідності, ліквідності. Виходячи з цього, при формуванні переліку індикаторів, що визначають ефективність антикризового управління банківськими ресурсами, можна використати підхід, запропонований М. В. Суганякою [14], виклавши його таким чином:

1) сукупність індикаторів оцінки ефективності управління ресурсною базою банків має передбачати реальну та потенційну спроможність банку формувати ресурси в необхідних обсягах і відповідної якості задля забезпечення свого функціонування в кризових умовах;

2) методичний підхід щодо формування сукупності індикаторів такої оцінки має бути доступним, зрозумілим і базуватись на показниках фінансової звітності, практиці планування і обліку результатів діяльності банку, статистичній звітності;

3) сукупність індикаторів повинна охоплювати ті сфери, які найбільш чутливі до впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування банку та формування його ресурсного потенціалу.

У процесі аналізу та оцінки ефективності антикризового управління банківськими ресурсами необхідно використовувати таку методичку, яка найбільшою мірою дасть змогу виявити сильні та слабкі сторони управління ресурсною базою банків та визначити наявні резерви.

Отже, серед визначених основних об'єктів оцінювання ефективності антикризового управління банківськими ресурсами, на нашу думку, найбільш вагомими є такі:

- ✦ оцінка ефективності формування ресурсної бази банків;
- ✦ оцінка ефективності та повноти використання ресурсної бази банків;

- ✦ показники прибутковості банківської діяльності (дана група показників дозволяє оцінити ресурсну базу банків з погляду повноти та ефективності її використання).

До першої групи нами віднесені показники ефективності формування ресурсної бази банків. Оскільки ресурсна база банку формується із власних, залучених і позичених фінансових ресурсів, то з метою оцінки ефективності формування банківських ресурсів доцільно визначити достатність власних фінансових ресурсів, а також залучених і запозичених ресурсів банку.

Достатність власних фінансових ресурсів банку визначається в процесі оцінки дотримання банком економічних нормативів капіталу, встановлених Національним банком України, та аналізу змін, що відбулися у структурі регулятивного капіталу банку. Достатність залучених і запозичених ресурсів банку оцінюється за допомогою визначення їх частки у загальних пасивах, частки строкових депозитів у зобов'язаннях (характеризує зростання стабільності ресурсної бази; оптимально: 10 – 30%), частки строкових коштів фізичних осіб у зобов'язаннях тощо. При оцінюванні залучених і запозичених ресурсів банку необхідно враховувати не тільки стабільність джерел формування ресурсної бази, а й вартість сформованих банківських ресурсів. Як показник вартості сформованих банківських ресурсів може бути використана середньозважена відсоткова ставка за залученими ресурсами банку. При цьому також необхідно враховувати загальні тенденції та напрями її зміни, що дозволить визначити відсоткову ставку, за якою буде здійснювати розміщення залучених ресурсів, а також спрогнозувати показники прибутковості банківської діяльності.

Другу групу формують показники ефективності використання банківських ресурсів, до складу яких пропонуємо включити такі: повнота використання та віддача (дохідність від використання); ефективність використання платних пасивів ($K_{\text{вик.рес.}} = \text{Платні пасиви} / \text{Дохідні активи}$) та ефективність використання сукупних зобов'язань ($K_{\text{вик.зоб.}} = \text{Сукупні зобов'язання} / \text{Дохідні активи}$).

До третьої групи ми віднесли показник прибутковості капіталу банку ($ROE - \text{return on equity}$), за яким можна визначити рівень віддачі коштів акціонерів, прибутковість активів, показник загальної рентабельності банку.

Отже, використання інтегральних оцінок для здійснення діагностики ефективності управління ресурсною базою суб'єктів господарювання, у тому числі й банків, визначення рівня безпеки їх функціонування, а також антикризової стійкості на сьогодні виступає одним із вагомих показників для подальшого моделювання їх діяльності [15, с. 149].

При дослідженні науково-методичних підходів до побудови інтегрального показника ми дійшли висновку, що інтегральний показник ефективності антикризового управління банківськими ресурсами є сукупним значенням окремих локальних показників, розрахованих у розрізі певних груп показників ефективності антикризового управління банківськими ресурсами (у нашому випадку запропоновано використати три групи показників), а отже, всебічно охоплює усі фінансові аспекти щодо

формування ресурсної бази банків. Побудований інтегральний показник з точки зору репрезентативності дозволяє простежити причинно-наслідкові зв'язки у процесах формування та використання банківських ресурсів та здійснити відповідні заходи щодо стратегічного управління ними в умовах посилення кризових явищ в економіці.

Одним із напрямів досягнення встановлених стратегічних цілей у разі погіршення показників банківської діяльності є реінжиніринг фінансових бізнес-процесів банку, який є важливим напрямом антикризового управління банківськими ресурсами і під яким розуміють створення зовсім нових і ефективніших бізнес-процесів без урахування того, що було раніше [16, с. 16]. Підтримуємо позицію вчених [16; 17] стосовно того, що для банків реінжиніринг фінансових бізнес-процесів має такі суттєві переваги: *по-перше*, перепроєктування фінансових бізнес-процесів здатне підвищити ефективність їх здійснення; *по-друге*, застосування реорганізації менеджменту в процесі управління фінансовими бізнес-процесами може швидко вплинути на ефективність діяльності банку загалом [16, с. 16].

Враховуючи напрацювання вчених [16, с. 17] у цьому напрямі, пропонуємо процес реінжинірингу фінансових бізнес-процесів здійснювати за такими етапами (рис. 1).

1. Визначення майбутнього профілю банку та напрямів його діяльності. На цьому етапі розробляється перелік основних стратегічних цілей банку і, з урахуванням стратегії розвитку, визначаються основні фінансові цілі, попит (потреби) клієнтів на банківські послуги,

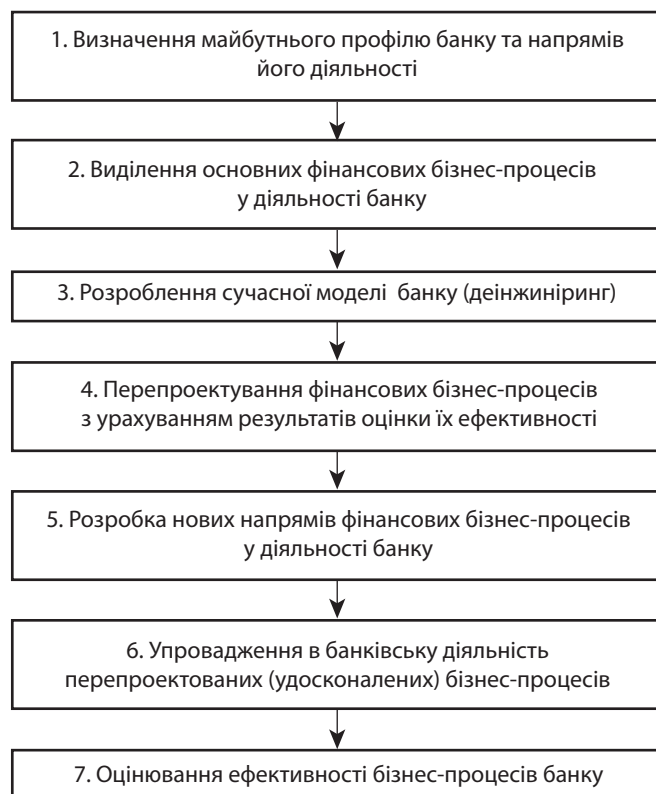


Рис. 1. Основні етапи процесу реінжинірингу фінансових бізнес-процесів банку

конкурентна позиція в банківському бізнесі та сучасний стан банку. Для цього проводиться порівняльна оцінка показників діяльності банку з аналогічними показниками банків-конкурентів, що дозволяє виявити слабкі місця, а також визначити конкурентні переваги банківської установи на ринку.

2. Виділення основних фінансових бізнес-процесів у діяльності банку. Цей етап має за мету створити конструкцію фінансової діяльності банку в розрізі основних видів операцій і робіт.

3. Розроблення сучасної моделі банку (деінжиніринг). Цей етап передбачає розробку детального опису існуючого банку, ідентифікацію його основних фінансових бізнес-процесів та оцінку їх ефективності.

4. Перепроєктування фінансових бізнес-процесів з урахуванням результатів оцінки їх ефективності передбачає переосмислення і перепроєктування існуючих бізнес-процесів банку з метою їх оптимізації, що дозволяє радикально поліпшити окремі фінансові показники банківської діяльності у сфері формування та розміщення банківських ресурсів. Даний етап передбачає також зміну свідомості персоналу банку, впровадження сучасних інформаційних та інноваційних технологій тощо.

5. Розробка нових напрямів фінансових бізнес-процесів у діяльності банку, яка має на меті формування нових завдань (видів робіт) з боку персоналу і полягає в проектуванні різних видів робіт, підготовці системи мотивації персоналу, формуванні нової професійної команди для виконання нових завдань і контролю за їх якістю, удосконалення підготовки фахівців тощо. На цьому етапі визначаються також наявні ресурси (обладнання, програмне забезпечення), а також необхідні витрати на підтримуючі інформаційні системи та технології.

6. Упровадження в банківську діяльність перепроєктованих (удосконалених) бізнес-процесів. Завданням цього етапу є узгодження між собою розроблених бізнес-процесів, підтримуючих інформаційних систем, їх тестування, організація навчання працівників та перехід до нових умов діяльності банку.

7. Оцінювання ефективності бізнес-процесів банку. На цьому етапі здійснюється оцінювання сформованих бізнес-процесів банку

Послідовна та успішна реалізація всіх етапів реінжинірингу фінансових бізнес-процесів банку забезпечує одержання позитивного ефекту, що виражається в такому:

- ✦ зростанні обсягів банківських операцій унаслідок підвищення продуктивності праці персоналу банку за одночасної оптимізації їх чисельності, підвищення ефективності процесів формування та розподілу банківських ресурсів і використанні наявних резервів банку;
- ✦ скороченні строків реалізації основних фінансових бізнес-процесів, що дозволяє мінімізувати часові втрати, пов'язані з їх реалізацією, забезпечити прозорість та відповідність бізнес-процесів стратегічним цілям банківської установи, посилити контроль над ними та знизити

рівень банківських ризиків, підвищити якість обслуговування клієнтів, сформувати необхідне інформаційне підґрунтя для впровадження сучасних інформаційних та інноваційних технологій, і, як наслідок, підвищити прибутковість банківської діяльності загалом.

ВИСНОВКИ

Таким чином, комплексна оцінка ефективності антикризового управління ресурсною базою банку на основі інтегрального показника дає можливість провести моніторинг фінансової діяльності банку, виявити тенденції у динаміці показників його ресурсної бази, а також створити умови для прийняття рішень з антикризового управління.

Використання методики інтегральної оцінки ефективності антикризового управління ресурсною базою банку дозволяє ефективно оцінювати внутрішнє середовище банку, що сприяє своєчасному виявленню резервів при розробці стратегії, запобіганню виникненню кризових явищ, підтримці стійкого фінансового стану, стабільному функціонуванню та розвитку банку в майбутньому.

Важливим напрямом антикризового управління ресурсною базою банку є реінжиніринг фінансових бізнес-процесів банку, у результаті чого досягається отримання позитивного ефекту щодо скорочення строків реалізації основних фінансових бізнес-процесів, чисельності працівників, підвищення якості банківських операцій тощо.

Отже, запропоновані нами підходи до оцінювання антикризової стійкості банку, що передбачає оцінювання та інтерпретацію часткових та інтегральних показників, а також до антикризового управління ресурсною базою, спрямовані на забезпечення формування оптимальної структури ресурсів та їх ефективне використання. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Алексеєнко М. Д.** Капітал банку: питання теорії і практики : монографія / М. Д. Алексеєнко. – К. : КНЕУ. – 2002. – 276 с.
- 2. Вовчак О. Д.** Кредит і банківська справа : підручник / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564 с.
- 3.** Банківський менеджмент : підручник / За ред. О. А. Кириченка, В. І. Міщенко. – К. : Знання, 2005. – 831 с.
- 4. Примостка Л. О.** Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2012. – 468 с.
- 5.** Банківський капітал: історія, теорія, досвід / С. К. Реверчук, У. В. Владичин, М. Б. Паласевич та ін.; за ред. д. е. н., проф. С. К. Реверчука. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2004. – 276 с.
- 6. Швець Н. Р.** Аналіз та оцінка ресурсів банку : монографія / Н. Р. Швець. – Чернівці : Рута, 2006. – 168 с.
- 7. Волик Н. Г.** Ефективність управління залученими ресурсами комерційного банку в сучасних умовах / Н. Г. Волик, М. О. Чулуєнко // Прометей. – 2011. – № 1 (34). – С. 223 – 229.
- 8. Дребот Н. П.** Стратегічне управління депозитною діяльністю в банківській установі / Н. П. Дребот, О. І. Білик // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 2 (14). – С. 204 – 208.
- 9. Герасименко В.** Управління власним капіталом банку в Україні в умовах фінансової кризи / В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 10. – С. 12 – 17.

REFERENCES

- Alekseienko, M. D. *Kapital banku : pytannia teorii i praktyky* [Capital Bank: Theory and Practice]. Kyiv: KNEU, 2002.
- Bankivskiy menedzhment* [Banking Management]. Kyiv: Znannia, 2005.
- Bushuieva, I., and Dem'ianenko, V. "Reinzhyrnirynh bankivskiykh biznes-protsesiv iak skladova vdoskonalennia menedzhmentu komertsiinoho banku" [Reengineering banking business processes as part of improving the management of commercial banks]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 3 (2010): 20-23.
- Drebot, N. P., and Bilyk, O. I. "Stratehichne upravlinnia depozytnoi diialnistiu v bankivskii ustanovi" [Strategic management activities of deposit in the bank]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 2 (14) (2012): 204-208.
- Fursova, V. A., and Kapeliushna, M. O. "Formuvannia resursnoi bazy komertsiinykh bankiv: suchasnyi stan i perspektvyvy rozvytku" [Formation of the resource base of commercial banks: current status and prospects]. *Vidkryti informatsiini ta komp'uterni intehrovani tekhnologii*, no. 50 (2011): 118-124.
- Herasymenko, V., and Herasymenko, R. "Upravlinnia vlasnym kapitalom banku v Ukraini v umovakh finansovoi kryzy" [Managing equity bank in Ukraine during the financial crisis]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 10 (2010): 12-17.
- Kuzmin, O. Ye., Didyk, A. M., and Melnyk, O. H. *Systema korporatyvnoho upravlinnia; formuvannia ta otsiniuvannia na zasadakh ekonomichnykh indyktoriv (na prykladi mashynobuduvannia)* [The corporate governance; formulation and evaluation on the basis of economic indicators (for example, engineering)]. Lviv: Triada plus, 2008.

Kredyt i bankivska sprava [Credit and Banking]. Kyiv: Znan-
 nia, 2008.

Loshchyna, L. V. "Intehralnyi pokaznyk finansovoho stanu
 pidpriemstva v aspekti antykrizyovyykh zakhodiv" [Integrated Fi-
 nancial ratio in terms of anti-crisis measures]. *Rozvytok naukovykh
 doslidzhen 2010*. Poltava, 2010.148-150.

Prymostka, L. O. *Finansovyi menedzhment u banku* [Financial
 management in the bank]. Kyiv: KNEU, 2012.

Reverchuk, S. K. et al. *Bankivskiy kapital: istoriia, teoriia, dos-
 vid* [Bank capital: history, theory, practice]. Lviv: LNU im. I. Franka,
 2004.

Rebryk, Yu. S. "Rannia diahnostyka kryzy likvidnosti iak in-
 strument antykrizovoho upravlinnia likvidnosti banku" [Early
 diagnosis liquidity crisis as a tool for crisis management of bank
 liquidity]. [http://khibs.edu.ua/2\(9\)2010/R1/11.PDF](http://khibs.edu.ua/2(9)2010/R1/11.PDF)

Suhaniaka, M. V. "Strukturno-lohichna model rozrakhunku
 intehralnogo pokaznyka antykrizovoi stiiokosti systemnogo banku"
 [Structural and logical model calculation of integral index of anti-

crisis bank stability system]. [http://www.economy.nayka.com.
 ua/?op=1&z=1251](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1251)

Shvets, N. R. *Analiz ta otsinka resursiv banku* [Analysis and
 evaluation of bank resources]. Chernivtsi: Ruta, 2006.

Soliiany, L. H., and Popova, A. V. "Vdoskonalennia uprav-
 linnia bankivskymy resursamy" [Improving the management of
 bank resources]. [http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/
 Economics/65063.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/Economics/65063.doc.htm)

Vovchak, O. D., and Meda, N. S. "Reinzhyrnyrh finansovykh
 biznes-protsesiv banku" [Financial reengineering business pro-
 cesses of the bank]. *Visnyk Natsionalnogo banku Ukrainy*, no. 10
 (2008): 16-19.

Volyk, N. H., and Chuhuienko, M. O. "Efektyvnist upravlin-
 nia zaluchenymy resursamy komertsiinoho banku v suchasnykh
 umovakh" [Effective management of commercial banks attract-
 ed resources in modern conditions]. *Prometei*, no. 1 (34) (2011):
 223-229.

УДК 658.7

ВПЛИВ ЛОГІСТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 **БОНДАРЕНКО О. С.**

УДК 658.7

Бондаренко О. С. Вплив логістизації економіки на управління фінансовими потоками промислових підприємств

Метою статті є обґрунтування доцільності впровадження фінансово-логістичного підходу до управління фінансовими потоками промислових підприємств. Розкрито роль логістизації економіки для сучасних промислових підприємств, доведено необхідність інтегрування фінансового менеджменту та логістики в напрямку підвищення ефективності управління фінансовими потоками, запропоновано алгоритм управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових підприємств. Перспектива подальших досліджень полягає в розробці методологічних основ фінансово-логістичного управління фінансовими потоками на промислових підприємствах України.

Ключові слова: фінансовий потік, логістична система, фінансово-логістичне управління, промислове підприємство.

Рис.: 1. **Бібл.:** 23.

Бондаренко Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, Київський національний університет технологій та дизайну (вул. Неміровича-Данченка, 2, Київ, 01011, Україна)
E-mail: e_vedbo@mail.ru

УДК 658.7

**Бондаренко Е. С. Влияние логистизации экономики на управление
 финансовыми потоками промышленных предприятий**

Целью статьи является обоснование целесообразности внедрения финансово-логистического подхода к управлению финансовыми потоками промышленных предприятий. Раскрыта роль логистизации экономики для современных промышленных предприятий, доказана необходимость интеграции финансового менеджмента и логистики в направлении повышения эффективности управления финансовыми потоками, предложен алгоритм управления финансовыми потоками в логистических системах промышленных предприятий. Перспектива дальнейших исследований заключается в разработке методологических основ финансово-логистического управления финансовыми потоками на промышленных предприятиях Украины.

Ключевые слова: финансовый поток, логистическая система, финансово-логистическое управление, промышленное предприятие.

Рис.: 1. **Библ.:** 23.

Бондаренко Елена Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры финансов, Киевский национальный университет технологий и дизайна (ул. Неміровича-Данченко, 2, Киев, 01011, Украина)
E-mail: e_vedbo@mail.ru

UDC 658.7

**Bondarenko O. S. Influence of the Logistization of Economy on Managing
 the Financial Flows of Industrial Enterprises**

The article is aimed at substantiating the feasibility of introducing the financial and logistical approach to the management of financial flows of industrial enterprises. The role of logistization of economy for modern industrial enterprises is disclosed, the need for integration of financial management and logistics to improve the management of financial flows is proven, an algorithm for management of financial flows in the logistics systems of industrial enterprises is proposed. Prospect of further research is the development of methodological bases of financial and logistical management of financial flows at the industrial enterprises of Ukraine.

Key words: financial flow, logistic system, financial and logistical management, industrial enterprise.

Pic.: 1. **Bibl.:** 23.

Bondarenko Olena S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Finance, Kyiv National University of Technologies and Design (vul. Nemyrovycha-Danchenka, 2, Kyiv, 01011, Ukraine)
E-mail: e_vedbo@mail.ru

У сучасних умовах поширення в управлінні господарською діяльністю поточкових підходів відображає логістичний етап функціонування економіки. Зазначений етап містить дві характерні риси, які визначаються інтеграцією суб'єктів ринку для досяг-

нення оптимальної взаємодії в мікро- та макро- логістичні системи, а також формуванням ними логістичних мереж, що пронизують усі сфери економічної діяльності. Сьогодні в Україні логістизація є невід'ємною складовою національної економіки і водночас рушійною

Kredyt i bankivska sprava [Credit and Banking]. Kyiv: Znan-
 nia, 2008.

Loshchyna, L. V. "Intehralnyi pokaznyk finansovoho stanu
 pidpriemstva v aspekti antykrizovoykh zakhodiv" [Integrated Fi-
 nancial ratio in terms of anti-crisis measures]. *Rozvytok naukovykh
 doslidzhen 2010*. Poltava, 2010.148-150.

Prymostka, L. O. *Finansovyi menedzhment u banku* [Financial
 management in the bank]. Kyiv: KNEU, 2012.

Reverchuk, S. K. et al. *Bankivskiy kapital: istoriia, teoriia, dos-
 vid* [Bank capital: history, theory, practice]. Lviv: LNU im. I. Franka,
 2004.

Rebryk, Yu. S. "Rannia diahnostyka kryzy likvidnosti iak in-
 strument antykrizovoho upravlinnia likvidnosti banku" [Early
 diagnosis liquidity crisis as a tool for crisis management of bank
 liquidity]. [http://khibs.edu.ua/2\(9\)2010/R1/11.PDF](http://khibs.edu.ua/2(9)2010/R1/11.PDF)

Suhaniaka, M. V. "Strukturno-lohichna model rozrakhunku
 intehralnogo pokaznyka antykrizovoi stiikosti systemnogo banku"
 [Structural and logical model calculation of integral index of anti-

crisis bank stability system]. [http://www.economy.nayka.com.
 ua/?op=1&z=1251](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1251)

Shvets, N. R. *Analiz ta otsinka resursiv banku* [Analysis and
 evaluation of bank resources]. Chernivtsi: Ruta, 2006.

Soliiany, L. H., and Popova, A. V. "Vdoskonalennia uprav-
 linnia bankivskymy resursamy" [Improving the management of
 bank resources]. [http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/
 Economics/65063.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/Economics/65063.doc.htm)

Vovchak, O. D., and Meda, N. S. "Reinzhyrnyrh finansovykh
 biznes-protsesiv banku" [Financial reengineering business pro-
 cesses of the bank]. *Visnyk Natsionalnogo banku Ukrainy*, no. 10
 (2008): 16-19.

Volyk, N. H., and Chuhuienko, M. O. "Efektyvnist upravlin-
 nia zaluchenymy resursamy komertsiihnoho banku v suchasnykh
 umovakh" [Effective management of commercial banks attract-
 ed resources in modern conditions]. *Prometei*, no. 1 (34) (2011):
 223-229.

УДК 658.7

ВПЛИВ ЛОГІСТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 **БОНДАРЕНКО О. С.**

УДК 658.7

Бондаренко О. С. Вплив логістизації економіки на управління фінансовими потоками промислових підприємств

Метою статті є обґрунтування доцільності впровадження фінансово-логістичного підходу до управління фінансовими потоками промислових підприємств. Розкрито роль логістизації економіки для сучасних промислових підприємств, доведено необхідність інтегрування фінансового менеджменту та логістики в напрямку підвищення ефективності управління фінансовими потоками, запропоновано алгоритм управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових підприємств. Перспектива подальших досліджень полягає в розробці методологічних основ фінансово-логістичного управління фінансовими потоками на промислових підприємствах України.

Ключові слова: фінансовий потік, логістична система, фінансово-логістичне управління, промислове підприємство.

Рис.: 1. **Бібл.:** 23.

Бондаренко Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, Київський національний університет технологій та дизайну (вул. Неміровича-Данченка, 2, Київ, 01011, Україна)
E-mail: e_vedbo@mail.ru

УДК 658.7

**Бондаренко Е. С. Влияние логистизации экономики на управление
 финансовыми потоками промышленных предприятий**

Целью статьи является обоснование целесообразности внедрения финансово-логистического подхода к управлению финансовыми потоками промышленных предприятий. Раскрыта роль логистизации экономики для современных промышленных предприятий, доказана необходимость интеграции финансового менеджмента и логистики в направлении повышения эффективности управления финансовыми потоками, предложен алгоритм управления финансовыми потоками в логистических системах промышленных предприятий. Перспектива дальнейших исследований заключается в разработке методологических основ финансово-логистического управления финансовыми потоками на промышленных предприятиях Украины.

Ключевые слова: финансовый поток, логистическая система, финансово-логистическое управление, промышленное предприятие.

Рис.: 1. **Библ.:** 23.

Бондаренко Елена Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры финансов, Киевский национальный университет технологий и дизайна (ул. Неміровича-Данченко, 2, Киев, 01011, Украина)
E-mail: e_vedbo@mail.ru

UDC 658.7

**Bondarenko O. S. Influence of the Logistization of Economy on Managing
 the Financial Flows of Industrial Enterprises**

The article is aimed at substantiating the feasibility of introducing the financial and logistical approach to the management of financial flows of industrial enterprises. The role of logistization of economy for modern industrial enterprises is disclosed, the need for integration of financial management and logistics to improve the management of financial flows is proven, an algorithm for management of financial flows in the logistics systems of industrial enterprises is proposed. Prospect of further research is the development of methodological bases of financial and logistical management of financial flows at the industrial enterprises of Ukraine.

Key words: financial flow, logistic system, financial and logistical management, industrial enterprise.

Pic.: 1. **Bibl.:** 23.

Bondarenko Olena S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Finance, Kyiv National University of Technologies and Design (vul. Nemyrovycha-Danchenka, 2, Kyiv, 01011, Ukraine)
E-mail: e_vedbo@mail.ru

У сучасних умовах поширення в управлінні господарською діяльністю поточкових підходів відображає логістичний етап функціонування економіки. Зазначений етап містить дві характерні риси, які визначаються інтеграцією суб'єктів ринку для досяг-

нення оптимальної взаємодії в мікро- та макро- логістичні системи, а також формуванням ними логістичних мереж, що пронизують усі сфери економічної діяльності. Сьогодні в Україні логістизація є невід'ємною складовою національної економіки і водночас рушійною

силою активізації всіх галузей до інтеграції у світове господарство.

Управління фінансовими потоками в умовах логістизації економіки набуває все більшого значення та відіграє ключову роль у забезпеченні достатнього рівня ліквідності, платоспроможності, прибутковості вітчизняних промислових підприємств. Розробка дієвих підходів до управління фінансовими потоками підприємств на основі логістизації та створення умов для узгодженого управління матеріальними, фінансовими, інформаційними потоками забезпечить достовірність, повноту, своєчасність фінансового обслуговування господарської діяльності, знизить рівень залежності від впливу факторів зовнішнього середовища.

Разом з тим, недостатнє визнання та ігнорування в умовах логістизації економіки причетності фінансового потоку до утворення та функціонування матеріального потоку спричиняє вакуум в управлінні фінансами підприємств і, як наслідок, зумовлює низьку ефективність функціонування промислових підприємств. Останніми роками багато науковців досліджують проблеми управління фінансовими потоками промислових підприємств [2, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 20, 22]. Окремі з них зупиняються лише на незначних аспектах логістичних підходів до управління фінансовими потоками [3, 4, 5, 11, 15, 19]. Питання управління фінансовими потоками на підприємствах, які функціонують у вигляді логістичних систем, практично не висвітлюються. Проте в закордонній практиці необхідність управління фінансовими потоками в логістичних системах підприємств доводиться все частіше. Такий стан речей виник у відповідь на створення концепції вартісного ланцюга, а в подальшому – появи поняття «менеджмент фінансового ланцюга», який передбачає управління фінансовими потоками, що пов'язані з логістикою постачання товарів [1].

Виходячи з цього, актуальним завданням є розробка методологічних, методичних і практичних аспектів управління фінансовими потоками в логістичних системах вітчизняних промислових підприємств. У першу чергу, це вимагає дослідження впливу логістизації економіки на управління фінансовими потоками.

Логістизація є ціленаправленим процесом впровадження логістичного підходу до організаційно-економічної діяльності суб'єктів господарювання як основних елементів економіки регіону, країни, світу. Вона розкриває сутність та значення логістичної методології управління матеріальними, фінансовими, інформаційними потоками підприємств, які визначаються відносинами, заснованими на теорії логістичних компромісів. Значимість процесів логістизації у всіх сферах управління господарською діяльністю підприємств підтверджується включенням індексу ефективності логістики (*LPI*) до методики агрегування макро-економічних даних національних економік [23].

Підґрунтям до розробки комплексу механізмів логістизації є базові принципи логістики, які відображають єдність поточкових процесів та є прийнятними для використання в усіх напрямках управління підприємствами. Урахування логістизації в управлінні господарською ді-

яльністю базується на формуванні дієвих логістичних систем, які в подальшому поєднуються в логістичні ланцюги на всіх ієрархічних рівнях економіки.

Інтеграція логістичних систем обумовлюється ціленаправленістю та варіативністю їх поведінки, адаптацією у ринковому середовищі та здатністю до взаємодії з ним, високим інформаційно-комунікаційним потенціалом та наявністю контурів зворотних зв'язків. Слушно зазначає Фролова Л. В. [21, с. 9], що передумовами появи й удосконалення механізмів логістизації усіх ієрархічних рівнів економіки є інтеграція, інформатизація та глобалізація світогосподарських процесів і структур. Дійсно, з одного боку, логістизацію економіки можна розглядати як наслідок розвитку інтеграції та глобалізації, що зумовлено поглибленням електронних інформаційних систем, утворенням глобальних систем, виходом на міжнародний рівень, а з іншого – як основу такого розвитку, оскільки ринкова трансформація у поєднанні з глобалізаційними процесами у міжнародних економічних відносинах забезпечується досягнутим рівнем інформаційних технологій. Така трансформація визначає нові завдання, які вимагають від промислових підприємств високої гнучкості до занадто мінливого зовнішнього середовища на основі раціонального використання логістичних і фінансових механізмів для забезпечення оптимального руху фінансових потоків.

Першим кроком в інтегруванні фінансового менеджменту і логістики можна вважати виникнення в останнє десятиліття в системі економічної науки нового напрямку – *фінансова логістика*. На сьогоднішній день вона залишається найменш вивченою сферою, що обумовлено, *по-перше*, історично малим періодом існування; *по-друге*, широтою і неоднозначністю тлумачення її сутності; *по-третє*, складністю через її недослідженість та неспроможність віднесення до логістичного чи фінансового напрямів. Корнеєв В. В. [10], зазначаючи, що логістичний підхід до управління фінансовими потоками є новим, під фінансовою логістикою розуміє діяльність, спрямовану на професійне управління кругообігом фінансових потоків від постачальників капіталу до його споживачів і в зворотному напрямку. На думку Коровіна Є. Г. [11, с. 12], фінансова логістика – це система управління, планування і контролю фінансових потоків на основі інформації про організацію матеріальних потоків, а також сукупність наукових знань, прийомів, методів і правил, використання яких дозволяє управляти матеріальними, інформаційними, сервісними, енергетичними, кадровими потоками таким чином, щоб вони повністю відповідали стратегічним і тактичним цілям логістичної системи підприємства в його взаємовідносинах з іншими господарюючими суб'єктами. На відміну від таких визначень існує й інше її трактування: «...фінансова логістика – професійне управління кровообігом фінансових потоків від постачальників фінансових ресурсів до споживачів, і навпаки, на основі дії принципу зворотнього зв'язку» [12, с. 116]. Також зустрічається підхід, за яким управління фінансовими потоками в логістичних системах є системою управління, планування і контролю над фінансовими потоками

на основі інформації та даних з організації матеріальних потоків підприємства [15, с. 33].

Активізація процесів логістизації під впливом інтеграції та глобалізації – це об'єктивна необхідність, зумовлена ускладненням завдань управління, великими обсягами інформації, які обробляються підприємствами різних видів економічної діяльності. У результаті логістизації економіки швидко розвиваються як логістичні ланцюги, які формуються підприємствами, так і логістичні мережі, які відображають повну самостійність і юридичну незалежність підприємств включених у мережу. Підприємства, спеціалізуючись на профільній діяльності у сфері їх ключової компетенції та поєднуючись у мережу за принципом взаємодоповнюваності й взаємозалежності, створюють умови для підвищення ефективності управління фінансовими потоками на основі підвищення рівня інформатизації. Вони використовують комбінацію формальних і неформальних процедур для координації й узгодження господарської діяльності учасників логістичних ланцюгів і допомагають одержувати доступ до ресурсів партнерів з метою досягнення максимального синергетичного ефекту від їхнього використання. Відображаючи інтеграцію всіх складових підприємства в єдину систему наскрізного управління фінансовими потоками для досягнення бажаного результату з мінімальними витратами часу й ресурсів, логістизація спонукає шукати шляхи оптимізації логістичних операцій та процесів.

У світовій економічній системі логістизація відіграє роль найбільш ефективного ринково орієнтованого способу управління логістичними потоками у напрямку оптимізації витрат у всьому логістичному ланцюзі. Згідно з досвідом розвинутих країн, використання логістичних систем дозволяє зменшити загальні логістичні витрати майже на 12 – 35%, транспортні витрати – на 7 – 20%, а витрати на навантажувально-розвантажувальні роботи та збереження матеріального потоку – на 15 – 30%, а також прискорити швидкість обігу матеріальних ресурсів на 20 – 40% і скоротити їх запаси на 50% [11].

Досліджуючи вплив логістизації на управління фінансовими потоками підприємств, важливо зауважити, що деякі науковці виділяють її як принцип формування системи управлінської економіки на підприємствах легкої промисловості [17, с. 114]. Впливовість зазначених процесів на фінансові потоки туристичних підприємств визначають Ольгін В. О. та Одинцова Т. М. На їх думку, однією з функцій логістичного управління при вирішенні практичних завдань в туризмі є планування, прогнозування та контроль фінансових потоків [16].

Вивчення Кравцовою А. М. еволюції і сучасного стану поняття «фінансовий потік» [12, с. 105 – 106] дозволило їй виділити шість підходів до управління фінансовими потоками: *фінансовий* (передбачає управління фінансовими потоками як засіб для визначення фінансових показників та прийняття відповідних рішень у сфері фінансів підприємств); *виробничий* (управління фінансовими відображає кошторисне планування та використовується для організації виробничого процесу);

інформаційно-технологічний (виокремлює дві сторони, де, з одного боку, можна синтезувати загальний зміст управління фінансовими потоками, з іншого – синтезувати інформаційно-комп'ютерне вирішення проблеми); *маркетинговий* (визначає, що вихідною точкою управління фінансовими потоками є реалізація стратегічної мети – стратегію конкуренції на ринках збуту); *логістичний* (поєднує в собі маркетингову концепцію з теорією оптимального управління логістичними потоками, що дозволяє в процесі управління фінансовими потоками швидко реагувати на ринкові сигнали).

Перераховані підходи активно використовуються в діяльності вітчизняних промислових підприємств. Однак проведені дослідження свідчать про наявність певних проблем в управлінні фінансовими потоками, вирішення яких потребує таких дій:

- ✦ створення методології, орієнтованої на динамічну рівновагу економічних систем (класичні теорії фінансового менеджменту базуються на статичному стані підприємств та лінійному програмуванні господарських ситуацій);
- ✦ інтегрування нових напрямів економічних наук в концептуальні підходи фінансового менеджменту (методологія нових напрямів економічних наук дозволяє врахувати змінність ринкових ситуацій, незбалансованість попиту і пропозиції, стихійність відтоку капіталу, а також спрогнозувати і виявити тенденції, принципи самоорганізації економічних явищ);
- ✦ розробки методичних підходів до управління фінансовими потоками, які мають базуватися на нелінійному динамічному моделюванні та недетермінованих моделях прогнозування (лінійні детерміновані моделі в умовах швидкої мінливості зовнішнього середовища не дозволяють приймати обґрунтовані фінансові рішення);
- ✦ обґрунтування нового інструментарію до оцінки вартості підприємства з точки зору теорій, заснованих не на статичних показниках, а на динамічних (застосування динамічних показників дозволить своєчасно коригувати фінансову стратегію шляхом прийняття своєчасних фінансових рішень);
- ✦ розробки нової цільової фінансової моделі підприємства, націленої на забезпечення ліквідності, збалансованості, інтенсивності, достатності фінансових потоків, що в цілому забезпечить гармонізацію інтересів не тільки підприємства, але і всіх зацікавлених осіб та суспільства.

Успішна реалізація перерахованих напрямів вимагає від промислових підприємств логістизації господарської діяльності. Логістизація в управлінні фінансовими потоками підприємств вимагає інтеграції учасників логістичного ланцюга в єдину логістичну систему, що визначає доречність її створення кожним промисловим підприємством та відображає врахування відомої тріади «розрахунок – вигода – споживач». Виходячи з цього, фінансовий підхід до управління фінансовими потоками набуває нових специфічних рис, обумовлених

використанням логістичного підходу, і трансформується у фінансово-логістичний.

Фінансово-логістичний підхід є найбільш прийнятним до умов, які супроводжуються стрімким розвитком процесів логістизації. Він буде забезпечувати ефективну організацію фінансових потоків на основі синхронізації їхньої взаємодії з матеріальними та інформаційними, відображати інтегрованість всіх логістичних процесів, сприятиме отриманню синергетичного ефекту від виконання елементами логістичної системи відповідних функцій на основі узгодження фінансових інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників логістичного ланцюга. Фінансово-логістичне управління фінансовими потоками спроможне створити самонастроювальну систему бізнесу, яка здатна оптимізувати господарські процеси, своєчасно виявляти відхилення, що виникають, і розробляти заходи щодо їх ліквідації.

У результаті комплексний підхід до управління фінансовими потоками промислових підприємств в умовах логістизації економіки можна представити у вигляді відповідного алгоритму (рис. 1).

Впровадження представленої алгоритму на промислових підприємствах сприятиме в управлінні фінансовими потоками виникненню ефекту синергії за двома напрямками: структурний синергізм (оптимізація руху фінансових потоків між елементами логістичної системи, підвищення ефективності їх спільного використання) та управлінський синергізм (раціоналізація структури управління на основі централізації функцій і процесів, підвищення якості управління фінансовими потоками).

ВИСНОВКИ

Таким чином, для забезпечення ефективного управління фінансовими потоками промислових підприємств в умовах логістизації необхідним є: *по-перше*, формування промисловими підприємствами логістичних систем; *по-друге*, інтегрування та раціональне використання положень логістики і фінансового менеджменту; *по-третє*, розробка методологічних, методичних і практичних аспектів фінансово-логістичного управління фінансовими потоками. За окресленими напрямками і будуть здійснюватися подальші наукові дослідження автора. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Optimizing financial relationship with the financial value chain // Bulletin of metaGroup. WhitePaper. 800-945-META[6382], Sept., 2004 – 18 p. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.metagroup.com>
2. Азаренкова Г. М. Моделі та методи аналізу фінансових потоків / Г. М. Азаренкова. – Х. : ВКФ «Гриф», 2005. – 119 с.
3. Баранець Г. В. Управління матеріальними та фінансовими потоками підприємства на основі логістичного підходу : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Г. В. Баранець. – Донецьк, 2007. – 22 с.
4. Барыкин С. Е. Логистическая методология управления финансами корпораций / С. Е. Барыкин // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5. – С. 1 – 19.
5. Баско И. М. Логистика : учеб. пособ. / И. М. Баско, В. А. Бороденя, О. И. Карпенко и др. ; под. ред. д-ра экон. наук, проф. И. И. Полещук. – Минск : БГЭУ, 2007. – 431 с.
6. Горбунов А. Р. Управление финансовыми потоками / А. Р. Горбунов. – М. : Глобус. – 2004. – 240 с.
7. Даниленко В. І. Розвиток логістичної інфраструктури товарного ринку в трансформаційній економіці / В. І. Даниленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/139.pdf>
8. Ермошкіна О. В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи : монографія / О. В. Ермошкіна. – Д. : Національний гірничий університет, 2009. – 479 с.
9. Ковда Н. І. Структура фінансових потоків підприємства / Н. І. Ковда // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 35. – С. 1 – 19.
10. Корнеев В. В. Управління кредитними та інвестиційними потоками капіталу : автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.04.01 / В. В. Корнеев ; НАН України. Ін-т экон. прогнозування. – К., 2004. – 35 с.
11. Коровин Е. Г. Проектирование и функционирование логистической системы управления финансовыми потоками коммерческого предприятия : автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: логистика / Е. Г. Коровин. – Саратов, 2011. – 24 с.
12. Кравцова А. М. Фінансові ресурси підприємств: механізм формування та ефективного використання : монографія / А. М. Кравцова. – Вінниця : ПП Балюк І. Б., 2010. – 220 с.
13. Майборода О. В. Управління фінансовими потоками підприємства : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08. 04. 01 – Финансы, грошовий обіг і кредит / О. В. Майборода ; УАБС НБУ. – Суми, 2006. – 244 с.
14. Медведєва І. Б. Діагностування безпеки промислового підприємства у тривірневій системі фінансових відносин : монографія / І. Б. Медведєва, М. Ю. Погосова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2011. – 264 с.
15. Мельникова К. В. Фінансові потоки в логістичних системах : конспект лекцій. – Харків : Вид.ХНЕУ, 2008. – 84 с.
16. Ольгин В. А. Логистические операции с основными потоками в туризме / В. А. Ольгин, Т.Н. Одинцова // Вестник СГТУ. – 2010. – № 3 (48). – С. 239 – 244.
17. Печаткина Е. Ю. Роль организационной культуры в формировании системы управленческой экономики предприятий легкой промышленности / Е. Ю. Печаткина, Н. В. Меньшикова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2012. – № 30. – С. 110 – 115.
18. Припула Т. М. Моніторинг фінансових потоків у бюджетній сфері ЄС : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т. М. Припула. – Київ, 2012. – 20 с.
19. Сваталова Ю. С. Финансовая логистика в управлении холдингами : автореф. дисс. ... канд. экон. наук спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (логистика) ; 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит / Ю. С. Сваталова. – Москва, 2012. – 25 с.
20. Усик Н. И. Управление финансовыми потоками предприятия : учеб. пособие / Н. И. Усик. – СПб. : НИУ ИТМО; ИХИБТ, 2013. – 69 с.
21. Фролова Л. В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : монографія / Л. В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. Туган-Барановського, 2004. – 261 с.
22. Яровенко Г. М. Організація внутрішнього контролю в системі управління фінансовими потоками підприємств : автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Г. М. Яровенко. – Київ, 2008. – 25 с.
23. [www. http://ec.europa.eu/eurostat/](http://ec.europa.eu/eurostat/)

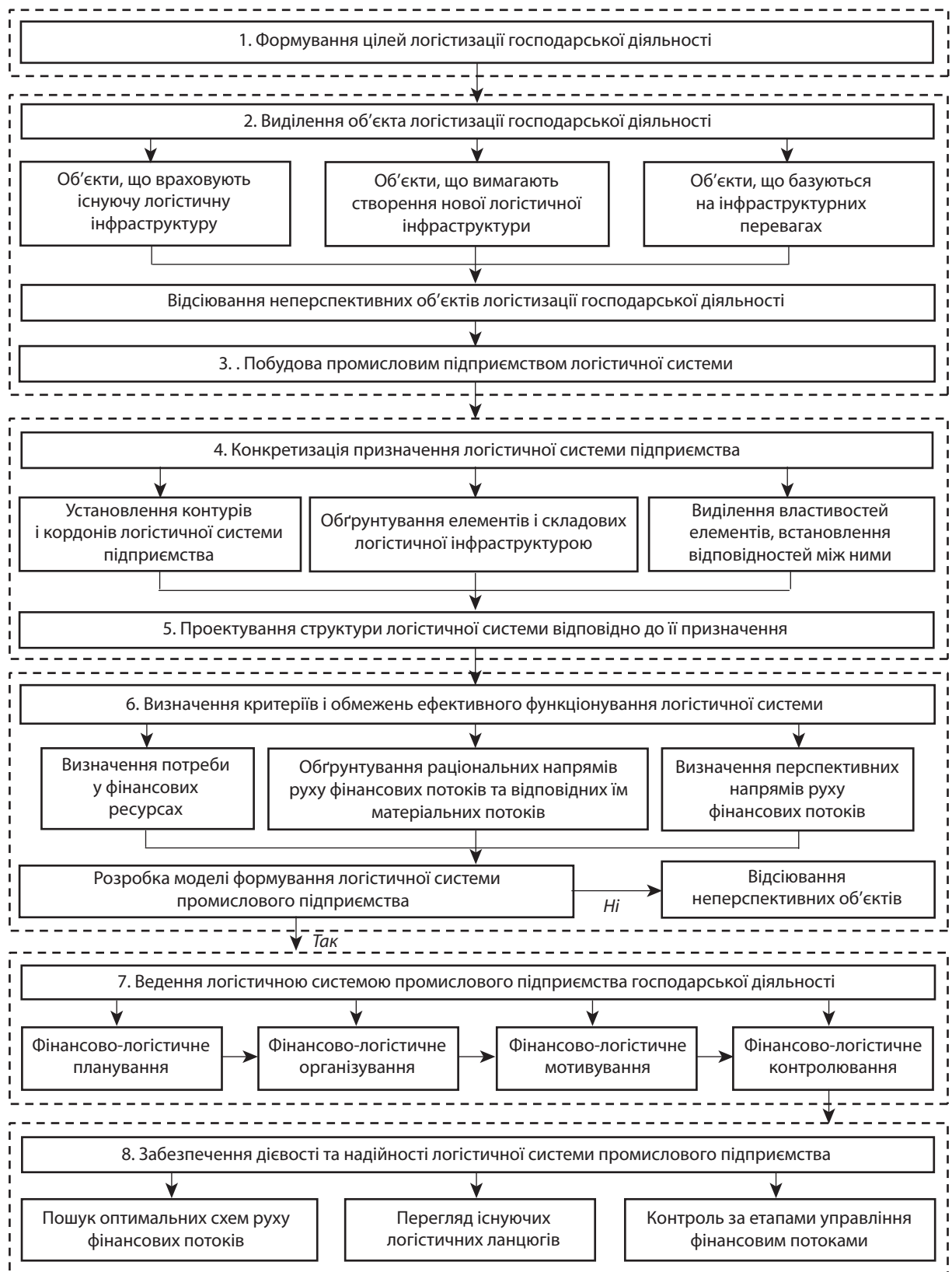


Рис. 1. Алгоритм управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових підприємств

Джерело: власна розробка.

REFERENCES

Azarenkova, H. M. *Modeli ta metody analizu finansovykh potokiv* [Models and methods of analysis of financial flows]. Kharkiv: Hryf, 2005.

Baranets, H. V. "Upravlinnia materialnymy ta finansovymy potokamy pidpriemstva na osnovi lohystychnoho pidkhodu" [Of material and financial flows based on logistic approach]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2007.

Barykin, S. E. "Logisticheskaia metodologiya upravleniia finansami korporatsiy" [Logistics management methodology finance corporations]. *Audit i finansovyy analiz*, no. 5 (2007): 1-19.

Basko, I. M. et al. *Logistika* [Logistics]. Minsk: BGEU, 2007.

Danylenko, V. I. "Rozvytok lohystychnoi infrastruktury tovarnoho rynku v transformatsiunii ekonomitsi" [The development of logistics infrastructure product market in economy]. <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/139.pdf>

Frolova, L. V. *Lohystychno upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni aspekty* [Logistics business management: theoretical and methodological aspects]. Donetsk: DonDUET, 2004.

Gorbunov, A. R. *Upravlenie finansovymi potokami* [Management of financial flows]. Moscow: Globus, 2004.

Kovda, N. I. "Struktura finansovykh potokiv pidpriemstva" [The structure of the financial flows of the company]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 35 (2009): 1-19.

Kornieiev, V. V. "Upravlinnia kredytnymy ta investytsiynymy potokamy kapitalu" [Management of credit and investment flows]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.04.01*, 2004.

Korovin, E. G. "Proektirovanie i funktsionirovanie logisticheskoy sistemy upravleniia finansovymi potokami kommercheskogo predpriiatia" [Design and operation of logistics system management of financial flows of business]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

Kravtsova, A. M. *Finansovi resursy pidpriemstv: mekhanizm formuvannia ta efektyvnoho vykorystannia* [Financial resources of enterprises: mechanism of formation and effective use]. Vinnytsia: PP Baliuk I. B., 2010.

Maiboroda, O. V. "Upravlinnia finansovymy potokamy pidpriemstva" [Financial flows of the company]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.04.01*, 2006.

Medvedieva, I. B., and Pohosova, M. Yu. *Diahnostuvannia bezpeky promyslovoho pidpriemstva u tryrivnevii systemi finansovykh vidnosyn* [Diagnosing the security of industrial enterprises in the three-tier system of financial relationships]. Kharkiv: KhNEU, 2011.

Melnykova, K. V. *Finansovi potoky v lohystychnykh systemakh* [Financial and Logistical Systems]. Kharkiv: KhNEU, 2008.

Olgin, V. A., and Odintsova, T. N. "Logisticheskie operatsii s osnovnymi potokami v turizme" [Logistics operations with the main flow in tourism]. *Vestnik SGTU*, no. 3 (48) (2010): 239-244.

"Optimizing financial relationship with the financial value chain". <http://www.metagroup.com>

Pechatkina, E. Yu., and Menshikova, N. V. "Rol organizatsionnoy kultury v formirovanii sistemy upravlencheskoy ekonomiki predpriiaty legkoy promyshlennosti" [The role of organizational culture in the formation of the management of the economy enterprises of light industry]. *Vestnik Yuzhno-Uralskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya "Ekonomika i menedzhment"*, no. 30 (2012): 110-115.

Prytula, T. M. "Monitorynh finansovykh potokiv u biudzhetsnii sferi IES" [Monitoring financial flows in the public sector of the EU]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2012.

Svatalova, Yu. S. "Finansovaia logistika v upravlenii kholdingami" [Financial Logistics Management holdings]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05; 08.00.10*, 2012.

Usik, N. I. *Upravlenie finansovymi potokami predpriiatia* [Management of financial flows of the enterprise]. St. Petersburg: NIU ITMO; IKhiBT, 2013.

Yermoshkina, O. V. *Upravlinnia finansovymy potokamy promyslovykh pidpriemstv: teoriia, praktyka, perspektyvy* [Financial industry flows: theory, practice and prospects]. Dnipropetrovsk: Natsionalnyi hirnychyi universytet, 2009.

Yarovenko, H. M. "Orhanizatsiia vnutrishnyoho kontroliu v systemi upravlinnia finansovymy potokamy pidpriemstv" [Organization of internal control in the management of financial flows of the company]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.09*, 2008.

[www.http://ec.europa.eu/eurostat/](http://ec.europa.eu/eurostat/)

ОЦІНКА РОЛІ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ У ФІНАНСУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

© 2015 ОЛІЙНИК О. О., АДАМЕНКО В. В.

УДК 336.761:631.16

Олійник О. О., Адаменко В. В. Оцінка ролі фінансових ринків у фінансуванні підприємств аграрного сектора економіки України

Метою статті є дослідження ролі та структури розміщення цінних паперів агропідприємствами України на зарубіжних фінансових ринках та оцінка впливу зарубіжного фондового ринку на розвиток аграрного сектора економіки України. Проаналізовано обсяги залучення зовнішнього фінансування підприємствами аграрного сектора економіки України на зарубіжних фондових ринках протягом 2006 – 2013 рр. у розрізі світових фондових бірж, таких як Варшавська фондова біржа, Лондонська фондова біржа, Франкфуртська фондова біржа, фондова біржа Euronext, і форм розміщення акцій (PP, IPO, PPO, SPO) та єврооблігацій. Проведено оцінку ролі зарубіжного фондового ринку у фінансовому забезпеченні діяльності підприємств аграрного сектора України на підставі порівняння з довгостроковими пільговими кредитами та побудови моделі лінійної регресії, яка засвідчила статистичну залежність річного обсягу валової продукції сільського господарства від обсягів залучення коштів за рахунок розміщення акцій та єврооблігацій на цьому ринку за попередній рік (тобто з лагом у 1 рік).

Ключові слова: підприємства аграрного сектора економіки, фінансовий ринок, фондовий ринок, фондова біржа, акція, облігація.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 17.

Олійник Олена Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів підприємств, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: olenaooliynyk@gmail.com

Адаменко Віктор Володимирович – старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: v_adamenko@ukr.net

УДК 336.761:631.16

UDC 336.761:631.16

Олейник Е. А., Адаменко В. В. Оценка роли финансовых рынков в финансировании предприятий аграрного сектора экономики Украины
Целью статьи является исследование роли и структуры размещения ценных бумаг агропредприятиями Украины на зарубежных финансовых рынках и оценка влияния зарубежного фондового рынка на развитие аграрного сектора экономики Украины. Проанализированы объемы привлечения внешнего финансирования предприятиями аграрного сектора экономики Украины на зарубежных фондовых рынках в течение 2006 – 2013 гг. в разрезе мировых фондовых бирж, таких как Варшавская фондовая биржа, Лондонская фондовая биржа, Франкфуртская фондовая биржа, фондовая биржа Euronext, и форм размещения акций (PP, IPO, PPO, SPO) и еврооблигаций. Проведена оценка роли зарубежного фондового рынка в финансовом обеспечении деятельности предприятий аграрного сектора Украины на основании сравнения с долгосрочными льготными кредитами и построения модели линейной регрессии, которая показала статистическую зависимость годового объема валовой продукции сельского хозяйства от объемов привлечения средств за счет размещения акций и еврооблигаций на этом рынке за предыдущий год (то есть с лагом в 1 год).

Ключевые слова: предприятия аграрного сектора экономики, финансовый рынок, фондовый рынок, фондовая биржа, акция, облигация.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 17.

Олейник Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов предприятий, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборонь, 15., Киев, 03041, Украина)

E-mail: olenaooliynyk@gmail.com

Адаменко Виктор Владимирович – старший преподаватель кафедры экономики и финансов предприятия, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: v_adamenko@ukr.net

Oliynyk O. O., Adamenko V. V. Evaluating the Role of Financial Markets in the Financing of Enterprises of the Agricultural Sector of Economy of Ukraine

The article is aimed to study the role and structure of placing of securities by Ukrainian agricultural enterprises in the foreign financial markets and estimate the influence of foreign stock market on development of the agrarian sector of Ukrainian economy. The volumes of external funds, raised by enterprises of the agricultural sector of Ukrainian economy at foreign stock markets during 2006-2013, has been analyzed in terms of the world stock exchanges, such as Warsaw Stock Exchange, London Stock Exchange, Frankfurt Stock Exchange, stock exchange Euronext, and the forms of placement (PP, IPO, PPO, SPO) and Eurobonds. The role of foreign stock market in the financial support of enterprises of the agricultural sector of Ukraine was evaluated on the basis of comparison with the long-term concessional credits and building a linear regression model, which showed a statistical dependency of the annual volume of gross agricultural production volume to the volume of raised funds by placing shares and Eurobonds in this market for the preceding year (i.e. with a 1-year lag).

Key words: enterprises of the agricultural sector of economy, financial market, stock market, stock exchange, stock, bond.

Pic.: 3. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 17.

Oliynyk Olena O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance Businesses, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: olenaooliynyk@gmail.com

Adamenko Victor V. – Senior Lecturer of the Department of Economics and Finance of the Company, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: v_adamenko@ukr.net

Український аграрний сектор з виробництвом продукції, яка значно перевищує потреби внутрішнього ринку, може стати локомотивом розвитку національної економіки, сприяти технологічному, інвестиційному і соціальному підйому в країні. Разом з тим, за оцінками експертів, наявність суттєвих обмежень до-

ступу до фінансування є основною перешкодою для забезпечення розвитку агробізнесу в Україні та зростання його продуктивності. Фінансові ринки є однією з важливих складових фінансово-кредитної системи після фінансових посередників, через які економічні агенти задовольняють свої фінансові потреби.

Серед основних видів фінансових ринків, що виділяє більшість західних науковців [15, с. 20; 1, с. 57 – 58, 70; 9, с. 64], безпосереднє залучення коштів для фінансування суб'єктів господарської діяльності, у тому числі підприємств аграрного сектора економіки, забезпечують грошовий ринок і ринок капіталу.

Грошовий ринок дозволяє задовольняти потреби у короткостроковому фінансуванні за допомогою високоліквідних боргових фінансових інструментів, але є доступним виключно для потужних фінансових установ і транснаціональних компаній, тому для вітчизняних підприємств аграрного сектора не є актуальним на поточний момент.

Фактично, ринком, який може задовольняти потреби підприємств аграрного сектора економіки України, є ринок капіталу (фондовий ринок). На цьому ринку основним способом залучення коштів є розміщення цінних паперів на фондових біржах, причому кошти залучаються безстроково або на тривалий строк, що дозволяє підприємствам-емітентам реалізовувати капіталомісткі проекти з розвитку існуючого бізнесу та фінансувати придбання майнових комплексів.

Дослідженнями питань ролі фінансових ринків у фінансуванні підприємств займалися такі вітчизняні та іноземні фахівці: В. М. Опарін [11], Б. Б. Рубцов [12], Г. Н. Грегоріу [7], Р. Геддес [4], Р. Брейлі, С. Майерс [2], А. Глен [5] та інші. Завдяки роботам цих вчених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень.

Метою статті є визначення ролі та структури розміщення цінних паперів агропідприємствами України на зарубіжних фінансових ринках, оцінка впливу зарубіжного фондового ринку на розвиток аграрного сектора економіки України за допомогою моделі лінійної регресії.

Залучення зовнішнього фінансування на фондових біржах є доступним виключно для групи великих підприємств аграрного сектора, таких як агрохолдинги, внаслідок того, що вони можуть розміщувати значну кількість цінних паперів, з огляду на необхідність забезпечення їх подальшої ліквідності, а також спроможні покривати суттєві витрати, пов'язані з розміщенням та подальшим підтриманням обігу цих паперів.

Основними видами зовнішнього фінансування, яке можуть залучати вітчизняні агрохолдинги на фондових біржах, є акціонерне та облігаційне фінансування. Але за умов відсутності інвестиційних ресурсів на вітчизняному фондовому ринку впродовж останнього десятиріччя можливість залучення значних коштів, якою могли б скористатися вітчизняні агрохолдинги, існувала лише на зарубіжних (міжнародних) фондових біржах.

Найбільш привабливою формою залучення зовнішнього фінансування традиційно вважають розміщення акцій, яке не пов'язане з ризиком дефолту. Воно може здійснюватись у формі публічного або приватного розміщення¹.

Глобалізація фінансових ринків і концентрація ресурсів у міжнародних фінансових центрах привели до формування кількох міжнародних бірж, які зацікавлені в залученні іноземних емітентів, що представляють різні сектори економіки. Аграрний сектор виявився тим сек-

торам української економіки, до якого було проявлено підвищений інтерес з боку інвесторів на міжнародних біржах. Цей інтерес проявив себе у 19 публічних і приватних розміщеннях. За інформацію про результати цих розміщень можливо проаналізувати обсяги залучених коштів у розрізі окремих бірж (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, обсяги залучення коштів вітчизняними агрохолдингами за підсумками розміщення акцій розподіляються між чотирма провідними європейськими біржами досить нерівномірно (розміщення на інших біржах впродовж аналітичного періоду не здійснювались). Основні обсяги припадають на Лондонську та Варшавську біржу (див. табл. 1).

Якщо лідерство Лондонської фондової біржі є цілком природним з огляду на її імідж та об'єктивні переваги, що пов'язані з інвестиційним потенціалом, то значні обсяги розміщення на Варшавській фондовій біржі можливо пояснити, перш за все, її вдалою політикою та географічною близькістю до України.

Динаміка загального обсягу залучення коштів вітчизняними агрохолдингами за підсумками розміщення акцій упродовж 2006 – 2013 рр. (рис. 1) свідчить про наявність суттєвих коливань, обумовлених кон'юктурою глобального ринку капіталу. Зокрема суттєве зниження обсягів у 2009 р. пов'язане з першою хвилею світової фінансової кризи, а зниження обсягів у 2011 р. та відсутність розміщень у 2012 – 2013 рр. – з другою хвилею цієї кризи, яка розпочалася у другій половині 2011 р.

Як свідчать дані табл. 2, серед форм розміщення акцій, що використовували вітчизняні агрохолдинги для залучення коштів на зарубіжних фондових біржах, домінували публічні розміщення. Винятком був лише кризовий 2009 р., коли приватне розміщення Агротона та Сінтал-Агро на Франкфуртській біржі в обсязі 42 та 13 млн дол. США разом становили понад 93% від загального обсягу розміщень акцій вітчизняними агрохолдингами у цьому році.

На основі даних табл. 2 можливо констатувати стабільність обсягів IPO у роки, коли кон'юнктура глобального ринку капіталу була у цілому сприятливою – у 2007, 2008 та 2010 рр. Зниження обсягів IPO у 2011 рр. приблизно удвічі відображає той факт, що перша поло-

¹ У зв'язку з відсутністю повної визначеності у термінології, яка пов'язана з формами розміщення акцій, у вітчизняній науковій літературі та навчальних виданнях наводимо коментар до ключових термінів: Приватне розміщення – *PP (private placement)* – розміщення серед обмеженого кола заздалегідь відібраних інвесторів з отриманням лістингу на біржі, може здійснюватися як попередній крок перед публічним розміщенням. Первинне публічне розміщення – *IPO (initial public offering)* – один з найбільш ефективних способів залучення капіталу, який активно використовується західними компаніями з 1970-х років. На сьогоднішній день, незважаючи на схильність до циклічності, IPO є одним з основних інструментів фінансування розвитку компаній в усіх секторах економіки. Крім IPO, різновидами публічного розміщення акцій є: *PPO* та *SPO*. *PPO (primary public offering)* – повторне (вторинне) публічне розміщення або дорозміщення (*follow-on*); *SPO (secondary public offering)* – публічний продаж значного пакету діючими акціонерами.

Таблиця 1

Обсяги залучення коштів вітчизняними агрохолдингами за підсумками розміщення акцій на зарубіжних фондових біржах у 2006 – 2013 рр.*, млн дол. США

Біржа	Рік						Усього	
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	млн дол. США	%
Euronext (Париж)	–	–	–	–	20	16	36	1,8
Варшавська	32	218	84	–	213	245	792	40,0
Лондонська	11	110	393	4	353	24	895	45,2
Франкфуртська	–	40	161	55	–	–	256	12,9
Усього	43	368	638	59	585	285	1978	100

* – у 2012 – 2013 рр. розміщення акцій на зарубіжних фондових біржах не здійснювалось (обсяг залучення дорівнює нулю).

Джерело: складено за даними [3, 8, 16, 17].

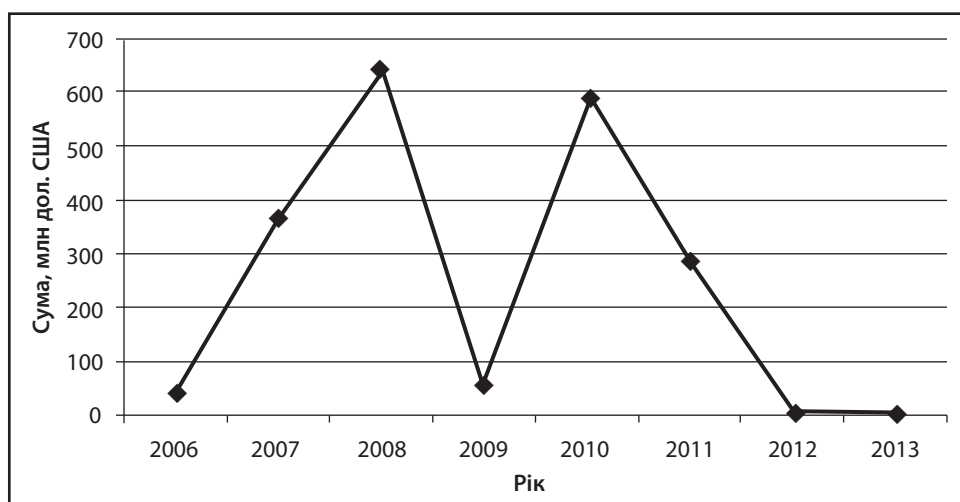


Рис. 1. Динаміка загального обсягу залучення коштів вітчизняними агрохолдингами за підсумками розміщення акцій на зарубіжних фондових біржах у 2006 – 2012 рр.

Джерело: побудовано за даними [3, 8, 16, 17].

Таблиця 2

Обсяги залучення коштів вітчизняними агрохолдингами за різними формами розміщення акцій на зарубіжних фондових біржах у 2006 – 2013 рр.*, млн дол. США

Форма розміщення	Рік						Усього	
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	млн дол. США	%
Приватне розміщення (PP)	–	40	161	55	20	–	275	13,9
Первинне публічне розміщення (IPO)	43	328	371	–	320	145	1207	61,0
Вторинне публічне розміщення (PPO/ SPO)	–	–	106	4	246	140	496	25,1
Усього	43	368	638	59	585	285	1978	100,0

* – у 2012 – 2013 рр. розміщення акцій на зарубіжних фондових біржах не здійснювалось (обсяг залучення дорівнює нулю).

Джерело: складено за даними [3, 8, 16, 17].

вина цього року була сприятливою для здійснення публічних розміщень, а у другій половині року усі заплановані розміщення було відкладено через загострення фінансової кризи (на тлі подій у Греції).

Також необхідно відзначити поступове зростання обсягів вторинних публічних розміщень до обсягів IPO у 2011 р. Але за підсумками усього періоду здійснення розміщень акцій вітчизняними агрохолдингами на європейських фондових майданчиках суттєву перевагу має IPO, що ілюструють дані табл. 2.

Другий за значущістю, після розміщення акцій, спосіб залучення коштів на закордонних фондових ринках – розміщення єврооблігацій. З 2006 по 2012 рр. розміщення єврооблігацій здійснили лише чотири вітчизняні агрохолдинги: Авангард, Агротон, Мрія та Миронівський Хлібопродукт (МХП) (табл. 3).

Обсяги розміщення єврооблігацій, як свідчать дані табл. 3, розподілені у часі так само нерівномірно, як і обсяги розміщень акцій. Максимум залучених коштів припадає на 2010 р. – 530 млн дол. США, що наближається

до значення обсягу розміщень акцій за підсумками цього року – 585 млн дол. США. Проте, на відміну від акцій, розміщення єврооблігацій не здійснювалось з 2007 по 2009 рр., оскільки впродовж цього періоду на тлі сприятливої кон'юнктури на ринках капіталів для емітентів більш привабливим було акціонерне фінансування. Понад половину (53,7%) від загального обсягу розміщених єврооблігацій припадає на МХП.

Таблиця 3

Розміщення єврооблігацій вітчизняними агрохолдингами у 2006 – 2013 рр.*

Емітент	Рік	Обсяг, млн дол. США	Обсяг, млн грн
Авангард	2011	50	400
Агротон	2010	200	1594
Мрія	2011	250	2000
МХП	2006	250	1250
МХП	2010	330	2630
Усього	×	1080	7874

* – у 2012 – 2013 рр. розміщення єврооблігацій на зарубіжних фондових біржах не здійснювалось (обсяг залучення дорівнює нулю).

Джерело: складено за даними [6].

Роль зарубіжного фондового ринку у фінансовому забезпеченні діяльності підприємств аграрного сектора України ілюструє порівняння обсягів залучених коштів від розміщення акцій та єврооблігацій з обсягами довгострокових пільгових кредитів (пільгові кредити – це кредити з компенсацією процентних ставок державою), які надавали вітчизняні банки в національній валюті впродовж періоду з 2006 по 2013 рр. (рис. 2).

Вибір для порівняння довгострокових пільгових кредитів пов'язаний з тим, що вони мають максимальний середньозважений строк платежів (дюрацію) за зобов'язаннями позичальника та відносно низьку вартість (*cost*) залучених коштів, так само, як і кошти, що залучаються від розміщення акцій та єврооблігацій. Подібним є також цільове призначення коштів для зазначених варіантів зовнішнього залучення, обсяги яких порівнюються – на фінансування проектів розвитку підприємств аграрного сектора України.

Для забезпечення порівнянності обсяги залучених коштів від розміщення акцій та єврооблігацій оцінено в національній грошовій одиниці (гривні) за офіційним курсом на момент залучення.

Порівняння обсягів, яке ілюструє рис. 2, дозволяє констатувати таке:

1) до початку світової фінансової кризи обсяги довгострокового пільгового кредитування значно переважали обсяги розміщень цінних паперів на зарубіжному фондовому ринку приблизно у 1,5 – 2,5 разу. Однак після цього співвідношення змінилось на протилежне, причому у 2010 р. зарубіжні фондові залучення у 9 разів перевищували вітчизняні довгострокові пільгові кредити;

2) роль зарубіжного фондового ринку в забезпеченні довгострокового фінансування проектів розвитку великих підприємств аграрного сектора України у цілому перевищує роль вітчизняних кредитних установ, що надають довгострокові кредити, використовуючи механізми державної підтримки.

Важливість ролі зарубіжного фондового ринку для розвитку аграрного сектора України підтверджує модель лінійної регресії (рис. 3), що описує статистичну залежність річного обсягу валового продукту сільсько-

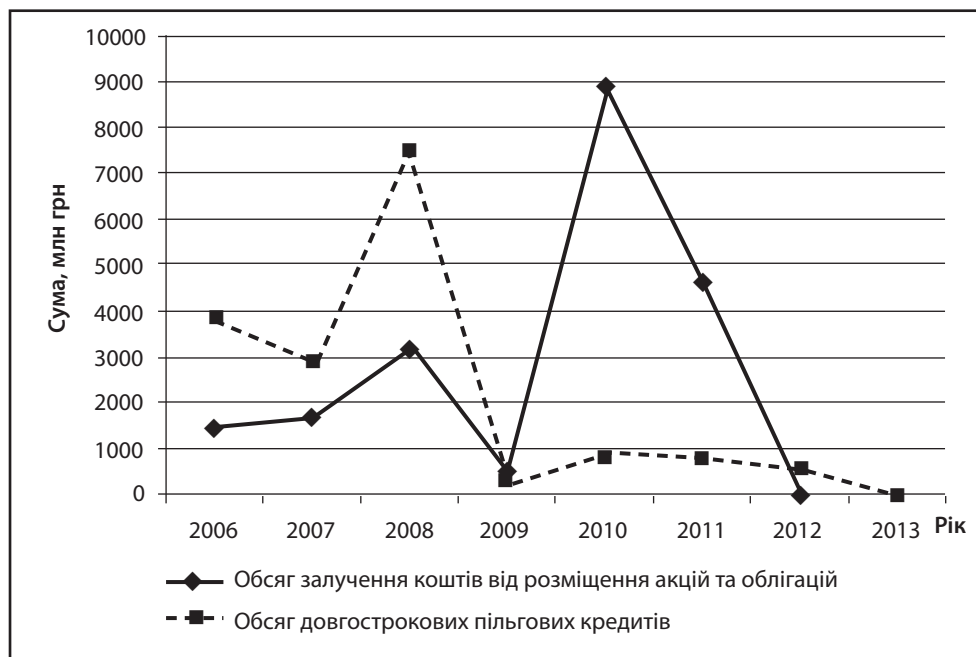


Рис. 2. Динаміка загального обсягу залучення коштів від розміщення акцій і єврооблігацій вітчизняними агрохолдингами на зарубіжному фондовому ринку та обсягу довгострокових пільгових кредитів, наданих підприємствам аграрного сектора економіки України у 2006 – 2013 рр.

Джерело: побудовано за даними [3, 6, 8, 13, 16, 17].

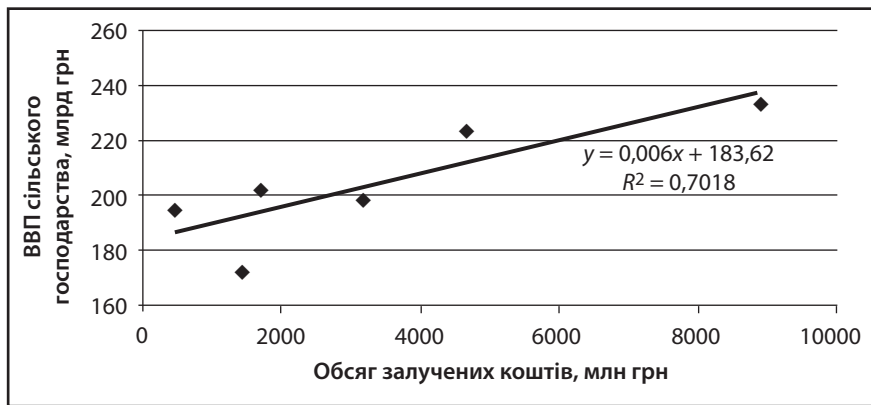


Рис. 3. Регресійна модель залежності обсягу валової продукції сільського господарства в Україні від обсягу залучення коштів за рахунок розміщення акцій і єврооблігацій вітчизняними агрохолдингами на зарубіжному фондовому ринку у 2006 – 2012 рр.

Джерело: побудовано за даними [3, 6, 8, 14, 16, 17].

го господарства від обсягів залучення коштів за рахунок розміщення акцій та єврооблігацій на цьому ринку за попередній рік (тобто з лагом в 1 рік).

Побудована модель свідчить, що залучення довгострокового (за рахунок розміщення єврооблігацій) та безстрокового (за рахунок розміщення акцій) фінансування в обсязі 1 грн на зарубіжному фондовому ринку дозволяло забезпечити у наступному році приріст ВВП сільського господарства в Україні у середньому на 6 грн.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз дає підстави визначити роль зарубіжного фондового ринку для фінансування розвитку аграрного сектора України як дуже суттєву, незважаючи на той факт, що вітчизняна фінансово-кредитна система більше тяжіє до банківського типу [10, с. 175]. Разом з тим, цей висновок потребує доповнень:

- 1) роль зарубіжних фондового ринку для фінансування розвитку аграрного сектора України може бути суттєвою виключно за умови дії сприятливих кон'юнктурних чинників;
- 2) враховуючи відсутність розміщень акцій та єврооблігацій вітчизняних агрохолдингів впродовж 2012 – 2013 рр. на тлі зростання обсягів валового продукту сільського господарства, можливо констатувати, що аграрний сектор в Україні зберігає спроможність компенсувати втрату такого важливого джерела залучення коштів, як фондовий ринок, за рахунок альтернативних джерел. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Боди З.** Принципы инвестиций / З. Боди, А. Кейн, А. Маркус. – 4-е изд. : пер. с англ. – М. : Вильямс, 2008. – 984 с.
2. **Брейли Р.** Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М. : Олимп-Бизнес, 2012. – 1008 с.
3. Варшавська фондова біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gpw.pl/o_spolce_ru
4. **Геддес Р.** IPO и последующие размещения акций / Р. Геддес / Пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2007. – 352 с.
5. **Глен А.** Руководство по корпоративным финансам: Посobie по финансовым рынкам, решениям и методам / А. Глен / Пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 752 с.

6. Інформаційний ресурс CBONDS. – Режим доступу : <http://ua.cbonds.info/emissions>

7. IPO: Опыт ведущих мировых экспертов / Под ред. Г. Н. Грегориу / Пер. с англ. – Минск : Гревцов Паблшер, 2008. – 624 с.

8. Лондонська фондова біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.londonstockexchange.com/home/homepage.htm>

9. **Мишкин Ф. С.** Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков / Ф. С. Мишкин. – 7-е изд. / Пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 880 с.

10. **Олійник О. О.** Фінансово-кредитна система аграрного сектора економіки України: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Олійник. – К. : КОМПРИНТ, 2014. – 270 с.

11. **Опарін В. М.** Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : дис. ... д-ра екон. наук: 08.04.01 / В. М. Опарін. – К., 2006. – 407 с.

12. **Рубцов Б. Б.** Современные фондовые рынки. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 928 с.

13. Статистичні дані Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/>

14. Статистичний щорічник України за 2013 р. – К. : Державна служба статистики України, 2014.

15. **Фабоцци Ф.** Финансовые инструменты = The Handbook of Financial Instruments. – М. : Эксмо, 2010. – 864 с.

16. Франкфуртська фондова біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.boerse-frankfurt.de/en/start#reiter=boersefrankfurtapp>

17. Euronext (Париж) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.euronext.com/en/markets/nyse-alternext>

REFERENCES

Bodi, Z., Keyn, A., and Markus, A. *Printsipy investitsiy* [Principles of investment]. Moscow: Viliams, 2008.

Breyli, R., and Mayers, S. *Printsipy korporativnykh finansov* [Principles of Corporate Finance]. Moscow: Olimp-Biznes, 2012.

“Euronext (Parizh)” [Euronext (Paris)]. <https://www.euronext.com/en/markets/nyse-alternext>

Fabotstsi, F. *Finansovye instrumenty* [Financial instruments]. Moscow: Eksmo, 2010.

Frankfurtska fondova birzha. <http://www.boerse-frankfurt.de/en/start#reiter=boersefrankfurtapp>

Geddes, R. *IPO i posleduiushchie razmeshcheniia aktsiy* [IPO and subsequent placement]. Moscow: Olimp-Biznes, 2007.

Glen, A. *Rukovodstvo po korporativnym finansam: Posobie po finansovym rynkam, resheniam i metodam* [Guide to Corporate

Finance: A Guide for Financial Markets, solutions and methods]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2007.

Informatsiyni resurs CBONDS. <http://ua.cbonds.info/emissions/>

IRO: Opyt vedushchikh mirovykh ekspertov [IPO: Experience the world's leading experts]. Minsk: Grevtsov Publisher, 2008.

Londonska fondova birzha. <http://www.londonstockexchange.com/home/homepage.htm>

Mishkin, F. S. *Ekonomicheskaya teoriya deneg, bankovskogo dela i finansovykh rynkov* [Economic theory of money, banking and financial markets]. Moscow: Viliams, 2006.

Oliinyk, O. O. *Finansovo-kredytna systema ahrarynoho sektoru ekonomiky Ukrainy: teoriya, metodolohiya, praktyka* [Financial and credit system of the agricultural sector of Ukraine: Theory, methodology, practice]. Kyiv: KOMPRYNT, 2014.

Oparin, V. M. "Finansova systema Ukrainy (teoretyko-metodolohichni aspekty)" [The financial system of Ukraine (theoretical and methodological aspects)]. *Dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.04.01*, 2006.

Rubtsov, B. B. *Sovremennyye fondovyye rynki* [Modern stock markets]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2007.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2013 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.

"Statystychni dani Ministerstva ahrarynoi polityky ta prodovolstva Ukrainy" [Statistical data of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine]. <http://minagro.gov.ua/>

"Varshavska fondova birzha" [Warsaw Stock Exchange]. http://www.gpw.pl/o_spolce_ru

УДК [336.22:33.021.8]:336.14(477)

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

© 2015 СТРИЛЕЦЬ В. Ю.

УДК [336.22:33.021.8]:336.14(477)

Стрилець В. Ю. Вплив податкової реформи на ефективність функціонування бюджетної системи України

Мета статті полягає в дослідженні особливостей впливу заходів податкової реформи на ефективність функціонування бюджетної системи України. У результаті дослідження було кількісно оцінено вплив змін у податковому законодавстві на обсяг Зведеного бюджету за останні роки. Визначено позитивні наслідки реформування податкової системи та обґрунтовано необхідність її подальшого вдосконалення. Доведено, що деякі аспекти «Концепції реформування податкової системи України» можуть негативно вплинути на нарощення доходів державного сектора, пригальмувати розвиток бізнесу та національної економіки. Перспективою подальшого удосконалення реформи є приведення законодавчої бази оподаткування в Україні до європейських директив і принципів. У межах завдання підвищення фіскальної результативності системи оподаткування подальші дослідження мають бути направлені на визначення додаткових заходів зі збільшення доходів бюджету, що не будуть посилювати фіскальне навантаження на високотехнологічні та пріоритетні галузі економіки.

Ключові слова: податкова реформа, бюджетна система, податки, бюджет.

Рис.: 1. **Табл.:** 7. **Бібл.:** 12.

Стрилець Вікторія Юріївна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалія, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: victoriaignatenko1@gmail.com

УДК [336.22:33.021.8]:336.14(477)

Стрилець В. Ю. Влияние налоговой реформы на эффективность функционирования бюджетной системы Украины

Цель статьи заключается в исследовании особенностей влияния налоговой реформы на эффективность функционирования бюджетной системы Украины. В результате исследования было количественно оценено влияние изменений в налоговом законодательстве на объем Сводного бюджета за последние годы. Определены положительные последствия реформирования налоговой системы и обоснована необходимость дальнейшего совершенствования. Доказано, что некоторые аспекты «Концепции реформирования налоговой системы Украины» могут негативно повлиять на наращивание доходов государственного сектора, притормозить развитие бизнеса и национальной экономики. Перспективой дальнейшего совершенствования реформы является приведение законодательной базы в Украине к европейским директивам и принципам. В рамках задачи повышения фискальной эффективности системы налогообложения дальнейшие исследования должны быть направлены на определение дополнительных мер по увеличению доходов бюджета, которые не будут усиливать фискальную нагрузку на высокотехнологичные и приоритетные отрасли экономики.

Ключевые слова: налоговая реформа, бюджетная система, налоги, бюджет.

Рис.: 1. **Табл.:** 7. **Библ.:** 12.

Стрилець Вікторія Юріївна – кандидат економічних наук, старший преподаватель кафедры финансов, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалія, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: victoriaignatenko1@gmail.com

UDC [336.22:33.021.8]:336.14(477)

Strilec V. Yu. Influence of Tax Reform on the Efficient Functioning of the Budget System of Ukraine

The article is aimed at studying the specifics of influence of tax reform on the efficient functioning of the budget system of Ukraine. As result of the study, influence of changes in the tax laws on the amount of the Consolidated budget in recent years has been quantitatively computed. Positive effects of the tax system reforming have been determined and the necessity of further improvement has been substantiated. It has been proven that some aspects of the «Concept for reforming the tax system of Ukraine» may adversely affect the accretion of public sector revenues, slow down the development of businesses and the national economy. Prospect of further development of the reforms is to adjust the legislative framework in Ukraine towards the European directives and principles. In terms of the task of raising the fiscal efficiency of the tax system, further research should be aimed at identifying additional measures to increase budget revenues that will not increase the fiscal burden on high-tech and the priority sectors of the economy.

Key words: tax reform, budget system, taxes, budget.

Pic.: 1. **Tabl.:** 7. **Bibl.:** 12.

Strilec Viktoriia Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of Finance, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: victoriaignatenko1@gmail.com

Finance: A Guide for Financial Markets, solutions and methods]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2007.

Informatsiyni resurs CBONDS. <http://ua.cbonds.info/emissions/>

IRO: Opyt vedushchikh mirovykh ekspertov [IPO: Experience the world's leading experts]. Minsk: Grevtsov Publisher, 2008.

Londonska fondova birzha. <http://www.londonstockexchange.com/home/homepage.htm>

Mishkin, F. S. *Ekonomicheskaya teoriya deneg, bankovskogo dela i finansovykh rynkov* [Economic theory of money, banking and financial markets]. Moscow: Viliams, 2006.

Oliinyk, O. O. *Finansovo-kredytna sistema ahrarynoho sektoru ekonomiky Ukrainy: teoriya, metodolohiya, praktyka* [Financial and credit system of the agricultural sector of Ukraine: Theory, methodology, practice]. Kyiv: KOMPRYNT, 2014.

Oparin, V. M. "Finansova sistema Ukrainy (teoretyko-metodolohichni aspekty)" [The financial system of Ukraine (theoretical and methodological aspects)]. *Dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.04.01*, 2006.

Rubtsov, B. B. *Sovremennyye fondovyye rynki* [Modern stock markets]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2007.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2013 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.

"Statystychni dani Ministerstva ahrarynoi polityky ta prodovolstva Ukrainy" [Statistical data of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine]. <http://minagro.gov.ua/>

"Varshavska fondova birzha" [Warsaw Stock Exchange]. http://www.gpw.pl/o_spolce_ru

УДК [336.22:33.021.8]:336.14(477)

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

© 2015 СТРИЛЕЦЬ В. Ю.

УДК [336.22:33.021.8]:336.14(477)

Стрилець В. Ю. Вплив податкової реформи на ефективність функціонування бюджетної системи України

Мета статті полягає в дослідженні особливостей впливу заходів податкової реформи на ефективність функціонування бюджетної системи України. У результаті дослідження було кількісно оцінено вплив змін у податковому законодавстві на обсяг Зведеного бюджету за останні роки. Визначено позитивні наслідки реформування податкової системи та обґрунтовано необхідність її подальшого вдосконалення. Доведено, що деякі аспекти «Концепції реформування податкової системи України» можуть негативно вплинути на нарощення доходів державного сектора, пригальмувати розвиток бізнесу та національної економіки. Перспективою подальшого удосконалення реформи є приведення законодавчої бази оподаткування в Україні до європейських директив і принципів. У межах завдання підвищення фіскальної результативності системи оподаткування подальші дослідження мають бути направлені на визначення додаткових заходів зі збільшення доходів бюджету, що не будуть посилювати фіскальне навантаження на високотехнологічні та пріоритетні галузі економіки.

Ключові слова: податкова реформа, бюджетна система, податки, бюджет.

Рис.: 1. **Табл.:** 7. **Бібл.:** 12.

Стрилець Вікторія Юріївна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: victoriaignatenko1@gmail.com

УДК [336.22:33.021.8]:336.14(477)

Стрилець В. Ю. Влияние налоговой реформы на эффективность функционирования бюджетной системы Украины

Цель статьи заключается в исследовании особенностей влияния налоговой реформы на эффективность функционирования бюджетной системы Украины. В результате исследования было количественно оценено влияние изменений в налоговом законодательстве на объем Сводного бюджета за последние годы. Определены положительные последствия реформирования налоговой системы и обоснована необходимость дальнейшего совершенствования. Доказано, что некоторые аспекты «Концепции реформирования налоговой системы Украины» могут негативно повлиять на наращивание доходов государственного сектора, притормозить развитие бизнеса и национальной экономики. Перспективой дальнейшего совершенствования реформы является приведение законодательной базы в Украине к европейским директивам и принципам. В рамках задачи повышения фискальной эффективности системы налогообложения дальнейшие исследования должны быть направлены на определение дополнительных мер по увеличению доходов бюджета, которые не будут усиливать фискальную нагрузку на высокотехнологичные и приоритетные отрасли экономики.

Ключевые слова: налоговая реформа, бюджетная система, налоги, бюджет.

Рис.: 1. **Табл.:** 7. **Библ.:** 12.

Стрилець Вікторія Юріївна – кандидат економічних наук, старший преподаватель кафедры финансов, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: victoriaignatenko1@gmail.com

UDC [336.22:33.021.8]:336.14(477)

Strilec V. Yu. Influence of Tax Reform on the Efficient Functioning of the Budget System of Ukraine

The article is aimed at studying the specifics of influence of tax reform on the efficient functioning of the budget system of Ukraine. As result of the study, influence of changes in the tax laws on the amount of the Consolidated budget in recent years has been quantitatively computed. Positive effects of the tax system reforming have been determined and the necessity of further improvement has been substantiated. It has been proven that some aspects of the «Concept for reforming the tax system of Ukraine» may adversely affect the accretion of public sector revenues, slow down the development of businesses and the national economy. Prospect of further development of the reforms is to adjust the legislative framework in Ukraine towards the European directives and principles. In terms of the task of raising the fiscal efficiency of the tax system, further research should be aimed at identifying additional measures to increase budget revenues that will not increase the fiscal burden on high-tech and the priority sectors of the economy.

Key words: tax reform, budget system, taxes, budget.

Pic.: 1. **Tabl.:** 7. **Bibl.:** 12.

Strilec Viktoriia Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of Finance, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: victoriaignatenko1@gmail.com

Податки є основним джерелом наповнення бюджетів та впливовим інструментом державного регулювання бюджетної системи країни. Від того, наскільки ефективною є система оподаткування країни, залежить соціально-економічний добробут населення. Проте останні зміни в податково-бюджетному законодавстві, які були направлені на зменшення податкового навантаження, спричинили зростання дефіциту Державного бюджету, оскільки альтернативних джерел фінансування видаткової частини (обсяг якої не змінився) не визначено.

Розробці теоретичних основ і конкретних заходів реформування податкової системи присвячені праці українських науковців: Балацького Є. В. [1], Варналій З. С. [2], Гурняк І. [3], Турянський Ю. І. [4], Череп А. В. [5], проте цілий ряд питань, що стосуються визначення впливу податкових реформ на ефективність функціонування бюджетної системи залишаються відкритими.

У контексті розробленої урядом Концепції реформування податкової системи [6] актуальним є визначення векторів впливу запропонованих заходів на ефективність бюджетної системи. Тому метою статті є дослідження впливу податкових реформ на ефективність функціонування бюджетної системи країни та визначення можливих наслідків її реалізації.

В Україні в останні роки вживаються заходи щодо підвищення ефективності функціонування бюджетної системи. Останніми роками державу охопила «хвиля» реформ. Першим вагомим кроком у системі реформ стало ухвалення 8 липня 2010 р. оновленого Бюджетного кодексу України, який набув чинності 1 січня 2011 р. і врахував тенденції сучасного розвитку бюджетної системи, а також передбачив законодавче регулювання найактуаль-

ніших бюджетних проблем. Нова редакція Бюджетного кодексу істотно посилює повноваження органів державної виконавчої влади у сфері організації та координації бюджетного процесу на місцевому рівні. Таке розширення повноважень має на меті підвищення контролю за складанням, розглядом, затвердженням і виконанням місцевих бюджетів з метою підвищення ефективності функціонування бюджетної системи України та посилення відповідальності учасників бюджетного процесу, зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів [7].

Наступним важливим кроком у проведенні економічних реформ стало реформування податкової системи та прийняття Верховною Радою 2 грудня 2010 р. довгоочікуваного Податкового кодексу України. Він регулює відносини, що виникають у сфері оподаткування, зокрема, визначає вичерпний перелік податків і зборів, що справляються в Україні, порядок їх адміністрування, платників податків і зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства [8]. Погоджуємося з Череп А. В. і Барбановою В. В. щодо позитивних тенденцій податкової реформи: спрощення адміністративних процедур і зменшення тиску на бізнес-середовище; стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності; протидію тіньовій економіці [5, с. 598 – 599]. Податковий кодекс має значну кількість новацій, які формують прозорість податкової системи, спрощують адміністрування податків, зменшують податкові навантаження, гармонізують податкову складову в системі державних фінансів. Позитивний вплив заходів реформування на обсяг зведеного бюджету продовжується і зараз (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив змін у податковому законодавстві на обсяг Зведеного бюджету України за 2014 р.

Нормативно-правовий документ	Основні зміни	Вплив змін на обсяг Зведеного бюджету
1	2	3
Закон України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» № 1166-VII від 27.03.2014 р.	Підвищено ставки сплати за користування надрами для: – газу природного – з 25% до 28%; – газового конденсату – з 39% до 42%; – руд чорних, кольорових металів та урановмісних руд запроваджено єдину ставку плати у розмірі 5% (замість трьох ставок: 1,5%, 2,7%, 3,5%)	+1,3 млрд грн
	Збільшення ставки акцизного податку на: – алкогольні напої та тютюнові вироби – на 25%; – пиво – на 42,5%; – нові легкові автомобілі та мотоцикли в 2 рази	+3,5 млрд грн
	Збільшено в 2 рази ставки збору за користування радіочастотним ресурсом України	+0,5 млрд грн
	Встановлено дві ставки акцизного податку на дизельне паливо, замість диференціації ставок залежно від вмісту сірки	+1,7 млрд грн
	Запроваджено збір на обов'язкове державне пенсійне страхування з купівлі іноземної валюти в безготівковій і готівковій формах	+9,0 млрд грн
Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо пасивних доходів» № 1588-VII від 04.07.2014 р.	Запроваджено оподаткування податком на доходи фізичних осіб у вигляді: – процентів, нарахованих на суму поточного або вкладеного (депозитного) банківського рахунку; – процент на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці за ставкою 15%	+3,3 млрд грн

1	2	3
Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо пасивних доходів» № 1621-VII від 31.07.2014 р.	Тимчасово, до 1 січня 2015 р., підвищено ставки плати за користування надрами для: – природного газу, що видобувається з покладів до 5 км і реалізується для потреб промисловості – з 28% до 55%, понад 5 км – з 15% до 28%; – газового конденсату з покладів до 5 км – з 42% до 45%, а покладів понад 5 км – з 18% до 21%; – нафти з покладів до 5 км – з 39% до 45%, понад 5 км – з 18% до 21%; – залізної руди – з 5% до 8%	+4,8 млрд грн
	Збільшено на 5% специфічні ставки акцизного податку та мінімальне акцизне податкове зобов'язання зі сплати акцизного податку на тютюнові вироби	+0,3 млрд грн
	Скасовано звільнення від оподаткування ПДВ операцій з постачання лісоматеріалів, паливної деревини, відходів лісопереробної промисловості	+0,4 млрд грн
	Тимчасово, до 1 січня 2015 р., запроваджено військовий збір	+2,9 млрд грн

Джерело: складено на основі даних [6; 9; 10].

У цілому, тільки від зазначених змін збільшення фінансового ресурсу Зведеного бюджету складає 27,7 млрд грн.

Наразі реформування податкової системи в напрямку нарощення доходів бюджетів різних рівнів триває. Так, на засіданні Кабінету Міністрів України 6 серпня 2014 р. була презентована Концепція реформування податкової системи [6], основними напрямками якої є скорочення кількості податків і зборів, реформування податку на прибуток, аграрного сектора, зарплатних податків (ПДФО та ЄСВ), зміни в адмініструванні податків, фінансова децентралізація та створення служби фінансових розслідувань.

Проте в наукових колах точиться багато дискусій стосовно ефективності заходів реформування податкової системи. Погоджуємося з автором Гурняк І. в тому, що основною причиною масового відходу української економіки в «тінь» є високе податкове навантаження на підприємство з точки зору його власника та нарахування на фонд оплати праці [3, с. 318]. А тому вважаємо, що Концепція повинна містити положення, які направлені на зниження податкового навантаження, особливо для малого бізнесу, у тому числі навантаження на фонд оплати праці, а також на стимулювання інвестицій та зупинення відтоку капіталів з України. Проте, враховуючи повну відсутність положень, направлених на розвиток інвестиційної діяльності, сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, можемо стверджувати, що Концепція реформування податкової системи не враховує ці вектори економічного зростання та потребує коригування в напрямку розробки відповідних державних програм.

Позитивним моментом у Концепції є те, що пропонується незначне зниження ставки єдиного соціального внеску, яке частково нівелюється запровадженням ставок податку на доходи фізичних осіб. Також пропонується ідея максимального наближення податкового обліку до бухгалтерського, яка підтримується бізнесом, але за умови якісної реалізації цієї ідеї, яка є дуже складною [6].

Слід виділити ключові напрями зазначеної реформи:

1. *Скорочення кількості податків і зборів.* Відповідно до запропонованої податкової реформи в Україні буде скорочено кількість податків з 22 до 9. Скасовуються 6 зборів, 3 з яких є місцевими зборами (табл. 2).

Ще 13 видів податків і зборів об'єднуються в 5 видів податків, проте дане скорочення, на нашу думку, не має конструктивних змін на систему оподаткування (рис. 1). Якщо механізми стягнення визначених податків будуть збережені, то фактично можемо стверджувати тільки про заміну назв податків.

2. *Реформування податку на прибуток.* Концепція передбачає запровадження єдиного обліку податку на прибуток виходячи з показників фінансової звітності. При цьому кількість податкових різниць скасовується з 49 до 3 (амортизації, резервів та фінансових операцій). Дана новація може спростити систему бухгалтерському обліку, проте поряд з цим існує загроза махінацій з фінансовою звітністю.

3. *Реформування в аграрному секторі загальної системи оподаткування із втратою права на застосування фіксованого сільськогосподарського податку та спеціального режиму з ПДВ.* Враховуючи курс країни на євроінтеграцію, на нашу думку, навпаки мають бути додатково введені заходи з державної підтримки сільського господарства як однієї з конкурентоздатних галузей української економіки. Слід погодитися з думкою Турянського Ю. І., що податкове реформування має проводитися на основі глибокого наукового базису і з урахуванням світового досвіду [4, с. 319]. Так, особливо потребує розширення податкових пільг найпріоритетніша галузь для України — сільське господарство, оскільки європейські країни надають потужну підтримку вітчизняним товаровиробникам.

Крім того, Концепція не враховує специфіку окремих секторів сільського господарства (рослинництва та тваринництва), які мають різну прибутковість, різні виробничі потужності та потребують застосування різних критеріїв.

Склад і структура податків і зборів, які планується скасувати

Вид доходу	2014 р.		
	Прогнозні надходження, млрд грн	Питома вага в сумі податкових надходжень, %	Питома вага у ВВП, %
Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності	0,5	0,1	0,03
Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності	2,1	0,5	0,14
Рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів мігастральними нафтопроводами та нафтопродуктоводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України	1,7	0,4	0,11
Збір за місця для паркування транспортних засобів	0,06	0,02	0,004
Туристичний збір	0,03	0,01	0,002
Збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства	1,1	0,3	0,07
Разом	5,49	1,4	0,36

Джерело: складено автором на основі [11].

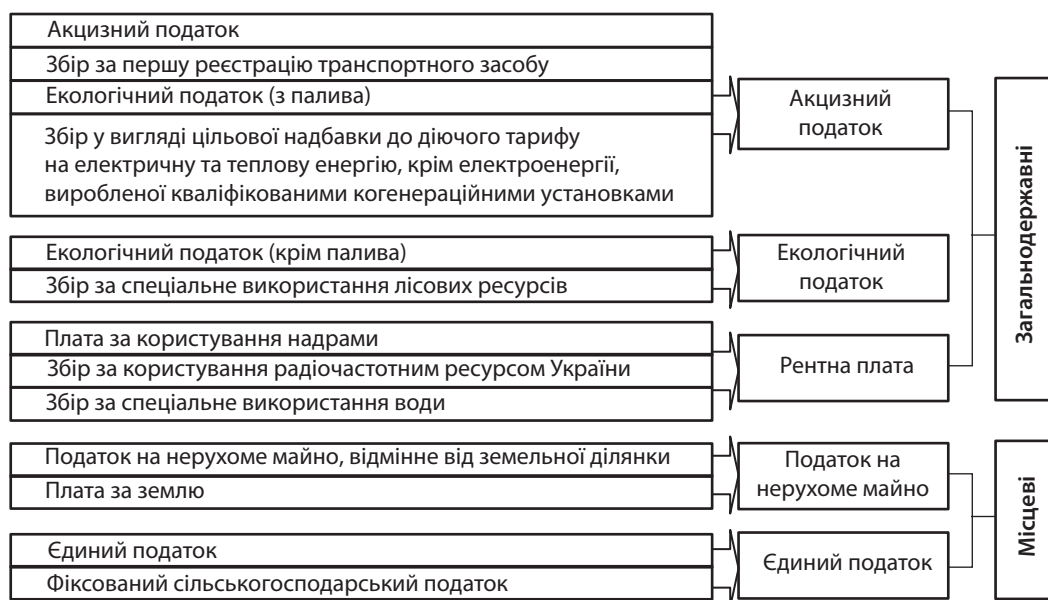


Рис. 1. Скорочення кількості податків і зборів відповідно до Концепції реформування податкової системи

Джерело: складено автором на основі [6].

4. *Реформування зарплатних податків.* Пропонується знизити ставку ЄСВ: з мінімальної заробітної плати – 37% (41%), із суми перевищення – 19% (15%). Так, загальне податкове навантаження (сума всіх зарплатних податків до всіх зарплатних доходів) в Україні (54,4%) у 1,5 разу більше, ніж в ЄС-27 (36,1%).

Згідно зі статистичними даними [12] в Україні більше 70% працюючих одержує доходи нижче 3 мінімальних зарплат (МЗП) на місяць. Доходи цих платників становлять більше 50% всіх зарплатних доходів (табл. 3). Так, найбільшу питому вагу складає група працівників, які отримують 3 – 10 мінімальних заробітних плати: 42,14% у бюджетному секторі та 44,61% – у приватному секторі.

Проте найбільший дохід приносять працівники, які отримують 1 – 2 мінімальні заробітні плати: 37,23% у бюджетному секторі та 34,85% – у приватному секторі. У Концепції пропонується дві моделі оподаткування заробітної плати (табл. 4).

У цілому, відповідно до діючих норм спостерігається зменшення навантаження, проте, враховуючи зарубіжний досвід, можемо стверджувати, що ставки залишаються вищими за європейські.

Щодо реформування механізму оподаткування ПДФО, то Концепцією запропоновано шість моделей, які встановлюють прогресивну шкалу оподаткування, що є простим зростання фіскального тиску на фізичних осіб (табл. 5).

Структура зарплатних доходів у 2013 р.

Обсяг мінімальних заробітних плат	Питома вага у структурі доходу, %		Питома вага у кількості працюючих, %	
	Бюджетний сектор	Приватний сектор	Бюджетний сектор	Приватний сектор
0 – 0,5 МЗП	5,78	6,4	0,41	0,58
0,5 – 1 МЗП	9,7	17,37	2,88	5,19
1 – 2 МЗП	37,23	34,85	23,34	17,88
2 – 3 МЗП	24,7	16,81	27,21	16,4
3 – 10 МЗП	22,0	22,81	42,14	44,61
10 – 17 МЗП	0,5	1,16	3,05	6,12
0 – 0,5 МЗП	0,09	0,6	0,57	9,23

Джерело: складено автором на основі [6; 12].

Таблиця 4

Приклад оподаткування заробітної плати за чинними правилами та запропонованими моделями

Показник	Діючий порядок	Модель 1	Модель 2
Нарахована зарплата	3650 грн	3650 грн	3650 грн
Загальна сума ЄСВ + ПДФО	2126 грн	1571 грн	1523 грн
Податкове навантаження на зарплату (ПДФО + ЄСВ)	58%	43%	42%

Джерело: інформація Кабінету Міністрів України [6].

Таблиця 5

Приклад оподаткування податку на доходи фізичних осіб за діючою і запропонованими моделями

Модель	Сума місячної заробітної плати	Ставка ПДФО	Вплив на обсяг бюджету
1	2	3	4
Діюча модель	До 10 МЗП (у 2014 році – 12180 грн)	15%	+58,9 млрд грн
	Від 10 МЗП (у 2014 р. – 12180 грн)	17% до частини перевищення	
Запропонована модель № 1	До 10 МЗП (у 2014 р. – 12180 грн)	15%	+62,4 млрд грн (більше на 3,5 млрд грн, або 5,7%)
	Від 10 до 17 МЗП (у 2014 р. – від 12180 грн до 20706 грн)	20% до частини перевищення	
	Від 17 МЗП (у 2014 р. – від 20706 грн)	25% до частини перевищення	
Запропонована модель № 2	До 10 МЗП (у 2014 р. – 12180 грн)	15%	+61,4 млрд грн (більше на 2,5 млрд грн, або 4,3%)
	Від 10 до 40 МЗП (у 2014 р. – від 12180 грн до 48720 грн)	20% до частини перевищення	
	Від 40 МЗП (у 2014 р. – від 48720 грн)	25% до частини перевищення	
Запропонована модель № 3	До 1 МЗП (у 2014 р. – 1218 грн)	10%	+63,6 млрд грн (більше на 4,7 млрд грн, або 8%)
	Від 1 до 10 МЗП (у 2014 р. – від 1218 грн до 12180 грн)	15%	
	Від 10 до 40 МЗП (у 2014 р. – від 12180 грн до 48720 грн)	20% до частини перевищення	
	Від 40 МЗП (у 2014 р. – від 48720 грн)	25% до частини перевищення	
Запропонована модель № 4	До 5 МЗП (у 2014 р. – 6090 грн)	15%	+64 млрд грн (більше на 5,1 млрд грн, або 8,5%)
	Від 5 до 17 МЗП (у 2014 р. – від 6090 грн до 20706 грн)	20% до частини перевищення	
	Від 17 МЗП (у 2014 р. – від 20706 грн)	25% до частини перевищення	
Запропонована модель № 5	До 3 МЗП (у 2014 р. – 3654 грн)	15%	+67,8 млрд грн (більше на 8,9 млрд грн, або 15,2%)
	Від 3 до 17 МЗП (у 2014 р. – від 3654 грн до 20706 грн)	20% до частини перевищення	
	Від 17 МЗП (у 2014 р. – від 20706 грн)	25% до частини перевищення	

1	2	3	4
Запропонована модель № 6	До 1 МЗП (у 2014 р.– 1218 грн)	15%	+73,6 млрд грн (більше на 14,7 млрд грн, або 25%)
	Від 1 до 17 МЗП (у 2014 р.– від 1218 грн до 20706 грн)	20% до частини перевищення	
	Від 17 МЗП (у 2014 р.– від 20706 грн)	25% до частини перевищення	

Джерело: складено на основі [6].

Так, розрахунки свідчать про суттєве зростання обсягів надходжень до бюджету, та водночас такий механізм нарахування може спричинити зменшення офіційних заробітних плат до мінімальних з одночасним зростанням «заробітних плат у конвертах». Наслідками запровадження реформування зарплатних податків можуть бути:

- ✦ зниження зацікавленості приватних підприємців у легалізації працівників підприємств, оформлених на єдиному податку;
- ✦ разом з ПДФО та ЄСВ, що утримується з фізичної особи, загальне податкове навантаження на заробітну плату буде наближатися або перевищувати 40%, що є найвищим у порівнянні з європейськими країнами.

Концепцією також пропонується збільшити ставку ПДФО на доходи фізичних осіб у вигляді дивідендів з 5% до 15%. Вважаємо, що даний крок значно знизить інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств, оскільки збільшення ставок змусить багатьох інвесторів відмовитись від розподілу прибутків юридичних осіб та виплати дивідендів.

Враховуючи, що виплата дивідендів відбувається із суми прибутку, що залишилася після оподаткування, застосування уніфікованих ставок до доходів у вигляді дивідендів поставить інвесторів (у першу чергу внутрішніх) у вкрай невідгідне становище в порівнянні з іншими громадянами, які отримують доходи у вигляді заробітної плати, оскільки заробітна плата не оподатковується, на відміну від дивідендів, податком на прибуток підприємств.

5. *Адміністрування податків.* Пропонується провести основні податки на кварталний звітний період. Такі зміни, як передбачає уряд, направлені на оптимізацію часу адміністрування податків, полегшення умов сплати, покращення рейтингу України в DoingBusiness. На нашу думку, такі зміни призведуть до затримки в отриманні експортерами бюджетного відшкодування ПДВ до 4 місяців, а відмова від річної звітності з податку на прибуток збільшить час на декларування цього податку та унеможливить перехід на декларування виходячи з показників фінансової звітності. Складається враження, що основною метою цих змін є покращення показника «DoingBusiness», а не зменшення витрат на адміністрування податків. Фактично, підвищення рейтингу України не має жодного впливу на ефективність податкової системи, якщо воно здійснене фіктивно шляхом коригування кількості податків з одночасним підвищенням ставок нових.

6. *Створення служби фінансових розслідувань.* Концепція пропонує лише об'єднання функцій в одній

структурі – Службі фінансових розслідувань. Без проведення реальних реформ у сфері взаємовідносин між правоохоронними органами та бізнесом, без встановлення персональної відповідальності посадових осіб служби розслідувань за свої незаконні дії або бездіяльність концентрація всіх функцій досудового розслідування та оперативної діяльності в одних руках перетворить цю службу в потужний механізм тиску на бізнес та громадян, абсолютно непідконтрольний суспільству.

У цілому, за даними Кабінету Міністрів України, запропоновані заходи спричинять зміни у структурі загальнодержавних податків та будуть позитивно впливати на нарощення обсягу доходів Державного бюджету (табл. 6).

Як видно з табл. 6, скорочення кількості податків і зборів з одночасним трансформуванням деяких з них спричинить недоотримання Державним бюджетом доходів у обсязі 18 млрд грн.

Разом з тим, однією з основних цілей затвердженої Концепції є децентралізація влади, основними напрямками якої визначено: формування спроможних громад; посилення бюджетної автономії; зарахування до місцевих бюджетів частини загальнодержавних податків; бюджетна децентралізація; нова система бюджетного вирівнювання [6].

Тому вважаємо, що поряд з оцінкою обсягів доходів Державного бюджету України з урахуванням змін, доцільно провести оцінку державного сектора в цілому (табл. 7).

Як видно з табл. 7, незважаючи на значне зростання обсягів місцевих податків і зборів з 7,9 млрд грн до 20,1 млрд грн, з урахуванням заходів податкової реформи державний сектор недоотримає 5,7 млрд грн. Проведені розрахунки ставлять під сумнів ефективність даної реформи та визначають її негативний вплив на функціонування бюджетної системи в цілому.

ВИСНОВКИ

Поряд з позитивними моментами реформи (спрощення системи адміністрування, зменшення податкового навантаження на деякі групи платників податків), запропонована Концепція має ряд суттєвих недоліків, у цілому має негативний вплив на ефективність функціонування бюджетної системи та може призвести до посилення тиску на суб'єктів господарювання і негативно вплинути на подальший розвиток бізнесу та національної економіки. ■

Прогнозування впливу заходів податкової реформи на обсяг доходів Державного бюджету України

Показник	Фактичні надходження загальнодержавних податків у 2014 р.	Прогнозні надходження загальнодержавних податків у 2014 р. (з урахуванням зменшення кількості податків і зборів)				
	Сума, млрд грн	Питома вага у структурі доходів, %	Частка від ВВП, %	Сума, млрд грн	Питома вага у структурі доходів, %	Частка від ВВП, %
ПДВ	154,5	39,5	10,1	154,5	41,4	10,1
Екологічний податок	5,7	1,5	0,4	5,6	1,5	0,4
Податок на доходи фізичних осіб	80	20,4	5,2	80	21,4	5,2
Акцизний податок	46,6	11,9	3,1	50,5	13,5	3,3
Плата за користування надрами	22,3	5,7	1,5	х	х	х
Плата за землю	12,8	3,3	0,8	х	х	х
Ввізне та вивізні мито	16	4,1	1	16	4,3	1
Податок на прибуток підприємств	41,3	10,6	2,7	41,3	11,1	2,7
Рентна плата	х	х	х	25,3	6,8	1,7
Інші надходження	12	3,1	0,8	х	х	х
Разом	391,2	100	25,6	373,2	100	24,4
Вплив змін на обсяг доходів Державного бюджету України (+; -)	-18 млрд грн					

Джерело: складено автором на основі [6; 11].

Таблиця 7

Прогнозування впливу заходів податкової реформи на структуру державного сектора

Структура державного сектора	Фактичні надходження до державного сектора у 2014 р.	Прогнозні надходження до державного сектора у 2014 р. (з урахуванням зменшення кількості податків і зборів)				
	Сума, млрд грн	Питома вага у структурі доходів, %	Частка від ВВП, %	Сума, млрд грн	Питома вага у структурі доходів, %	Частка від ВВП, %
Загальнодержавні податки і збори	391,2	59,1	25,7	373,2	56,9	24,5
Власні надходження	28,3	4,3	1,9	28,3	4,3	1,9
Місцеві податки і збори	7,9	1,2	0,5	20,1	3,1	1,3
Кошти НБУ	22,8	3,4	1,5	22,8	3,5	1,5
Пенсійний та інші фонди	187,8	28,4	12,3	187,8	28,6	12,3
Інші	24,1	3,6	2,4	24,2	3,7	1,6
Разом	662,1	100	44,3	656,4	100,1	43,1
Вплив змін на обсяг доходів Державного бюджету України (+; -)	-5,7 млрд грн					

Джерело: складено автором на основі [6; 11].

ЛІТЕРАТУРА

1. Балацький Є. О. Оцінка впливу змін бюджетного законодавства на планове виконання бюджету міста / Є. О. Балацький // Вісник Сумського національного аграрного універ-

ситету.- Серія «Економіка і менеджмент». – 2011. – № 5/2 (47). – С. 165 – 170.

2. Варналій З. С. Реформування податкової системи в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів / З. С. Варналій // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Випуск 24. – С. 69 – 76.

3. Гурняк І. Основні аспекти реформування податкової системи України / І. Гурняк // Вісник Львівського університету. – Серія «Міжнародні відносини». – 2012. – № 30. – С. 318 – 322.

4. Турянський Ю. І. Податкова реформа у системі заходів антикризового регулювання економіки України / Ю. І. Турянський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 24.5. – С. 315 – 320.

5. Череп А. В. Податкова реформа – реальність та прогнози / А. В. Череп, В. В. Барабанова // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 594 – 600.

6. Концепція реформування податкової системи України [Електронний ресурс] / Проект Міністерства фінансів України від 19.08.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/> – Дата перегляду 12.12.2014.

7. Бюджетний кодекс України : від 08.07.2011 р. № 2456-VI (станом на 4 серпня 2011 р.) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/> – Дата перегляду 12.12.2014.

8. Податковий кодекс України : від 02 грудня 2011 р. № 2755-VI (станом на 4 листопада 2012 р.) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html – Дата перегляду: 29.01.2015.

9. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2013 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.] / ІБ-СЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження». – К., 2014. – 74 с.

10. Виконання бюджету та обслуговування боргу / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua> – Дата перегляду: 9.02.2015.

11. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2014 рік / Інформація Рахункової палати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/> – Дата перегляду: 9.02.2015.

12. Інформація державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Дата перегляду: 19.11.2014.

REFERENCES

Balatskyi, Ye. O. "Otsinka vplyvu zmin biudzhethnoho zakonodavstva na planove vykonannya biudzhetu mista" [Assessing the impact of changes to the budget legislation planned implementation of the budget of the city]. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriya «Ekonomika i menedzhment»*, no. 5/2 (47) (2011): 165-170.

Cherep, A. V., and Barabanova, V. V. "Podatkova reforma - realnist ta prohnozy" [Tax Reform - Reality and forecasts]. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy*, no. 1 (2011): 594-600.

Hurniak, I. "Osnovni aspekty reformuvannya podatkovoi systemy Ukrainy" [The main issues of tax reform Ukraine]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya "Mizhnarodni vidnosyny"*, no. 30 (2012): 318-322.

"Informatsiia derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy" [Information of the State Statistics Service of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

"Kontsepsiia reformuvannya podatkovoi systemy Ukrainy" [The concept of reforming the tax system of Ukraine]. *Ministerstvo finansiv Ukrainy*. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/>
 [Legal Act of Ukraine] (2011). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html

Turianskyi, Yu. I. "Podatkova reforma u systemi zakhodiv antykrizovoho rehuliuвання ekonomiky Ukrainy" [Tax reform in the

system of crisis management measures Ukraine's economy]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 24.5 (2014): 315-320.

"Vykonannya biudzhetu ta obsluhovuvannya borhu" [Budget execution and debt service]. *Ministerstvo finansiv Ukrainy*. <http://www.minfin.gov.ua>

"Vysnovky shchodo vykonannya Derzhavnoho biudzhetu Ukrainy za 2014 rik" [Conclusions regarding the implementation of the State Budget of Ukraine for 2014]. *Informatsiia Rakhunkovoi palaty*. <http://www.ac-rada.gov.ua/>

Varnalii, Z. S. "Reformuvannya podatkovoi systemy v umovakh hlobalizatsiinykh ta intehtatsiinykh protsesiv" [Reforming the tax system in globalization and integration processes]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 24 (2010): 69-76.

Zubenko, V. V. et al. "Biudzhetniy monitorynh: Analiz vykonannya biudzhetu za 2013 rik" [Budget Monitoring: Analysis of Budget 2013]. *IBSED, Proekt «Zmitsnennia mistvevoi finansovoi initsiatyvy (ZMFI-II) vprovadzhenia»*, 2014.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

© 2015 ЛЮБЕНКО А. М.

УДК 657.6:006.32

Любенко А. М. Актуальні питання стандартизації фінансового контролю

Метою статті є поглиблення теоретичних, методологічних та організаційних положень розвитку державного фінансового контролю на основі стандартизованого підходу. Виходячи з цього, завдання дослідження полягає в: обґрунтуванні необхідності системної стандартизації державного фінансового контролю; на підставі застосування системного підходу визначенні змісту уніфікації організації та методологічного забезпечення діяльності суб'єктів контролю. Обґрунтовано актуальність розробки та впровадження національних положень (стандартів) фінансового контролю суб'єктів державного сектора. Автор вважає, що головна увага вищих органів державного фінансового контролю має приділятися контролю за діяльністю органів внутрішнього державного фінансового контролю, оцінці показників, покладених в основу прийняття владних рішень. Враховуючи, що в міжнародних стандартах фінансового контролю відображені кращі світовий досвід і тенденції його розвитку, було б доцільно використовувати положення даних стандартів при розробці вітчизняних стандартів оцінки діяльності органів внутрішнього контролю (наприклад, у рамках аудиту ефективності). Можливе і пряме застосування міжнародних стандартів фінансового контролю в роботі контрольних органів зовнішнього контролю при: перевірці ефективності діяльності відповідно до обґрунтованих принципів, практики і політики управління, а також ефективності використання трудових, фінансових та інших ресурсів; перевірці щорічного виконання державного бюджету за минулий рік для формування пропозицій щодо оптимізації облікових операцій, що проводяться Міністерством фінансів (або відповідними фінансовими органами) на підставі внутрішніх наказів; використанні як джерел інформації баз даних третіх сторін, зокрема органів Державної казначейської служби.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, стандартизація та уніфікація контролю, стандарти INTOSAI.

Бібл.: 9.

Любенко Андрій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Т. Шевченка, 9, Львів, 79005, Україна)

E-mail: andriy.lyubenko@gmail.com

УДК 657.6:006.32

Любенко А. Н. Актуальные вопросы стандартизации фінансового контроля

Целью статьи является углубление теоретических, методологических и организационных положений развития государственного финансового контроля на основе стандартизированного подхода. Исходя из этого, задача исследования заключается в: обосновании необходимости системной стандартизации государственного финансового контроля; применяя системный подход, определить содержание унификации организации и методологического обеспечения деятельности субъектов контроля. Обоснована актуальность разработки и внедрения национальных положений (стандартов) финансового контроля субъектов государственного сектора. Автор считает, что главное внимание высших органов государственного финансового контроля должно уделяться контролю над деятельностью органов внутреннего государственного финансового контроля, оценке показателей, положенных в основу принятия властных решений. Учитывая, что в международных стандартах фінансового контроля отражены лучшие мировой опыт и тенденции его развития, было бы целесообразно использовать положения данных стандартов при разработке отечественных стандартов оценки деятельности органов внутреннего контроля (например, в рамках аудита эффективности). Возможно и прямое применение международных стандартов финансового контроля в работе контрольных органов внешнего контроля при: проверке эффективности деятельности в соответствии с обоснованными принципами, практикой и политикой управления, а также эффективности использования трудовых, финансовых и других ресурсов; проверке ежегодного выполнения государственного бюджета за прошлый год для формирования предложений по оптимизации учетных операций, проводимых Министерством финансов (или соответствующими финансовыми органами) на основании внутренних приказов; использовании в качестве источников информации баз данных третьих сторон, в том числе органов Государственной казначейской службы.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, стандартизация и унификация контроля, стандарты INTOSAI.

Библ.: 9.

Любенко Андрей Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и аудита, Львовский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Т. Шевченка, 9, Львов, 79005, Украина)

E-mail: andriy.lyubenko@gmail.com

UDC 657.6:006.32

Lyubenko A. M. Current Issues of Standardization of Financial Control

The article is aimed at extension of the theoretical, methodological, and organizational theses on development of state financial control, based on the standardized approach. Accordingly, the objective of the study is to substantiate the need for a system of standardization of state financial control, determine the contents of the methodological unification for ensuring the activity of the control subjects, applying a systematic approach. The relevance of development and implementation of the national provisions (standards) of financial control over the public sector entities is substantiated. The author believes that the emphasis of the supreme bodies of state financial control should be given to monitoring the activities of the internal organs of state financial control, evaluation of indicators underlying the making of authoritative decisions. Considering that international standards of financial control reflect the best world experience and tendencies of its development, it would be appropriate to use the theses of these standards when developing national standards for assessing activities of the bodies for internal control (for example, in terms of the performance audit). Also possible is the direct application of international standards of financial control in the work of the monitoring bodies of external control in terms of: verification of efficiency of activity in accordance with the appropriate principles, managerial practices and policies, as well as the efficient use of labour, financial and other resources; the annual audit of the state budget for the last year to generate proposals for optimization of accounting operations, conducted by the Ministry of finance (or relevant financial bodies) based on internal orders; use as sources of information the databases of third parties, including the bodies of the state treasury service.

Key words: state financial control, standardization and unification of the control, INTOSAI standards.

Bibl.: 9.

Lyubenko Andriy M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Audit, Lviv Institute of Banking of University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. T. Shevchenko, 9, Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: andriy.lyubenko@gmail.com

Національна система фінансового контролю будь-якої країни є комплексом норм і правил, що регулюють взаємовідносини органу контролю та підконтрольного об'єкта, особливості яких визначаються законодавством і культурою відповідної держави. Стандарти фінансового контролю розкривають суть цієї системи: вони визначають методи здійснення контрольних дій, виходячи з принципів законності, об'єктивності та відповідальності. При цьому дуже важливо для забезпечення належної незалежності на законодавчому рівні чітко визначити взаємини між розробниками стандартів та їх користувачами. Тільки відкрита система стандартів контролю може наочно показати, наскільки ефективно побудована для суспільства система державного фінансового контролю.

Світова практика показує, що головна увага вищих органів державного фінансового контролю має приділятися контролю за діяльністю органів внутрішнього державного фінансового контролю, оцінці показників, покладених в основу прийняття владних рішень. Враховуючи, що у міжнародних стандартах фінансового контролю відображені кращий світовий досвід і тенденції його розвитку, було б доцільно використовувати положення даних стандартів при розробці вітчизняних стандартів оцінки діяльності органів внутрішнього контролю (наприклад, у рамках аудиту ефективності). Можливе і пряме застосування міжнародних стандартів фінансового контролю в роботі контрольних органів зовнішнього контролю при:

- ✦ перевірки ефективності діяльності адміністрації відповідно до обґрунтованих принципів, практики і політики управління, а також ефективності використання трудових, фінансових та інших ресурсів, включаючи перевірку інформаційних систем, результатів виробничої діяльності, стану внутрішньовідомчого контролю, методів і процесу усунення підконтрольним об'єктом виявлених недоліків і порушень чинного законодавства;
- ✦ перевірки щорічного виконання державного бюджету за минулий рік для формування пропозицій щодо оптимізації облікових операцій, що проводяться Міністерством фінансів (або відповідними фінансовими органами) на підставі внутрішніх наказів;
- ✦ використанні як джерел інформації баз даних третіх сторін, зокрема органів Державної казначейської служби.

Крім міжнародних стандартів фінансового контролю, у міжнародній практиці активно використовуються міжнародні стандарти фінансової звітності для державних коштів (або як їх ще називають – стандарти для громадського сектора), які, за задумом їх розробників, мають на меті:

- забезпечення прозорості фінансових потоків;
- ✦ стандартизацію прийомів калькуляції витрат;
- ✦ стандартизацію підходів до профіцитів (дефіцитів) бюджетів;
- ✦ забезпечення спільних підходів до обліку державних капітальних вкладень і власності;

- ✦ забезпечення тотожності для зручності професійних користувачів базових облікових принципів міжнародних стандартів фінансової звітності та міжнародних стандартів фінансової звітності для державних коштів [1].

Застосування міжнародних стандартів фінансової звітності для державних коштів дозволяє спростити законодавчу базу обліку і припинити нескінченний потік поточних інструкцій, листів, вказівок, які часто суперечать один одному.

Методичні та організаційні підходи щодо планування, організації проведення, документування порушень, оформлення та узагальнення результатів фінансового контролю розглядалися низкою вітчизняних науковців, зокрема С. В. Бардашем, А. В. Гуцаленко, В. А. Дерійом, І. К. Дрозд, Є. В. Мнихом, І. Б. Стефанюком, М. С. Пушкарем, В. С. Рудницьким, О. А. Шевчуком та іншими. Разом з цим, питання необхідності уніфікації та стандартизації діяльності органів державного фінансового контролю розглядалося незначним колом науковців, серед яких є Дрозд І. К.

Метою статті є поглиблення теоретичних, методологічних та організаційних положень розвитку державного фінансового контролю на основі стандартизованого підходу. Виходячи з цього, завдання дослідження полягає в обґрунтуванні необхідності системної стандартизації державного фінансового контролю і на підставі застосування системного підходу – визначення змісту уніфікації організації та методологічного забезпечення діяльності суб'єктів контролю.

Міжнародні стандарти фінансової звітності для державних коштів були розроблені з метою підвищення відповідальності органів державної влади і вдосконалення управління фінансовою діяльністю у державному секторі всіх країн. На сьогодні розроблено 18 міжнародних стандартів фінансової звітності для громадського сектора і глосарії термінів. У глосарії зібрано всі терміни, які були використані у певному стандарті фінансової звітності для громадського сектора, і кожному з них дано відповідну ухвалу.

Зазначені стандарти було покладено в основу під час розробки і прийняття Національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі України.

Міжнародні стандарти фінансової звітності для державних коштів менш складні порівняно з відомими національними стандартами і простотою сприйняття для користувачів фінансової інформації в усьому світі, вимагають менших витрат на їхню розробку і впровадження. Вони фактично вже покладені в основу реформування національного бюджетного обліку, у той час, як міжнародні стандарти фінансового контролю поки що лише фрагментарно відображені в окремих нормах стосовно державного фінансового контролю.

При цьому треба підкреслити, що міжнародні стандарти державного фінансового контролю жодним чином не скасовують національні нормативні та методичні документи, прийняті в різних країнах для здійснення фінансового контролю. Якщо національні стандарти відповідають міжнародним вимогам, то, зви-

чайно, застосовуються національні стандарти. Якщо національні стандарти державного фінансового контролю відрізняються від міжнародних, то потрібно прагнути до максимальної відповідності міжнародним стандартам.

Міжнародні стандарти аудиту в корпоративному секторі для дослідників цікаві тим, що вони функціонують в єдиному кодифікованому полі, і при їх розробці використовувалася і в даний час використовується системний підхід, що дає можливість цілісного визначення всієї сукупності правил, процедур і аудиторської діяльності в усіх її аспектах.

Кожен стандарт має передмову, що пояснює його статус.

Фінансова звітність суб'єктів державного сектора, зазвичай, містить інформацію, що відрізняється від тієї, яка відображена у фінансовій звітності організацій приватного сектора. Це накладає відповідний відбиток на характер, тимчасові рамки і обсяг аудиторських процедур, а також на аудиторський висновок.

Міжнародні стандарти державного фінансового контролю, безумовно, сприяють розширенню професійних знань вітчизняних контролерів. Проте не можна сказати, що за відсутності відповідного національного стандарту наші державні контролери вдаються до світового досвіду. Зазвичай на практиці вони керуються інструкціями, методиками і наказами, які регламентують те чи інше питання. У діяльності вітчизняних державних контролерів та аудиторів ці норми мають пріоритетний характер для використання. Але, як вже зазначалося, це зовсім не виключає необхідності розробки і систематизації своїх власних, національних стандартів проведення контрольно-ревізійних та експертно-аналітичних заходів.

Однак при цьому важливим стає факт термінологічної єдності й трактування понять у нормативних документах різних рівнів і суб'єктів контролю. Крім того, терміни, які використовуються в міжнародних стандартах державного фінансового контролю українською мовою, або взагалі не визначено, або в них вкладається часом зовсім інший зміст.

Внутрішній контроль у нашому розумінні – це фінансовий контроль, що здійснюється тими суб'єктами єдиної системи державного фінансового контролю в країні, які безпосередньо беруть участь в управлінні державними коштами [2]. У міжнародних стандартах аудиту під внутрішнім контролем розуміється такий контроль, що здійснюється керівництвом суб'єкта для сприяння у реалізації цілей ефективного ведення бізнесу, забезпечення збереження активів, запобігання і виявлення фактів шахрайства, своєчасної підготовки достовірної фінансової інформації. Відповідно до вітчизняної практики контрольної діяльності перераховані характеристики – це характеристики внутрішньогосподарського фінансового контролю [3].

Крім цього, є невідповідність національної термінології понятійному апарату міжнародних правил і стандартів.

Дослідники практично не висловляють сумнівів про доцільність поступового впровадження у національну практику вимог міжнародних стандартів фінансового

контролю, оскільки інтеграція України у світове економічне співтовариство вимагає, щоб національні стандарти контролю були наближені до міжнародних [4].

Для створення адекватного вимогам управління державними фінансами на рівні міністерств, відомств, розпорядників бюджетних коштів системи стандартів фінансового контролю з міжнародних стандартів слід обрати принципи, сутнісні положення, ігнорування яких може негативно позначитися на результатах контрольної діяльності. Разом з тим, при розробці системи національних стандартів не слід ігнорувати і накопичений досвід у законодавстві, теорії та практиці державного фінансового контролю України, тобто ті норми і положення, які вигідно відрізняють українські підходи від прийнятих у міжнародній практиці. Тільки розумний і зважений підхід до створення цілісної системи стандартів державного фінансового контролю дозволить зберегти суверенітет країни у питаннях економічного регулювання, а також у питаннях управління її державними фінансами.

Затвердження Державною контрольно-ревізійною службою України стандартів державного фінансового контролю започаткувало стандартизацію норм і основних засад її здійснення окремо взятим контрольним органом [5]. На жаль, зазначені стандарти не були кодифіковані (була використана проста послідовна нумерація), що, звичайно, звужує сферу їх застосування і викликає певні труднощі з їх використанням при проведенні контрольно-ревізійних та експертно-аналітичних заходів у рамках інших видів фінансового контролю в Україні.

Недооцінка ролі та місця системного підходу в розробці національних стандартів фінансового контролю з єдиним кодифікаційним полем, що відповідають міжнародним вимогам, може вже в найближчому майбутньому негативно позначитися на його результативності. Особливо це стосується державного фінансового контролю, причому як внутрішнього, так і зовнішнього. І тут неоціненну послугу розробникам національних стандартів державного фінансового контролю можуть надати стандарти, які розробляються і видаються міжнародними організаціями вищих органів контролю та їх комітетами. Досить активно розробляються відповідні стандарти такими комітетами *INTOSAI*, як Комітет зі стандартів внутрішнього контролю, Комітет з ревізійних стандартів, Комітет зі стандартів обліку і т. ін. Їхня робота, спрямована на зміцнення систем фінансового управління та встановлення більш конкретної звітності у державному секторі, допомагає запобігти і виявити шахрайство і корупцію, підвищити ефективність використання державних коштів і державної власності. Більше того, комітети *INTOSAI* дуже тісно, на взаємовигідних умовах, співпрацюють з аналогічними комітетами споріднених міжнародних організацій для того, щоб бути поінформованими про їхні плани і мати можливість визначати їхній вплив на діяльність вищих контрольних органів. Так, Комітет *INTOSAI* зі стандартів обліку координує свою діяльність з Комітетом з державного сектора Міжнародної організації бухгалтерів у рамках їхнього спільного проекту «Керівни-

цтво з державної фінансової звітності», щоб звести до мінімуму наявні невідповідності.

У підготовленому Комітетом зі стандартів обліку *INTOSAI* практичному посібнику для вищих контрольних органів «Керівництво із застосування меж стандартів обліку – відомча і урядова фінансова звітність» підкреслюється, що при застосуванні стандартів необхідно враховувати завдання користувачів державних фінансових звітів і цілей фінансової звітності, показати переваги методу нарахування в обліку, тобто коли облік операцій здійснюється з моменту вчинення угоди (на відміну від принципу обліку – з моменту здійснення платежу). Однак вибір системи обліку для використання її на практиці залишається за урядом тієї чи іншої країни [6].

Стандарти внутрішнього контролю, розроблені Комітетом *INTOSAI* із стандартів внутрішнього контролю, відображають концепцію суті внутрішнього контролю; більше того, вони є цілісною системою процедур і процесів, спрямованих на досягнення певних цілей і завдань.

Цей Комітет, створений з метою координації, інтеграції та розробки теоретичних, методологічних і практичних проблем внутрішнього контролю, визначив чотири ключових напрями:

- а) концепції та цілі внутрішнього контролю;
- б) базовий набір стандартів внутрішнього контролю, які можуть застосовуватись в будь-якій країні як основа для розвитку національної системи внутрішнього контролю;
- в) використання системи внутрішнього контролю;
- г) регулярний аналіз ефективності системи внутрішнього контролю.

Значущість стандартів внутрішнього контролю важко переоцінити. Ці стандарти особливо потрібні для підвищення якості та ефективності управління, вони сприяють оптимізації витрат при здійсненні контрольних-ревізійних і експертно-аналітичних заходів, що проводяться вищими контрольними органами. Оскільки внутрішній контроль є ключовою ланкою в попередженні та виявленні шахрайства і корупції, при роботі над створенням системи стандартів фінансового контролю в Україні їх застосуванню слід приділити пильну увагу.

Стандарти внутрішнього контролю *INTOSAI* розділені на дві частини: загальні принципи і спеціальні методики. Загальні принципи стосуються всіх аспектів внутрішнього контролю і встановлюють вимоги до застосування спеціальних методик. Їх відносять до усіх операційних і адміністративних функцій, і вони не повинні обмежуватись лише фінансовими операціями. У стандартах внутрішнього контролю виділені безпосередньо стандарти управління, стандарти адміністративного контролю і стандарти контролю фінансової та інших видів звітності.

Слід підкреслити, що Комітет зі стандартів внутрішнього контролю *INTOSAI* у своїх рекомендаціях щодо їх застосування наполегливо радить, щоб у кожній конкретній країні дуже відповідально підійшли до питання їх оприлюднення. На думку Комітету, цими питаннями має займатися, по-перше, юридична особа,

наділена особливими повноваженнями, і, по-друге, все це має бути оформлено на законодавчому рівні. Тільки тоді про інформаційні ресурси контрольних систем, створених у рамках об'єкта перевірки, можна говорити як про достатньо надійну інформацію, що дозволяє оперативно оцінити фінансово-господарську діяльність об'єкта перевірки.

Нами зроблено спробу визначити підходи до розроблення єдиної системи стандартів фінансового контролю, системи стандартів державного фінансового контролю і стандартів контрольних-ревізійної та експертно-аналітичної діяльності. В Україні, виходячи з досвіду зарубіжних країн, має бути створена єдина уніфікована система стандартів контрольних-ревізійної та експертно-аналітичної діяльності, що органічно поєднує усі види, різновиди і напрями фінансового контролю в Україні.

Слід зазначити, що певний досвід системної стандартизації фінансової звітності та фінансового контролю в Україні вже є. У фінансовій звітності прикладом можуть служити національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, розроблені та затверджені Міністерством фінансів України, і дев'ять стандартів державного фінансового контролю, затверджених Державною контрольною-ревізійною службою України, наступником якої є Державна фінансова інспекція України, і які на даний час не чинні.

Після запровадження підрозділів внутрішнього аудиту в установах державного сектора управління, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України № 1001 [7], з 2012 р. набули чинності Стандарти внутрішнього аудиту для державного сектора, затверджені Міністерством фінансів України [8].

Також в Україні є досвід у роботі з кодифікації таких великих систем, як, наприклад, бюджетна система.

Для кожного виду фінансового контролю (державного, внутрішньо-господарського і аудиту) має бути розроблена група стандартів, що визначають загальні принципи і основні процедури контрольної діяльності. При цьому розробка стандартів фінансового контролю повинна базуватися на системному підході. У його основу слід покласти принцип, відповідно до якого стандарти, що встановлюють загальні положення і процедури, можуть служити базою для розробки стандартів, які визначають особливості кожного виду фінансового контролю, його різновидів, а також конкретних напрямів.

При побудові національної системи стандартів державного фінансового контролю за основу, наприклад, можна взяти структуру і концепцію міжнародних стандартів аудиту, але, звичайно, з урахуванням особливостей вітчизняного контролю. Згодом стандарти державного фінансового контролю повинні органічно увійти в єдину систему національних стандартів фінансового контролю в Україні, яка об'єднує такі види фінансового контролю, як державний фінансовий контроль, внутрішньогосподарський фінансовий контроль і незалежний фінансовий контроль, або аудит (тобто контроль, що здійснюється спеціалізованими аудиторськими фірмами або аудиторами).

Вирішення питання структурної організації єдиної системи стандартів фінансового контролю особливо важких труднощів, на наш погляд, не викличе. Інша справа з їхньою нумерацією, що називається кодифікацією.

Відсутність системного підходу до розробки стандартів фінансового контролю позначилося на їхній кодифікації. Той факт, що коди діючих стандартів не систематизовані, негативно позначається на їхньому широкому використанні у практиці органів фінансового контролю, а також призводить до неоднозначного тлумачення окремих ситуацій, що виникають у контрольно-ревізійній діяльності. Тому виникає гостра потреба у створенні єдиної системи стандартів фінансового контролю, де б використовувалась кодифікована нумерація.

При створенні такої системи необхідно враховувати, що вже розроблені та затверджені відповідними органами стандарти контрольної діяльності мають своє позначення, а також зважати на те, що при присвоєнні коду певному стандарту повинна виключатись можливість його перетину з іншими кодами. Коди стандартів державного фінансового контролю повинні бути поза полем кодів бюджетної класифікації, а коди стандартів аудиторської діяльності не повинні перетинатися з кодами міжнародних стандартів аудиту.

Формування державної системи стандартів – це складна і клопітка робота, що вимагає не тільки зусиль багатьох фахівців у галузі фінансового контролю, а й її чіткої координації. У науковій літературі піднімалося питання про орган, який би координував роботу з розробки стандартів фінансового контролю, їх своєчасного перегляду і вдосконалення [9]. Стандарти аудиторської діяльності в Україні затверджувалися Аудиторською палатою до часу, коли національними було прийнято Міжнародні стандарти аудиту. Урядом України затверджено Стандарти внутрішнього аудиту для внутрішнього контролю і аудиту, Рахункова палата має повноваження затверджувати стандарти державного фінансового контролю зовнішнього контролю, а кожний орган контролю затверджує свої власні правила, порядки, службові інструкції та методичні забезпечення контрольної діяльності.

Тим часом, принцип єдності в переліку принципів бюджетної системи України науковцями та Бюджетним кодексом виділено першим. Це означає, що в країні діють єдині форми бюджетної документації, а бюджетний процес у всіх ланках бюджетної системи протікає за одними і тими самими правилами: діє єдиний порядок фінансування видатків бюджетів усіх рівнів і єдиний порядок ведення бухгалтерського обліку, і за порушення бюджетного законодавства до суб'єктів бюджетного процесу застосовуються відповідні санкції.

ВИСНОВКИ

Отже, виходячи з необхідності посилення дієвості всіх видів фінансового контролю і з погляду підвищення ефективності управління фінансовими потоками у країні загалом і, нарешті, з погляду виключення дублювання і паралелізму в стандартизації контрольної діяльності у всіх сферах і на всіх рівнях варто створити комісію

(раду), яка б на громадських засадах займалася розробкою стандартів фінансового контролю у загальнонаціональному масштабі. До роботи у цій комісії можна було б залучати науковців, членів громадських рад при органах контролю, членів професійних громадських організацій.

Комісія або рада зі стандартизації фінансового контролю повинна бути наділена правом створювати постійні або тимчасові робочі групи з розробки стандартів, що визначають базові принципи і основні процедури фінансового контролю, залучати до цієї роботи академічні та навчальні інститути, координувати роботу зі стандартизації державного фінансового контролю, внутрішньогосподарського фінансового контролю і аудиту, стежити, щоб всі стандарти були зрозумілими і зручними у використанні, щоб всі вони були доступними для органів фінансового контролю та їх співробітників, тобто своєчасно видавалися друкарським способом і направлялися зацікавленим суб'єктам фінансового контролю, і, найголовніше – в обов'язковому порядку були узгодженими і мали чітку ієрархічну структуру.

Узв'язку з тим, що процес стандартизації фінансового контролю за своєю суттю – явище перманентне, стандарти повинні регулярно аналізуватися на предмет їхньої відповідності змінним умовам, вимогам, завданням і, за потреби, переглядатися в оперативному порядку. Більше того, у розробників стандартів повинен бути тісний і налагоджений взаємозв'язок з безпосередніми виконавцями контрольно-ревізійних та експертно-аналітичних заходів, щоб мати можливість досить швидко реагувати на ситуацію, що вимагає своєї стандартизації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бухгалтерський облік та внутрішній аудит у державному секторі : навч. посібник / Під ред. М. В. Кужельного. – К. : Аграрна наука, 2009. – Ч. 1: Фінансовий облік у державному секторі: міжнародний підхід. – С. 176.
2. Чугунов І. Я. Державний внутрішній фінансовий контроль: стратегія розвитку / І. Я. Чугунов, В. М. Федосов // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 3 – 12.
3. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрій. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 424 с.
4. Білуха М. Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит : підручник / М. Т. Білуха, М. Г. Дмитренко, Т. В. Микитенко ; за ред. проф. М. Т. Білухи – К. : Українська академія оригінальних ідей, 2006. – С. 328.
5. Державний фінансовий контроль : навч. посібник / І. К. Дрозд, В. О. Шевчук. – К. : ТОВ «Імекс-ЛТД», 2007. – 314 с.
6. ISSAI Executive Summaries [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries.html>
7. Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади : Постанова Кабінету Міністрів України № 1001 від 28.09.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/83420;jsessionid=8D8BA646799F8EB9B916023D0EC289EE>
8. Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту: наказ Міністерства фінансів України № 1247 від 04.10.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>
9. Дрозд І. К. Контроль економічних систем : монографія / І. К. Дрозд. – К. : ТОВ «Імекс-ЛТД», 2014. – 212 с.

REFERENCES

Bukhhalterskyi oblik ta vnutrishnii audyt u derzhavnomu sektori [Accounting and internal audit in the public sector]. Kyiv: Ahrnna nauka, 2009.

Bilukha, M. T., Dmytrenko, M. H., and Mykytenko, T. V. *Finansovyi kontrol: teoriia, reviziia, audyt* [Financial control: theory, audit, audit]. Kyiv: Ukrainska akademiia oryhinalnykh idei, 2006.

Chuhunov, I. Ya., and Fedosov, V. M. "Derzhavnyi vnutrishnii finansovyi kontrol: stratehiia rozvytku" [Public Internal Financial Control strategy of development]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2009): 3-12.

Droz, I. K., and Shevchuk, V. O. *Derzhavnyi finansovyi kontrol* [State financial control]. Kyiv: Imeks-LTD, 2007.

Droz, I. K. *Kontrol ekonomichnykh system* [Control economies]. Kyiv: Imeks-LTD, 2014.

Hutsalenko, L. V., Derii, V. A., and Kotsupatryi, M. M. *Derzhavnyi finansovyi kontrol* [State financial control]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2009.

"ISSAI Executive Summaries" <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries.html>

[Legal Act of Ukraine] (2011).

[Legal Act of Ukraine] (2011).

УДК 338.512

ОПТИМІЗАЦІЯ ВТРАТ В УПРАВЛІННІ ІНФОРМАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 ЗАМУЛА О. В.

УДК 338.512

Замула О. В. Оптимізація втрат в управлінні інформаційними витратами переробного підприємства

Мета статті полягає в дослідженні інформаційних втрат як економічної категорії та пошук моделі, що дозволить зменшити їх рівень до мінімального. Аналіз літературних джерел з цієї проблематики показав, що науковці більше переймаються втратами, що пов'язані з ризиками функціонування інформаційної системи, коли носіями інформації є технічні пристрої, хоча значну частину роботи з одержання, обробки, захисту та розповсюдження інформації здійснює персонал підприємства чи сторонні організації (у разі застосування аутсорсингу). У ході дослідження було визначено поняття «інформаційні втрати» як зменшення інформаційного активу без додавання вартості кінцевого продукту, або зниження професійного рівня персоналу, через умисні чи непередбачені події. Інформаційні ризики і пов'язані з ними втрати можна розділити на трансформаційні, коли інформація продукується всередині підприємства для власних потреб або з метою її продажу, і трансакційні, які найчастіше виникають у випадку, якщо керівництво воліє купувати продукти та послуги інформаційного ринку, використовуючи переваги аутсорсингу. Втрати можуть бути суттєвими через приховані дії економічних агентів і пов'язану з цим моральну шкоду, велику імовірність несприятливого відбору та корупцію, тому запропоновано їх мінімізувати шляхом пошуку оптимального співвідношення інсорсингових та аутсорсингових інформаційних витрат, а також формування та адекватного наповнення інформаційної інфраструктури. У подальших дослідженнях становить інтерес вивчення людського фактора у виникненні інформаційних ризиків в умовах існуючого інституціонального середовища та пошук шляхів їх зменшення через формування відповідної корпоративної культури.

Ключові слова: інформаційний ризик, втрати, аутсорсинг, захист інформації, інформаційна інфраструктура.

Рис.: 2. **Формул:** 4. **Бібл.:** 15.

Замула Олена Василівна – асистент, кафедра менеджменту та оподаткування, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: ovzamula@ukr.net

УДК 338.512

UDC 338.512

Замула Е. В. Оптимизация потерь в управлении информационными затратами перерабатывающего предприятия**Zamula O. V. Optimizing Losses in the Management of Information Expenses of Processing Enterprise**

Цель статьи заключается в исследовании информационных потерь как экономической категории и поиск модели, которая позволит уменьшить их уровень до минимального. Анализ литературных источников по данной проблематике показал, что ученые в большей степени озабочены потерями, связанными с рисками функционирования информационной системы, когда носителями информации являются технические устройства, хотя значительную часть работы по получению, обработке, защите и распространению информации осуществляет персонал предприятия или сторонние организации (в случае применения аутсорсинга). В ходе исследования было определено понятие «информационные потери» как уменьшение информационного актива без добавления стоимости конечного продукта, или снижения профессионального уровня персонала, из-за умышленных или непредвиденных событий. Информационные риски и связанные с ними потери можно разделить на трансформационные, когда информация производится внутри предприятия для собственных нужд или для ее продажи, и трансакционные, которые чаще всего возникают в случае, если руководство предпочитает покупать продукты и услуги информационного рынка, используя преимущества аутсорсинга. Потери могут быть существенными из-за скрытых действий экономических агентов и связанного с этим морального ущерба, большой вероятности неблагоприятного отбора и коррумпии, поэтому предложено их минимизировать путем поиска оптимального соотношения инсорсинговых и аутсорсинговых информационных затрат, а также формирования и адекватного наполнения информационной инфраструктуры. В дальнейших исследованиях представляет интерес изучение человеческого фактора в возникновении информационных рисков в условиях существующей институциональной среды и поиск путей их уменьшения путем формирования соответствующей корпоративной культуры.

The article is aimed at studying the information losses as an economic category and searching the model, which will help to reduce their level to a minimum. Analysis of literature on the subject has shown that scientists are more concerned about losses relating to risks related to function of information system, where the media are technical devices, although much of the work to receive, process, and distribute information is carried out by staff of the enterprise or by third parties (in the case of using the outsourcing). During the study the notion of «information losses» has been determined as decrease of information asset without adding the end product value, or reduce of the professional level of staff, due to intentional or unforeseen events. Information risks and the losses associated with them can be divided into transformational, where information is available within the enterprise for own use or for sale, and transactional, which most often arise in case when executives prefer to buy products and services of the information market, taking advantage of the benefits of outsourcing. Losses can be significant because of the hidden actions of economic agents and the related moral hazard, high probability of adverse selection and corruption, therefore has been proposed to minimize them through finding the optimum ratio of insourcing and outsourcing information costs, as well as formation and appropriate filling of information infrastructure. As to further researches it will be interesting to study the human factor in occurrence of information risks under the current institutional environment and to find ways to reduce them by forming the appropriate corporate culture.

Ключевые слова: информационный риск, потери, аутсорсинг, защита информации, информационная инфраструктура.

Key words: information risk, losses, outsourcing, information security, information infrastructure.

Рис.: 2. **Формул:** 4. **Библ.:** 15.

Рис.: 2. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 15.

Замула Елена Васильевна – асистент, кафедра менеджмента и налогообложения, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Zamula Olena V. – Assistant, Department of Management and Taxation, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: ovzamula@ukr.net

E-mail: ovzamula@ukr.net

REFERENCES

Bukhhalterskyi oblik ta vnutrishnii audyt u derzhavnomu sektori [Accounting and internal audit in the public sector]. Kyiv: Ahrama nauka, 2009.

Bilukha, M. T., Dmytrenko, M. H., and Mykytenko, T. V. *Finansovyi kontrol: teoriia, reviziia, audyt* [Financial control: theory, audit, audit]. Kyiv: Ukrainska akademiia oryhinalnykh idei, 2006.

Chuhunov, I. Ya., and Fedosov, V. M. "Derzhavnyi vnutrishnii finansovyi kontrol: stratehiia rozvytku" [Public Internal Financial Control strategy of development]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2009): 3-12.

Droz, I. K., and Shevchuk, V. O. *Derzhavnyi finansovyi kontrol* [State financial control]. Kyiv: Imeks-LTD, 2007.

Droz, I. K. *Kontrol ekonomichnykh system* [Control economies]. Kyiv: Imeks-LTD, 2014.

Hutsalenko, L. V., Derii, V. A., and Kotsupatryi, M. M. *Derzhavnyi finansovyi kontrol* [State financial control]. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury, 2009.

"ISSAI Executive Summaries" <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries.html> [Legal Act of Ukraine] (2011).

[Legal Act of Ukraine] (2011).

УДК 338.512

ОПТИМІЗАЦІЯ ВТРАТ В УПРАВЛІННІ ІНФОРМАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 ЗАМУЛА О. В.

УДК 338.512

Замула О. В. Оптимізація втрат в управлінні інформаційними витратами переробного підприємства

Мета статті полягає в дослідженні інформаційних втрат як економічної категорії та пошук моделі, що дозволить зменшити їх рівень до мінімального. Аналіз літературних джерел з цієї проблематики показав, що науковці більше переймаються втратами, що пов'язані з ризиками функціонування інформаційної системи, коли носіями інформації є технічні пристрої, хоча значну частину роботи з одержання, обробки, захисту та розповсюдження інформації здійснює персонал підприємства чи сторонні організації (у разі застосування аутсорсингу). У ході дослідження було визначено поняття «інформаційні втрати» як зменшення інформаційного активу без додавання вартості кінцевого продукту, або зниження професійного рівня персоналу, через умисні чи непередбачені події. Інформаційні ризики і пов'язані з ними втрати можна розділити на трансформаційні, коли інформація продукується всередині підприємства для власних потреб або з метою її продажу, і трансакційні, які найчастіше виникають у випадку, якщо керівництво воліє купувати продукти та послуги інформаційного ринку, використовуючи переваги аутсорсингу. Втрати можуть бути суттєвими через приховані дії економічних агентів і пов'язану з цим моральну шкоду, велику імовірність несприятливого відбору та корупцію, тому запропоновано їх мінімізувати шляхом пошуку оптимального співвідношення інсорсингових та аутсорсингових інформаційних витрат, а також формування та адекватного наповнення інформаційної інфраструктури. У подальших дослідженнях становить інтерес вивчення людського фактора у виникненні інформаційних ризиків в умовах існуючого інституціонального середовища та пошук шляхів їх зменшення через формування відповідної корпоративної культури.

Ключові слова: інформаційний ризик, втрати, аутсорсинг, захист інформації, інформаційна інфраструктура.

Рис.: 2. **Формул:** 4. **Бібл.:** 15.

Замула Олена Василівна – асистент, кафедра менеджменту та оподаткування, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)
E-mail: ovzamula@ukr.net

УДК 338.512

Замула Е. В. Оптимизация потерь в управлении информационными затратами перерабатывающего предприятия

Цель статьи заключается в исследовании информационных потерь как экономической категории и поиск модели, которая позволит уменьшить их уровень до минимального. Анализ литературных источников по данной проблематике показал, что ученые в большей степени озабочены потерями, связанными с рисками функционирования информационной системы, когда носителями информации являются технические устройства, хотя значительную часть работы по получению, обработке, защите и распространению информации осуществляет персонал предприятия или сторонние организации (в случае применения аутсорсинга). В ходе исследования было определено понятие «информационные потери» как уменьшение информационного актива без добавления стоимости конечного продукта, или снижения профессионального уровня персонала, из-за умышленных или непредвиденных событий. Информационные риски и связанные с ними потери можно разделить на трансформационные, когда информация производится внутри предприятия для собственных нужд или для ее продажи, и трансакционные, которые чаще всего возникают в случае, если руководство предпочитает покупать продукты и услуги информационного рынка, используя преимущества аутсорсинга. Потери могут быть существенными из-за скрытых действий экономических агентов и связанного с этим морального ущерба, большой вероятности неблагоприятного отбора и коррумпии, поэтому предложено их минимизировать путем поиска оптимального соотношения инсорсинговых и аутсорсинговых информационных затрат, а также формирования и адекватного наполнения информационной инфраструктуры. В дальнейших исследованиях представляет интерес изучение человеческого фактора в возникновении информационных рисков в условиях существующей институциональной среды и поиск путей их уменьшения путем формирования соответствующей корпоративной культуры.

Ключевые слова: информационный риск, потери, аутсорсинг, защита информации, информационная инфраструктура.

Рис.: 2. **Формул:** 4. **Библ.:** 15.

Замула Елена Васильевна – асистент, кафедра менеджмента и налогообложения, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)
E-mail: ovzamula@ukr.net

UDC 338.512

Zamula O. V. Optimizing Losses in the Management of Information Expences of Processing Enterprise

The article is aimed at studying the information losses as an economic category and searching the model, which will help to reduce their level to a minimum. Analysis of literature on the subject has shown that scientists are more concerned about losses relating to risks related to function of information system, where the media are technical devices, although much of the work to receive, process, and distribute information is carried out by staff of the enterprise or by third parties (in the case of using the outsourcing). During the study the notion of «information losses» has been determined as decrease of information asset without adding the end product value, or reduce of the professional level of staff, due to intentional or unforeseen events. Information risks and the losses associated with them can be divided into transformational, where information is available within the enterprise for own use or for sale, and transactional, which most often arise in case when executives prefer to buy products and services of the information market, taking advantage of the benefits of outsourcing. Losses can be significant because of the hidden actions of economic agents and the related moral hazard, high probability of adverse selection and corruption, therefore has been proposed to minimize them through finding the optimum ratio of insourcing and outsourcing information costs, as well as formation and appropriate filling of information infrastructure. As to further researches it will be interesting to study the human factor in occurrence of information risks under the current institutional environment and to find ways to reduce them by forming the appropriate corporate culture.

Key words: information risk, losses, outsourcing, information security, information infrastructure.

Pic.: 2. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 15.

Zamula Olena V. – Assistant, Department of Management and Taxation, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)
E-mail: ovzamula@ukr.net

Сучасне промислове підприємництво функціонує в умовах наявності великої кількості інформації з багатьох сфер життєдіяльності людини, що супроводжується зростанням рівня конкуренції її виробників і, відповідно, зниженням цін на деякі продукти і послуги інформаційного ринку, що розширює кількість альтернатив у процесі прийняття рішення про їх придбання і зменшує вартість. Водночас постійно скорочується життєвий цикл інформаційних продуктів і послуг, у результаті чого необхідність їх покупки виникає частіше, а кількість ринкових трансакцій зростає. У результаті ускладнюється процес вибору серед існуючих альтернатив оптимального варіанта вкладень, що також пов'язано з неможливістю встановлення кількісного значення всіх затрат, що виникають в процесі використання придбаних благ, і часто також зі значним рівнем втрат. Проблема їх усунення займає особливу нішу в управлінні затратами підприємства в контексті підвищення ефективності використання ресурсів, у т. ч. інформаційних.

Автори наукових робіт і публікацій у сфері інформаційної безпеки, такі як Світлична В. [1], Сороківська О. [2], Щербина В. [3], Віхорев С. [4], визнають, що інформація на сьогоднішній день залишається дуже вразливою від впливом зовнішніх і внутрішніх загроз, наводять їх опис і пропонують свої рекомендації для уникнення негативних наслідків реалізації, які полягають у втраті ключових характеристик інформаційного ресурсу. Скачок А. [5], Астахов А. [6], Кузнецова Н [7], Зінкевич В., Штатов Д. [8, 9] присвятили свої роботи проблемам оцінки рівня інформаційних ризиків і величини пов'язаних з ними втрат. Однак ці автори не пропонують модель, яка б дозволила мінімізувати інформаційні втрати переробного підприємства.

Мета статті – розробка моделі, яка дозволить мінімізувати інформаційні втрати переробного підприємства.

У тлумачному словнику російської мови слово «втрати» визначається як «кількість чого-небудь, невикористаного за призначенням, марно розтраченого, зниклого, незбереженого» [10, с. 941]. Економічний термін «втрати» стосовно підприємницької діяльності – «це операції, на які витрачаються часові та матеріальні ресурси без додавання цінності товару чи послугі для кінцевого споживача» [11, с. 54]. Крім цього, важливіми ознаками категорії «втрати» є «втрата активами або зобов'язаннями своєї вартості, обумовлена впливом на них факторів, що свідчать про те, що ефективність активу або зобов'язань буде гірше, ніж очікувалося» [12, с. 328].

Поняття «інформаційні втрати» нерозривно пов'язане з поняттям «інформаційний ризик». Зінкевич В. і Штатов Д. приводять таке визначення інформаційного ризику: це «ризик виникнення збитків через неправильну організацію або умисного порушення інформаційних потоків і систем організації» [8, с. 50]. Але не слід забувати про ту обставину, що будь-який співробітник підприємства – це теж носій інформації. Тому надалі під інформаційними втратами будемо розуміти не тільки зменшення інформаційних активів, а й зниження професійного рівня колективу в результаті прийняття та

реалізації некомпетентних рішень керуючої системи або дії непередбачених обставин.

Інформаційні ризики і пов'язані з ними втрати можна розділити на трансформаційні, коли інформація продукується всередині підприємства для власних потреб або з метою її продажу, і трансакційні, які найчастіше виникають у випадку, якщо керівництво воліє купувати продукти та послуги інформаційного ринку, використовуючи переваги аутсорсингу (рис. 1).

Оцінивши всі переваги і недоліки аутсорсингу і пов'язані з його використанням ризики, керівництво підприємства може прийняти рішення щодо виконання завдань усередині підприємства або способом залучення сторонніх осіб, організацій до виконання внутрішньогосподарських завдань.

Залежно від ступеня використання інформаційного аутсорсингу на підприємстві змінюється кількість відповідних бізнес-процесів, які відбуваються в його межах. Чим більше підприємство користується аутсорсингом, тим менша їх кількість, і навпаки. При цьому змінюється структура витрат: трансформаційні витрати скорочуються, а трансакційні – зростають. Для оптимізації структури пропонуємо мінімізувати рівень ризику невиправданих затрат підприємства, тобто інформаційних втрат, який запишеться у вигляді такої цільової функції (формула (1)).

Введемо позначення x_i^{in}, x_i^{out} :

$$Z = \sum_{i=1}^n (c_i^{in} x_i^{in} + c_i^{out} x_i^{out}) \rightarrow \min, \quad (1)$$

де c_i^{in} – коефіцієнти ризику невиправданих інсорсингових витрат i -го типу;

c_i^{out} – коефіцієнти ризику невиправданих аутсорсингових витрат i -го типу;

x_i^{in} – рівень інсорсингових витрат i -го типу;

x_i^{out} – рівень аутсорсингових витрат i -го типу;

n – кількість типів витрат.

Значення коефіцієнтів c_i^{in}, c_i^{out} визначаються експертним шляхом і знаходяться в межах від 0 до 1.

Передбачено, що загальний рівень витрат i -го типу не може бути меншим за деяку невід'ємну величину b_i :

$$x_i^{in} + x_i^{out} \geq b_i. \quad (2)$$

Загальні витрати на аутсорсинг плануються на рівні, не меншим за деяку невід'ємну величину a^{out} :

$$\sum_{i=1}^n x_i^{out} \geq a^{out}. \quad (3)$$

Також загальні витрати на інсорсинг плануються на рівні, не меншим за деяку невід'ємну величину a^{in} :

$$\sum_{i=1}^n x_i^{in} \geq a^{in}. \quad (4)$$

Застосовуючи такий підхід, керівництво підприємства може усунути або скоротити інформаційні втрати, але, крім цього, на всіх етапах інформаційного процесу можливо зменшити невиправдані витрати за рахунок дії внутрішніх і зовнішніх факторів. Так, на етапі збору ін-

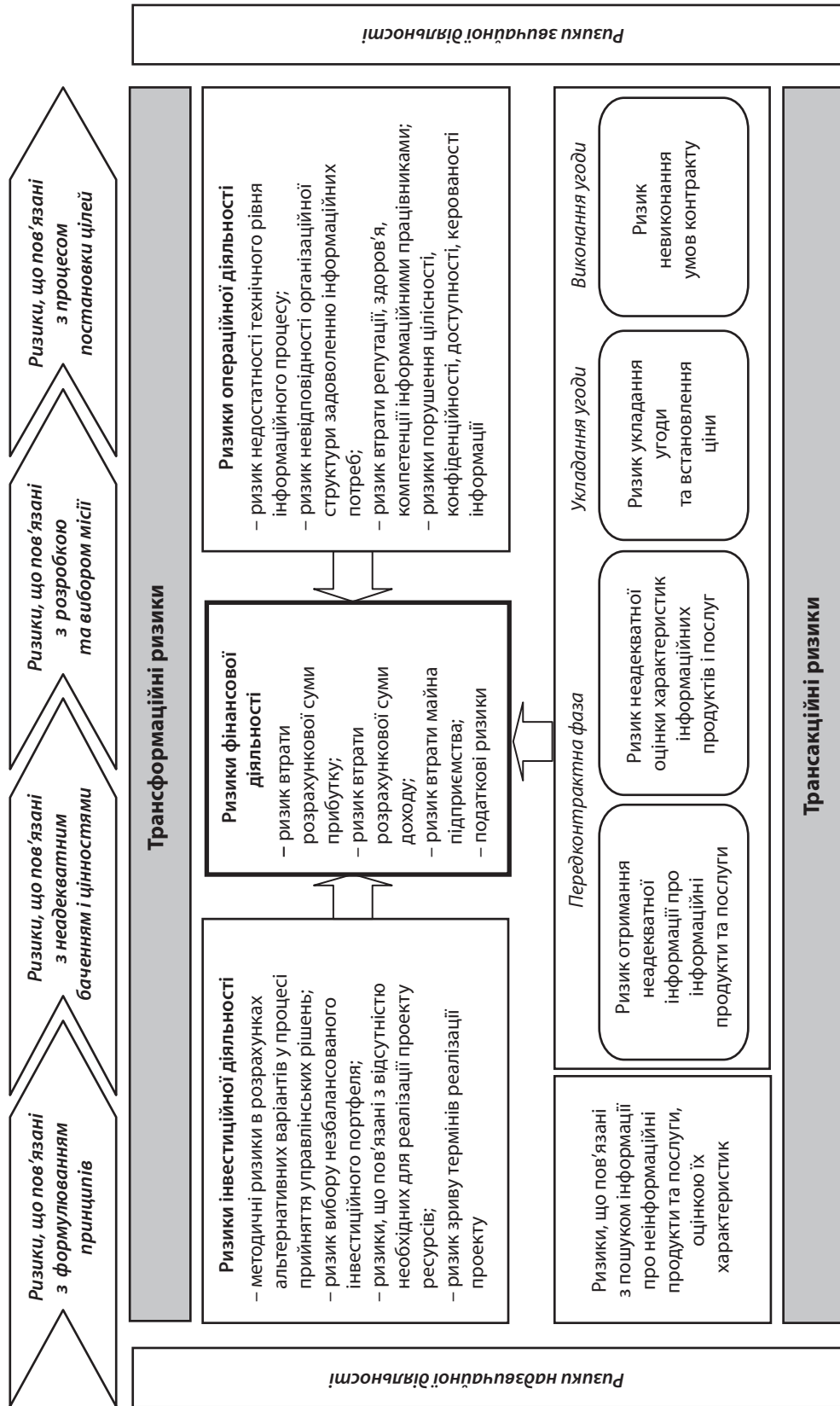


Рис. 1. Трансформаційні і трансакційні ризики в управлінні інформаційними витратами підприємств

формації важливою умовою зменшення втрат є успішність ринкової трансакції з приводу купівлі-продажу інформаційних продуктів і послуг. Дослідження формування оптимального механізму трансакцій промислових підприємств на інформаційному ринку лежить у площині вивчення трансакційних витрат і бізнес-моделювання. Це можливо лише у випадку, коли існуюча організаційна структура забезпечує ефективне співвідношення достатньої кількості господарських елементів з певними повноваженнями і обов'язками щодо прямого і зворотного зв'язків.

Після етапу збору інформації йде етап її обробки. Тут важливим завданням є установка належного технічного та розробка методичного забезпечення, при використанні якого підприємство зможе мінімізувати помилки в економічних розрахунках властивостей ряду альтернатив при прийнятті управлінських рішень відповідальними особами.

До технічного забезпечення слід віднести апаратне і програмне забезпечення, необхідне для швидкої обробки наявної інформації.

Методичне забезпечення повинно включати такі елементи:

- ✦ методика проведення маркетингових досліджень з метою розширення клієнтської бази та збільшення доходу від реалізації;
- ✦ методика оцінки кількісних і якісних (повноти, достовірності, своєчасності) характеристик інформаційних ресурсів
- ✦ методика оцінки трансформаційних (інвестиційно-інноваційних, оперативних і фінансових) і трансакційних ризиків і розрахунку величини можливих інформаційних втрат;
- ✦ методика прийняття управлінських рішень щодо процесу отримання та споживання інформаційних продуктів і послуг та їх обґрунтування;
- ✦ методичне забезпечення виконання норм облікової політики підприємства;
- ✦ методика економічного аналізу та економікоматематичні методи визначення рівня інформаційних витрат та їх впливу на діяльність підприємства;
- ✦ методика прогнозування тенденцій розвитку економічних і науково-технічних процесів як усередині підприємства, так і за його межами.

У процесі зберігання інформації головним завданням є запобігання загрозам, спричинених значною кількістю інформаційних ризиків. При цьому заходи щодо забезпечення переробними підприємствам надійного захисту інформації повинні вживатися з одночасною організацією доступу до даних, знань та ефективною роботою з ними.

У процесі поширення інформації найважливішим моментом є зменшення ризиків за рахунок захисту прав інтелектуальної власності.

Об'єктами інтелектуальної власності на машинобудівних підприємствах можуть бути комп'ютерні програми, копії даних, наукові відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські

пропозиції, комерційні найменування, торговельні знаки, комерційна таємниця та ін.

На державному рівні існує налагоджена система захисту перелічених об'єктів, але підприємства не завжди користуються можливістю захистити свої права через отримання на винаходи відповідних документів, які б засвідчили право власності на них. Іноді господарючі суб'єкти не мають належних знань, щоб відстоювати свої інтереси в судовому порядку.

Особливу позицію у вирішенні проблеми інформаційних втрат займає та її частина, коли носіями інформації є не технічні пристрої, а люди, персонал підприємства. У такому випадку виникають кадрові ризики на різних етапах взаємин: пошук кандидатів на певну посаду, укладення трудового договору, процес роботи і вивільнення (звільнення, втрата фізичного здоров'я, вихід на пенсію) [13]. Серед заходів, спрямованих на скорочення інформаційних втрат, пов'язаних з існуванням кадрових ризиків, можна виділити такі:

- ✦ ретельний відбір персоналу на підставі оцінки компетентності та моральності;
- ✦ регламентація посадових обов'язків;
- ✦ здійснення політики збереження здоров'я та належного морально-психологічного клімату;
- ✦ гарантування навчання та професійного розвитку;
- ✦ формування корпоративної етики комунікацій щоб уникнути витоку різного роду інформації.

Комплексне вирішення проблеми інформаційних втрат здійснюється шляхом побудови інформаційної інфраструктури підприємства. Відповідно до визначень поняття «інфраструктура» [14, с. 15], вона повинна представляти собою сукупність елементів, «що забезпечують, регулюють та створюють умови для нормального, безперебійного, багаторівневого функціонування господарських взаємозв'язків...» [14, с. 61]. Інформаційна інфраструктура переробного підприємства повинна мати такі складові: інформаційні ресурси, систему збору, обробки, зберігання і поширення інформації, засоби забезпечення інформаційного обміну, інституційні складові у вигляді центрів відповідальності на різних рівнях управління. Ефективність взаємодії цих елементів залежить перш за все від наявності на підприємстві корпоративної культури, адже саме вона визначає правила поведінки працівників, забезпечуючи зниження рівня асиметрії інформації в межах організації (рис. 2).

ВИСНОВКИ

Рішення проблеми інформаційних втрат лежить у площині формування цілісної бізнес-моделі управління інформаційними витратами, яка повинна визначати: *по-перше*, ключові компетенції учасників операційної діяльності; *по-друге*, права та обов'язки всіх учасників інформаційного процесу в існуючій конфігурації організаційної структури підприємства відповідно до особливостей відтвореного блага. Формування інформаційної інфраструктури в умовах постійної мінливості внутрішніх і зовнішніх умов певною мірою підвищує рівень адаптації та готовності до постійного оновлення системи отримання,

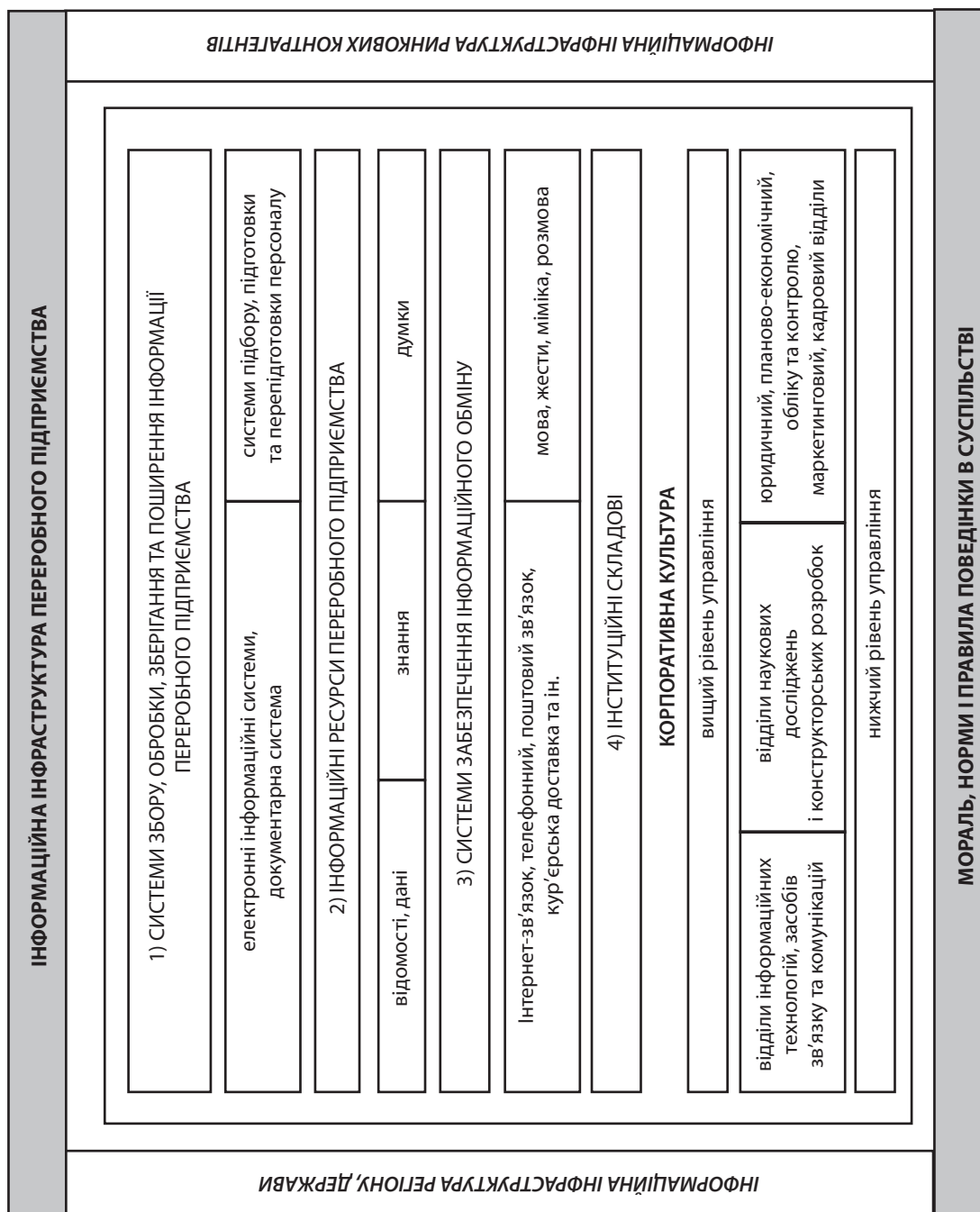


Рис. 2. Інформаційна інфраструктура переробного підприємства

обробки, захисту та передачі інформації. Крім цього, запропоновано скорочувати інформаційні втрати шляхом оптимізації співвідношення інсорсингових і аутсорсингових інформаційних витрат. Надалі становить інтерес більш детальне вивчення людського фактора у спричиненні інформаційних втрат і пошук шляхів їх усунення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Світлична В. Ю. Інформаційна безпека: багатогранність сутності, види загроз та шляхи забезпечення / В. Ю. Світлична, Т. І. Світлична // Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. – Вип. 109. Серія: Економічні науки. – Харків : ТОВ СУНП «Бруксафоль – Курсор Фолієн», 2013. – С. 360 – 369.

2. Сороківська О. А. Інформаційна безпека підприємства: нові загрози та перспективи / О. А. Сороківська, В. Л. Гевко

// Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – С. 32 – 35.

3. Щербина В. М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В. М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10. – С. 220 – 225.

4. Вихорев С. Классификация угроз информационной безопасности / С. Вихорев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cnews.ru/reviews/free/oldcom/security/elvis_class.shtml

5. Скачек Л. М. Методика оцінки інформаційних ризиків підприємства / Л. М. Скачек // Захист інформації. – 2011. – Том 13. – № 2 (51) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/ZI/article/view/2008/1999>

6. Астахов А. М. Искусство управления информационными рисками / А. М. Астахов. – М. : ДМК Пресс, 2010. – 312 с.

7. Кузнецова Н. В. Деякі аспекти мінімізації інформаційних ризиків у банківській діяльності / Н. В. Кузнецова // Сис-

темні дослідження та інформаційні технології. – 2014. – № 1. – С. 7 – 19.

8. Зинкевич В. Информационные риски: анализ и количественная оценка (начало) / В. Зинкевич, Д. Штатов // Бухгалтерия и банки. – 2007. – № 1. – С. 50 – 55.

9. Зинкевич В. Информационные риски: анализ и количественная оценка (окончание) / В. Зинкевич, Д. Штатов // Бухгалтерия и банки. – 2007. – № 3. – С. 48 – 53.

10. Большой толковый словарь русского языка / Гл. ред. С. А. Кузнецов. – СПб. : Норинт, 2001. – 1536 с.

11. Тимохин А. Как найти все потери / А. Тимохин // БОСС. Бизнес: организация, стратегия, системы. – 2012. – № 9. – С. 54 – 58.

12. Остапенко Т. М. Втрати: критерії визнання, ознаки категорії, трактування / Т. М. Остапенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 325 – 329.

13. Кузнецова Н. В. Теоретические подходы к моделированию угроз кадровой безопасности организации / Н. В. Кузнецова // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2014. – № 3 (86). – С. 172 – 179.

14. Рекуненко І. І. Науково-методичні аспекти дослідження поняття «інфраструктура» як економічної категорії / І. І. Рекуненко // Економіка и управление. – 2012. – № 3. – С. 57 – 62.

15. Нестеренко О. В. Проблеми формування національної інформаційної інфраструктури та забезпечення її безпеки / О. В. Нестеренко // Реєстрація, зберігання і обробка даних. – 2010. – № 12 (2). – С. 216 – 226.

Науковий керівник – Архієреєв С. І., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри загальної економічної теорії НТУ «ХПІ»

REFERENCES

Astakhov, A. M. *Iskusstvo upravleniia informatsionnymi riskami* [The art of managing information risk]. Moscow: DMK Press, 2010.

Bolshoy tolkovyy slovar russkogo iazyka [Great Dictionary of the Russian language]. St. Petersburg: Norint, 2001.

Kuznetsova, N. V. "Deiaki aspekty minimizatsii informatsionnykh ryzykiv u bankivskii diialnosti" [Some aspects of information to minimize risks in the business]. *Systemni doslidzhennia ta informatsiini tekhnolohii*, no. 1 (2014): 7-19.

Kuznetsova, N. V. "Teoreticheskie podkhody k modelirovaniu ugroz kadrovoy bezopasnosti organizatsii" [Theoretical approaches to threat modeling personnel security organization]. *Vestnik Irkutskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta*, no. 3 (86) (2014): 172-179.

Nesterenko, O. V. "Problemy formuvannia natsionalnoi informatsiinoi infrastruktury ta zabezpechennia ii bezpeky" [Problems of national information infrastructure and its security]. *Reiestratsiia, zberihannia i obrobka danykh*, no. 12 (2) (2010): 216-226.

Ostapenko, T. M. "Vtraty: kryterii vyznannia, oznaky katehorii, traktuvannia" [Losses: recognition criteria, characteristics category interpretation]. *Biznes Inform*, no. 6 (2013): 325-329.

Rekunenko, I. I. "Naukovo-metodychni aspekty doslidzhenia poniattia «infrastruktura» iak ekonomichnoi katehorii" [Scientific and methodological aspects of research of the concept of "infrastructure" as an economic category]. *Ekonomyka u upravlenye*, no. 3 (2012): 57-62.

Sorokivska, O. A., and Hevko, V. L. "Informatsiina bezpeka pidpriemstva: novi zahrozy ta perspektyvy" [Information security company: new challenges and prospects]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 2 (2010): 32-35.

Svitlychna, V. Yu., and Svitlychna, T. I. "Informatsiina bezpeka: bahatohrannist sutnosti, vydy zahroz ta shliakhy zabezpechennia"

[Information Security: diversity of nature, types of threats and ways of providing]. *Komunalne hospodarstvo mist. Seriia "Ekonomichni nauky"*, no. 109 (2013): 360-369.

Shcherbyna, V. M. "Informatsiine zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv ta ustanov" [Information support economic security of enterprises and institutions]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 10 (2006): 220-225.

Skachek, L. M. "Metodyka otsinky informatsiinykh ryzykiv pidpriemstva" [Methods of assessing the risks of the enterprise information]. <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/ZI/article/view/2008/1999>

Timokhin, A. "Kak nayti vse poteri" [How to find all the losses]. *BOSS. Biznes: organizatsiia, strategii, sistemy*, no. 9 (2012): 54-58.

Vikhorev, S. "Klassifikatsiia ugroz informatsionnoy bezopasnosti" [Classification of information security threats]. http://www.cnews.ru/reviews/free/oldcom/security/elvis_class.shtml

Zinkevich, V., and Shtatov, D. "Informatsionnye riski: analiz i kolichestvennaia otsenka" [Information Risk: analysis and quantification]. *Bukhgalteriia i banki*, no. 1 (2007): 50-55.

Zinkevich, V., and Shtatov, D. "Informatsionnye riski: analiz i kolichestvennaia otsenka" [Information Risk: analysis and quantification]. *Bukhgalteriia i banki*, no. 3 (2007): 48-53.

ОСОБЛИВОСТІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

© 2015 ОДАРЧЕНКО А. М., СПОДАР К. В.

УДК 658.849

Одарченко А. М., Сподар К. В. Особливості електронної комерції та перспективи її розвитку в Україні

Метою статті є визначення особливостей, основних принципів використання електронної комерції та з'ясування способів розвитку електронної торгівлі в Україні. Досліджено, що поява новітніх комунікаційних засобів, зокрема Інтернету, привела до великих змін у галузі організації та ведення комерційної діяльності, пов'язаних із виникненням електронної торгівлі. Під електронною комерцією розуміються будь-які форми ділових угод, при яких взаємодія сторін здійснюється електронним способом замість фізичного обміну чи безпосереднього фізичного контакту. До електронної комерції відносять електронний обмін інформацією, електронний рух капіталу, електронну торгівлю, електронні гроші, електронний маркетинг, електронний банкінг, електронні страхові послуги тощо. Визначено ряд причин, що негативно відображаються на розвитку електронної комерції в Україні, а саме: недостатній рівень розвитку ринкових відносин у більшості секторів економіки; відсутність достатнього обсягу вільних фінансових засобів у вітчизняних підприємств і фінансових установ; низька платіжна спроможність населення, що не сприяє збільшенню користувачів мережі; недостатній рівень розвитку телекомунікаційної інфраструктури; низький рівень використання інформаційних технологій на підприємствах, в організаціях та органах державної влади; значна різниця у рівні інформатизації великих міст і регіонів країни; повна відсутність у нашій країні надійної системи оперативної доставки матеріальних цінностей; нерозвиненість надійних і легітимних засобів аутентифікації, цифрових підписів, сертифікатів і шифрування; недосконалі механізми оплати; низький рівень безпеки при здійсненні оплати кредитною картою; недостатньо широкий спектр товарів і послуг, доступних через мережу; висока вартість володіння електронним магазином; трудомісткість пошуку необхідного товару чи інформації тощо. Встановлено, що вирішення питань стосовно ліквідування причин перешкод розвитку електронної комерції в Україні може скоротити розрив у темпах зростання ролі інтернет-торгівлі у світі та нашій державі.

Ключові слова: електронна комерція, Інтернет-торгівля, електронна торгівля, розвиток торгівлі, Інтернет-технології, Інтернет-магазин.
Бібл.: 10.

Одарченко Андрій Миколайович – доктор економічних наук, доцент, декан факультету товарознавства і торговельного підприємництва, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)
E-mail: laboratory119@mail.ru

Сподар Катерина Вікторівна – кандидат технічних наук, старший викладач кафедри товарознавства, управління якістю та екологічної безпеки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)
E-mail: laboratory119@mail.ru

УДК 658.849

UDC 658.849

Одарченко А. Н., Сподарь Е. В. Особенности электронной коммерции и перспективы ее развития в Украине

Целью статьи является определение особенностей, основных принципов использования электронной коммерции и выяснение способов развития электронной торговли в Украине. Исследовано, что появление новейших коммуникационных средств, в частности Интернета, привело к большим изменениям в области организации и ведения коммерческой деятельности, связанных с возникновением электронной торговли. Под электронной коммерцией подразумеваются любые формы деловых сделок, при которых взаимодействие сторон осуществляется электронным способом вместо физического обмена или непосредственного физического контакта. К электронной коммерции относят: электронный обмен информацией, электронное движение капитала, электронную торговлю, электронные деньги, электронный маркетинг, электронный банкинг, электронные страховые услуги и т. д. Определен ряд причин, которые негативно отражаются на развитии электронной коммерции в Украине, а именно: недостаточный уровень развития рыночных отношений в большинстве секторов экономики; отсутствие достаточного объема свободных финансовых средств у отечественных предприятий и финансовых учреждений; низкая платежная способность населения, что не способствует увеличению пользователей сети; недостаточный уровень развития телекоммуникационной инфраструктуры; низкий уровень использования информационных технологий на предприятиях, в организациях и органах государственной власти; значительная разница в уровне информатизации крупных городов и регионов страны; полное отсутствие в нашей стране надежной системы оперативной доставки материальных ценностей; неразвитость надежных и легитимных средств аутентификации, цифровых подписей, сертификатов и шифрования; несовершенные механизмы оплаты; низкий уровень безопасности при совершении оплаты кредитной картой; недостаточно широкий спектр товаров и услуг, доступных через сеть; высокая стоимость владения электронным магазином; трудоемкость поиска необходимого товара или информации. Установлено, что решение вопросов относительно ликвидации причин препятствий развитию электронной коммерции в Украине может сократить разрыв в темпах роста роли интернет-торговли в мире и нашем государстве.

Ключевые слова: электронная коммерция, Интернет-торговля, электронная торговля, развитие торговли, Интернет-технологии, Интернет-магазин.
Библ.: 10.

Одарченко Андрей Николаевич – доктор экономических наук, доцент, декан факультета товароведения и торгового предпринимательства, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)
E-mail: laboratory119@mail.ru

Сподарь Екатерина Викторовна – кандидат технических наук, старший преподаватель кафедры товароведения, управления качеством и экологической безопасности, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)
E-mail: laboratory119@mail.ru

Odarchenko A. M., Spodar K. V. Features of Electronic Commerce and Prospects of its Development in Ukraine

The article is aimed to identify features and basic principles of using the electronic commerce and identifying ways to development of e-commerce in Ukraine. It has been determined, that appearance of newest communication tools, in particular the Internet, has led to great changes in the field of organization and practice of commercial activity associated with the emergence of electronic commerce. The e-commerce refers to all forms of business transactions in which interaction between the parties is carried out by electronic means instead of a physical exchange or direct physical contact. As e-commerce are identified: electronic information exchange, electronic capital transfer, electronic trading, electronic money, electronic marketing, electronic banking, electronic insurance services and so on. A number of reasons, which have a negative impact on the development of e-commerce in Ukraine has been determined, namely, insufficient development of market relations in most sectors of the economy; absence of sufficient amounts of free funds available to the domestic enterprises and financial institutions; low payment ability of the population that does not contribute to increase of the Internet users quantity; insufficient development of the telecommunications infrastructure; low level of use of information technology in enterprises in organizations and public bodies; significant difference in the informatization level between major cities and regions of the country; complete absence of a reliable system for timely delivery of goods in our country; underdevelopment of reliable and legitimate means of authentication, digital signatures, certificates, and encryption; inadequate mechanisms of payment; low level of security when making a payment by credit card; insufficiently wide range of goods and services available through the network; high cost of an on-line shop ownership; complexity of finding the right product or information. It has been determined, that solving the issues concerning the elimination of causes for obstacles to electronic commerce in Ukraine could close the gap in the growth rates of the e-commerce significance in the world and our country.

Key words: e-commerce, Internet trading, electronic trading, trade facilitation, Internet technology, on-line shop.

Bibl.: 10.

Odarchenko Andrii M. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Dean of the Faculty Merchandising and Trading Business, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: laboratory119@mail.ru

Spodar Kateryna V. – Candidate of Sciences (Engineering), Senior Lecturer of the Department of Merchandising, Quality Management and Environmental Safety, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: laboratory119@mail.ru

Бурхливий розвиток інформаційних технологій в наш час сприяв появі міжнародного інформаційного простору – мережі Інтернет. З розвитком Інтернет-технологій відповідно з'являються та розвиваються нові ринки, що складають відповідний сегмент світової економіки і знаходять своє місце на ринках економіки України. Суспільство дедалі переходить на якісно новий етап розвитку, де інформація відіграє першочергову роль [1].

Поява глобальних мереж зв'язку, і перш за все – Інтернету, привела до справжньої революції у сфері організації та ведення комерційної діяльності. Перетворення торкнулися як зовнішніх відносин між компаніями та їх партнерами або клієнтами, так і внутрішньої структури самих компаній. З'явилися не тільки нові напрями ведення бізнесу, але і принципово змінилися ті, що вже існують.

Поява та розвиток нових ринків, що породжують Інтернет-технологіями, привертає увагу міжнародних організацій, провідних фінансистів і банкірів світу, керівників держав і бізнесменів у першу чергу як стратегічна складова економіки майбутнього. Сучасні тенденції розвитку інформаційних технологій та їх запровадження в економічне життя суспільства в Україні досліджувалися у працях М. Макарової, Н. Меджибовської, Т. Г. Затонацької, В. Плескач, О. Чубукової, І. Успенського та інших [1, 2]. Особливо актуальні дослідження в галузі Інтернет-економіки для України в умовах трансформації та інтеграції у світову економіку, зокрема в європейську. Щоб не стати «інформаційно бідною» державою та ще більше посилити розрив у розвитку та нерівномірності нагромадження капіталу, актуальним для України є вхідження в міжнародну систему електронної торгівлі, або електронної комерції.

Метою даної роботи є визначення особливостей та основних принципів використання електронної комерції та з'ясування способів розвитку електронної торгівлі в Україні.

Під електронною комерцією розуміються будь-які форми ділових угод, при яких взаємодія сторін здійснюється електронним способом замість фізичного обміну чи безпосереднього фізичного контакту і в результаті якого право власності чи право користування товаром або послугою передається від однієї особи іншій [3]. Іншими словами, електронна комерція – це продаж товарів, при якому, як мінімум, організація попиту на товар здійснюється через Інтернет. При цьому спосіб оплати не має значення: розрахунки за покупку можуть здійснюватися навіть готівкою.

Інтернет-комерція, торгівля в Інтернеті – це комерційна діяльність в Інтернеті, коли процес купівлі/продажу товарів або послуг (весь цикл комерційної/фінансової транзакції або її частина) здійснюється із застосуванням Інтернет-технологій. Процеси, які становлять цикл електронної комерції [2]: доступ до інформації, оформлення замовлення, оплата, виконання замовлення, післяпродажне обслуговування і підтримка.

Електронна комерція має безліч форм, у ній все частіше використовуються складні, інтегровані віртуальні торгові майданчики, що складаються з безлічі різ-

них покупців і продавців. Один із прикладів – eSteel, «горизонтальний» ринковий центр, який зв'язує виробників і постачальників з покупцями в усьому світі й надає можливості здійснення он-лайнних покупок і оплати в режимі реального часу. Інший приклад – Covisint, «вертикальний» он-лайнний ринковий центр. Він дозволяє виробникам автомобілів здобувати всі необхідні для зборки машини деталі в одному місці.

Електронна комерція є найважливішим складовим елементом електронного бізнесу. Виникнення і швидке розповсюдження у світі електронного бізнесу обумовлене низкою об'єктивно необхідних для цього умов і передумов. Перш за все, це високий рівень комп'ютеризації суспільства. Крім того, для швидкого розповсюдження електронного бізнесу необхідно, щоб інформаційний і технологічний потенціал Інтернету перевищив деякий критичний рівень, що відкриває доступ до нього не тільки порівняно обмеженого круга елітарних користувачів, але і широких мас населення. Ще однією передумовою електронізації бізнесу є досягнення певного рівня інтеграції (інформаційною і технологічною) внутрішньо корпоративних інформаційних систем та Інтернет [4].

За останніх п'ять років електронна торгівля стала чинником глобального значення. Спостерігається стрімке її зростання в світі. В Україні в мережі Інтернет функціонує більше 1500 електронних магазинів і торгових майданчиків. Найбільш популярні магазини, торгуючі книгами, програмними продуктами, комп'ютерною технікою. Створюються галузеві торгові майданчики (метал, цінні папери). З'явилися холдинги, що об'єднують ряд Інтернет-магазинів.

Разом з традиційними секторами торгівлі «бізнес-бізнес» і «бізнес-споживач» у даний час на ринку послуг електронна торгівля можна виділити сегменти *pc-commerce*, *m-commerce*, *t-commerce*. На жаль, достатньо чіткої української термінології у сфері електронної торгівлі ще не склалася. Основні її форми реалізуються з використанням персональних комп'ютерів і мережі Інтернет: Інтернет-магазини, електронні торгові майданчики, електронні аукціони та Інтернет-біржі [5].

Інструменти, якими фірма користуватиметься для реалізації можливостей електронної комерції, можна умовно розділити на такі групи [2]: бізнес-додатки; електронні магазини; шлюз в EDI-систему (технології електронного обміну даними); зв'язок із фінансовими організаціями через різні платіжні системи. Сфери поширення електронної комерції [6]: маркетинг, продаж і сприяння продажу; перепродаж, попередні домовленості, поставки; фінансування й страхування; комерційні операції: замовлення, отримання, оплата; обслуговування та підтримка продукту; спільна розробка продукту; розподільне спільне виробництво; використання загальних і приватних послуг; адміністрування бізнесу (концесії, дозвіл, податки, митниця тощо); транспорт, техніка перевезень і постачання; загальні закупівлі; автоматична торгівля електронними товарами; бухгалтерський облік; дозвіл спірних моментів.

В Україні вже створюються корпоративні портали, в межах яких систематизується корпоративна інформа-

ція та надається доступ до неї сертифікованим користувачам. Перспективним для України є також створення електронних ринків, систем управління ланцюжком комплектації, систем управління взаємовідносинами з клієнтами. Важливим кроком у напрямі впровадження будь-яких систем «бізнес-бізнес» є використання відкритих міжнародних стандартів. В Україні вже існують технічні умови застосування цих технологій – створено національний електронний каталог товарів [6].

Для активного включення України в міжнародний електронний бізнес необхідно:

- ✦ активне впровадження базового устаткування, комп'ютерів і телекомунікацій, у тому числі й у сільській місцевості, що забезпечить розширення комп'ютерної грамотності населення і належний рівень розвитку інфраструктури;
- ✦ стимулювання швидкого розвитку інфраструктури мережі: розвиток Інтернет-магазинів, мережних бізнес-структур, операторів мережі та створення декілька великих вітчизняних Інтернет-порталів;
- ✦ навчання професійним і загальним навичкам роботи в Інтернеті на всіх рівнях освітньої системи, включаючи держслужбовців;
- ✦ розвиток внутрішнього споживчого ринку, підвищення купівельної спроможності шляхом досягнення стабільного економічного росту [7].

Усе ще невисокий рівень проникнення Інтернету і комп'ютерів в сім'ї позначаються на розвитку Uanet в цілому і онлайн-торгівлі – зокрема. Хоча продажі в Мережі тієї ж комп'ютерної техніки, електроніки щорічно ростуть на 40 – 50%, на цей сектор, як і раніше, доводиться менше 10% всього збуту такої продукції в країні.

Згідно з різними оцінками, у столиці сьогодні працює близько 200 онлайн-вітрин, що пропонують ІТ-товари (портативну техніку, комплектуючі і т. п.), а їх сумарне число в регіонах і того менше. Великими продавцями можна вважати лише 20 – 25 інтернет-магазинів, що мають свій офіс, склад і декілька десятків постійних співробітників. Інші – по суті, приватні особи, що нерідко працюють з дому, а деколи навіть одноосібно.

Примітно, що всі торговці мають свою спеціалізацію, хай навіть достатньо широку (наприклад, споживацькі ІТ-товари), а майданчиків з великим різноплановим асортиментом (від ноутбуків до книг, від рослин до одягу) на зразок всесвітньо відомого Amazon.com у нас поки немає.

Вивчаючи ІТ-ринок, аналітичні агентства не володіють точною інформацією про обсяги реалізації комп'ютерної техніки, електроніки та програмного забезпечення через Інтернет. Стимулюють цей процес і продажі ПК у приватний сектор, і зростання кількості широкосмугових підключень, зокрема в невеликих містах, і рекламні кампанії самих Інтернет-магазинів, принаймні, тих з них, що ставляться до цього бізнесу як до основного.

Великі українські корпорації, що мають значні обсяги експорту та обширні зовнішньоекономічні зв'язки, просто не можуть дозволити собі залишитися поза про-

стором сучасного світового ринку, в якому все більша частка починає доводитися на його електронну частину. Тому вони повинні бути технічно та інформаційно готові якщо не до створення власних галузевих електронних бірж, то, в усякому разі, до активної участі в діяльності тих, що вже існують. Великі обсяги продажів дозволяють, навіть у разі реалізації на перших етапах незначної частини виробленої продукції, забезпечувати економічну ефективність своїх електронних майданчиків. Слід мати на увазі, що багатьма великими українськими корпораціями, особливо в нафтогазовій галузі, значні обсяги продукції законтраковані в рамках довгострокових договорів, багато з яких, до того ж, виступають як гарантії по довготривалих зобов'язаннях. Тому українські компанії не можуть вільно розпоряджатися всією вироблюваною продукцією. У такій ситуації перспективним сектором ринку для впровадження технологій електронної комерції може стати оптовий ринок, що розвивається в Європі, дає можливість реалізовувати додаткові (крім законтракованих) об'єми продукції на довгострокових умовах. Величезні щорічні обсяги придбання сировини, комплектуючих матеріалів, машин і устаткування роблять ефективним для великих українських корпорацій використання такої форми електронного бізнесу, як електронні закупівлі та проведення електронних тендерів [8]. Аналогічні форми електронного бізнесу застосовані в певних масштабах і при розподілі підрядних робіт в капітальному будівництві. Однією з переваг великих корпорацій при освоєнні електронного бізнесу в умовах України є можливість підключення до організації розрахунків і платежів дружніх українських фінансових установ, що користуються довірою у населення і підприємців [3].

В Україні почала з'являтися велика кількість різноманітних Інтернет-проектів. Це такі проекти, як:

- ✦ проекти за поданням платного контенту;
- ✦ проекти електронних торгових майданчиків;
- ✦ Інтернет-аукціони;
- ✦ різноманітні портали;
- ✦ Інтернет-магазини та ін.

На жаль, магазини рідко проводять анкетування купівельної аудиторії: опитування вимагають витрат, і не всі магазини можуть собі це дозволити. Проте, продавцям важливо знати, яка публіка заходить на сайт магазину і який дохід потенційного покупця. Великою підмогою в цьому питанні можуть бути дані, зібрані аналітичними службами. Більшість Інтернет-маркетологів при підготовці даних частіше покладаються на такий інструмент, як рейтинги і лічильники відвідин web-сторінок. Така статистика дозволяє з високим ступенем точності визначити переваги Інтернет-аудиторії. Основна частина відвідування Інтернет-магазинів доводиться на робочі дні, а у вихідні відвідуваність дещо падає. Видно, покупці користуються можливістю доступу в Інтернет переважно на роботі. Покупки в Інтернет-магазинах роблять не тільки приватні особи, але і малий бізнес: наприклад, невеликі організації часто купують конторське устаткування і канцтовари для офісу [8].

Істотного зростання кількості Інтернет-магазинів у регіонах чекати поки не варто. Зрозуміло, це не стосу-

ється регіональних філій великих магазинів. Є ніші, які зайняті достатньо великими компаніями, що працюють на ринку Інтернет-торгівлі багато років. Швидше за все, будуть створювати спеціалізовані підрозділи магазинів, які діятимуть, орієнтуючись на обслуговування замовлень, що надходять з регіонів.

Шодо перспектив розвитку електронної комерції в Україні, то її стан можна назвати лише початковим, але вона набуває все більшої популярності. Для цього існує цілий ряд причин:

- ✦ недостатній рівень розвитку ринкових відносин у більшості секторів економіки, що не стимулює впровадження прогресивних високо-ефективних інформаційних технологій;
- ✦ відсутність достатнього обсягу вільних фінансових засобів у вітчизняних підприємств та фінансових установ, що не дозволяє інтенсивно розвиватись ринку Інтернет-послуг;
- ✦ низька платіжна спроможність населення, що не сприяє збільшенню користувачів мережі. Для того, щоб щось купувати в Інтернеті, треба мати якісь кошти. З огляду на те, що більше половини українців знаходяться за межою бідності, важко розраховувати на реально широку аудиторію. Інтернет-технології найбільш ефективні, коли ними користується не менше 5% населення. В Україні, за різними оцінками, можливості глобальної інформаційної мережі Інтернет активно використовують від 1,2 до 2 млн користувачів;
- ✦ недостатній рівень розвитку телекомунікаційної інфраструктури, що не дозволяє надавати споживачеві сучасні види послуг. Доступ до Інтернету в Україні ще досить дорогий;
- ✦ низький рівень використання інформаційних технологій на підприємствах, в організаціях та органах державної влади, що не сприяє усвідомленню місця і ролі мережі Інтернет у сучасній економіці;
- ✦ значна різниця у рівні інформатизації великих міст та регіонів країни, що зменшує потенційну аудиторію користувачів мережі;
- ✦ повна відсутність у нашій країні (і в США) надійної системи оперативної доставки матеріальних цінностей гальмує розвиток нашої онлайн-торгівлі навіть більше, ніж мала кількість користувачів Інтернету;
- ✦ нерозвиненість надійних і легітимних засобів аутентифікації, цифрових підписів, сертифікатів і шифрування. Виникають проблеми конфіденційності та цілісності даних, дотримання прав інтелектуальної власності. Стандарти і законодавча база недостатньо розроблені, недостатня нормативно-правова база в питаннях розвитку Інтернет, інформаційних ресурсів та інтелектуальної власності, що не сприяє розвитку ринку Інтернет-послуг;
- ✦ недосконалі механізми оплати. Незважаючи на розвинуту культуру використання магнітних кар-

ток, їхні власники утримуються від їхнього активного застосування, побоюючись шахрайства;

- ✦ низький рівень безпеки при здійсненні оплати кредитною картою. Обдурити при проведенні платежу по пластиковій карті через Інтернет легше, ніж при платежі в звичайному магазині. У США близько 1% платежів по пластикових картах виявляються шахрайськими. Половина цих шахрайських платежів приходиться на Інтернет (при тому, що обсяг платежів через Інтернет складає менше 10%);
- ✦ за допомогою багатьох кредитних карт можна платити суми не менше якогось певного ліміту, у той час як чимала частина обороту в інформаційному бізнесі буде забезпечена платежами в «нижньому ціновому діапазоні» (менше 1 долара);
- ✦ недостатньо широкий спектр товарів і послуг, доступний через мережу. Безумовно, ключовим моментом для залучення споживчих грошей в електронні ринки, як і в звичайному бізнесі, є формування достатнього обсягу пропозиції за привабливими цінами. Фактично ця складова поки тільки починає розвиватися, особливо у сфері продукції щоденного використання;
- ✦ висока вартість володіння електронним магазином. Сьогодні створити повноцінний магазин, прив'язаний до системи обліку реальної фірми, можуть великі компанії, тому що комплекс послуг по його «розгортанню» коливається від 2 до 50 тисяч доларів США;
- ✦ трудомісткість пошуку необхідного товару чи інформації. Обсяг ресурсів мережі Інтернет практично подвоюється щороку, пошукові машини дають багатотисячні відгуки на прості запити, мови запиту ще дуже далекі від природних;
- ✦ менталітет українського народу. 70-літнє загартування радянського (тепер українського) народу виробило звичку добувати необхідні товари з боєм, у чергах, з номерками на руках. Тепер це виражається в іншій формі. Більшість людей перш, ніж щось купити – телевізор чи холодильник – самі об'їдуть магазини, помацають, поговорять із продавцями і т. ін;
- ✦ довіра до продавця. Покупець має довіряти магазину. Багато хто вже «наївся» пірамідами та іншими видами афер [6, 9].

Крім всього вищезазначеного, окремо хотілося б виділити таку проблему, як повна відсутність державної статистичної інформації, що стосується електронної комерції в Україні. Це значно звужує можливості аналізу та прогнозування тенденцій розвитку електронної комерції в нашій країні.

ВИСНОВКИ

Розглянувши теоретичні та практичні аспекти електронної комерції, її динамічні механізми та стратегії, можна зробити висновки, що розвиток Інтернет-комерції в Україні є надзвичайно важливим, оскільки це ефективний засіб, який дозволить вийти на світовий ринок багатьом українським компаніям, у першу чер-

гу, фірмам, що надають комерційні послуги, і фірмам – розробникам програмного забезпечення. Електронна комерція дасть поштовх до подальшого розвитку в нашій країні як Інтернет-технологій, так і всій фінансовій інфраструктурі. З кожним роком електронна комерція займає все помітніше місце та відіграє роль не тільки засобу пошуку нових ринків збуту, а й, що значно важливіше, передбачає нові способи виробництва, перерозподілу та збуту товарів і послуг. Комплексне вирішення всіх проблем та ліквідування причин перешкод розвитку електронної комерції в Україні може скоротити розрив у темпах зростання ролі Інтернет-торгівлі у світі та нашій державі, при цьому саме держава повинна найбільше перейнятися проблемами електронної комерції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Меджибовська Н.** Перспективи розвитку електронного бізнесу в Україні / Н. Меджибовська // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 36 – 41.
2. **Барицька Л.** Включення України в інтеграційні процеси міжнародної електронної торгівлі / Л. Барицька // Економіст. – 2002. – № 9. – С. 24 – 27.
3. **Антохонова І.** Про використання інформаційних технологій і їх вплив на розвиток економіки / І. Антохонова, О. Полухіна // Питання статистики. – 2010. – № 5. – С. 61 – 67.
4. Рационалізація застосування електронної комерції в Україні // Міжнародна електронна комерція (International E-Commerce). 11.09.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://e-commerce2000.blogspot.com/2010/09/blog-post_2539.html
5. **Ковтунець В.** Становлення електронного бізнесу в Україні / В. Ковтунець // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 1-2. – С. 51 – 53.
6. **Самойленко Л.** Переваги застосування електронного бізнесу / Л. Самойленко // Економіка АПК. – 2003. – № 8. – С. 141 – 146.
7. **Дадьо Я.** Е-торгівля – нова логістика / Я. Дадьо, В. Ласак // Вісник «Логістика». – Львів : Національний університет «Львівська політехніка». – 2001. – № 424. – С. 283 – 289.
8. **Йовенко М. О.** Фактори розвитку електронної комерції в Україні / М. О. Йовенко // Управління розвитком. Спецвипуск «Проблеми і перспективи розвитку інформаційних систем і технологій в економіці» : матеріали конференції. – 2004. – № 2. – С. 13 – 14.
9. **Гресь А. М.** Удосконалення організації систем доставки товарів у електронній торгівлі в Україні / А. М. Гресь // Науковий вісник Українського державного лісотехнічного університету. – 2004. – Вип.14.4. – С. 288 – 294.

REFERENCES

- Antokhonova, I., and Polukhina, O. "Pro vykorystannia informatsiinykh tekhnolohii i ikh vplyv na rozvytok ekonomiky" [On the use of information technologies and their impact on the economy]. *Pytannia statystyky*, no. 5 (2010): 61-67.
- Barytska, L. "Vkliuchennia Ukrainy v intehratsiini protsesy mizhnarodnoi elektronnoi torhivli" [The inclusion of Ukraine in the integration processes of international e-commerce]. *Ekonomist*, no. 9 (2002): 24-27.
- Dadyo, Ya., and Lassak, V. "E-torhivlia – nova lohistyka" [E-commerce – the new logistics]. *Visnyk "Lohistyka"*, no. 424 (2001): 283-289.
- Hres, A. M. "Udoskonalennia orhanizatsii system dostavky tovariv u elektronni torhivli v Ukraini" [Improvement of delivery of

goods in Electronic Commerce in Ukraine]. *Naukovyi visnyk. Ukrain-skyi derzhavnyi lisotekhnichnyi un-t*, no. 14.4 (2004): 288-294.

Kovtunets, V. "Stanovlennia elektronnoho biznesu v Ukraini" [Formation of e-business in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1-2 (2001): 51-53.

Medzhybovska, N. "Perspektyvy rozvytku elektronnoho biznesu v Ukraini" [Prospects for the development of e-business in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 6 (2003): 36-41.

"Ratsionalizatsiia zastosuvannia elektronnoi komertsii v Ukraini" [Streamlining the application of e-commerce in Ukraine]. http://e-commerce2000.blogspot.com/2010/09/blog-post_2539.html

Samoilenko, L. "Perevahy zastosuvannia elektronnoho biznesu" [Advantages of e-business]. *Ekonomika APK*, no. 8 (2003): 141-146.

Yovenko, M. O. *Upravlinnia rozvytkom. Problemy i perspektyvy rozvytku informatsiinykh system i tekhnolohii v ekonomitsi*, no. 2 (2004): 13-14.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОНЯТЬ «МОТИВАЦІЯ» ТА «МОТИВУВАННЯ» У СИСТЕМІ МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 КУЗЬМІН О. Є., БОДАРЕЦЬКА О. М.

УДК 331.101.3:65.012.4

Кузьмін О. Є., Бодарецька О. М. Взаємозв'язок понять «мотивація» та «мотивування» у системі мотивування персоналу підприємств

Метою статті є обґрунтування взаємозв'язку понять «мотивація» та «мотивування» у системі мотивування персоналу підприємств на задачі уточнення їхнього змісту. Обґрунтовано основні підходи до трактування поняття «мотивування»: як те, що пов'язане із потребами, особистими цілями, мотивами і цінностями людини та мотивує її до діяльності; як динамічний процес впливу на людину шляхом використання різноманітних рушійних сил з метою спонукання до дій. Розглянуто підходи до трактування поняття «мотив» як вихідної бази формування поняття «мотивування» з економічної та психологічної точок зору. Обґрунтовано практичну відсутність дискусійності у трактуванні цього поняття. Доведено, що мотив фактично передує активній діяльності, метою якої є задоволення потреб працівника. На прикладах показано здебільшого ототожнення понять мотивації та мотивування як у літературі, так і в словникових виданнях. Поняття мотивації та мотивування також розглянуто з позиції кримінального права. Здійснено морфологічний аналіз економічних понять із закінченнями -ня. За результатами цього розвинуто понятійно-термінологічний апарат у сфері мотивування персоналу, зокрема, уточнено сутність понять «мотивація» та «мотивування», обґрунтовано їхню нетотожність та розкрито взаємозв'язок між ними, що дає змогу розв'язати низку термінологічно-наукових проблем мотиваційної сфери суб'єктів господарювання. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати в розвитку типології видів як мотивації, так і мотивування.

Ключові слова: мотив, мотивація, мотивування, персонал, поняття.

Табл.: 1. **Бібл.:** 26.

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

Бодарецька Ольга Миколаївна – завідувачка Навчально-консультаційного центру, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: politehnmnk@rambler.ru

УДК 331.101.3:65.012.4

UDC 331.101.3:65.012.4

Кузьмін О. Є., Бодарецька О. М. Взаємозв'язок понять «мотивація» і «мотивування» в системі мотивування персоналу підприємств
Целью статьи является обоснование взаимосвязи понятий «мотивация» и «мотивирование» в системе мотивирования персонала предприятий на основе уточнения их содержания. Обоснованы основные подходы к трактовке понятия «мотивирование»: как то, что связано с потребностями, личными целями, мотивами и ценностями человека и мотивирует его к деятельности; как динамический процесс воздействия на человека путем использования различных движущих сил с целью побуждения к действиям. Рассмотрены подходы к трактовке понятия «мотив» как исходной базы формирования понятия «мотивирование» с экономической и психологической точек зрения. Обосновано практическое отсутствие дискуссионности в трактовке этого понятия. Доказано, что мотив фактически предшествует активной деятельности, целью которой является удовлетворение потребностей работника. На примерах показано отождествление понятий мотивации и мотивирования как в литературе, так и в словарных изданиях. Понятия мотивации и мотивирования также рассмотрены с позиции уголовного права. Осуществлен морфологический анализ экономических понятий с окончаниями -ня. По результатам этого развит понятийно-терминологический аппарат в сфере мотивации персонала, в частности, уточнена сущность понятий «мотивация» и «мотивирование» и раскрыта взаимосвязь между ними, что позволяет решить ряд терминологическо-научных проблем мотивационной сферы субъектов хозяйствования. Перспективы дальнейших исследований в этом направлении должны заключаться в развитии типологии видов как мотивирования, так и мотивации.

Ключевые слова: мотив, мотивация, мотивирование, персонал, понятие.

Табл.: 1. **Библ.:** 26.

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

Бодарецька Ольга Николаївна – заведуюча Учебно-консультаційним центром, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: politehnmnk@rambler.ru

Kuzmin O. Ye., Bodaretska O. M. Relationship Between the Concepts of «Motivation» and «Motivating» in the System of Motivating the Staff of Enterprises

The article is aimed at substantiation of relationship between the concepts of «motivation» and «motivating» in the system of motivating the staff of enterprises, on the basis of refining their content. The basic approaches to the concept of «motivating» are substantiated: as that, what relates to the needs, personal goals, motives and values of a human and motivates him to activity; as a dynamic process of influence on human by means of various driving forces to incite him to actions. Approaches to interpretation of the notion of «motive» as the source of forming the concept of «motivating» are considered from the economic and psychological points of view. Absence of discussion about interpretation of this concept in practice is reasoned. It has been proved that motive as a matter precedes the activity, which aims to meet certain needs of an employee. Identity of concepts of motivation and motivating, both in literature and in dictionary editions, is exemplified. The concepts of motivation and motivating have been also considered from the perspective of criminal law. A morphological analysis of economic concepts with the flexion -ня is carried out. According to the results, terminological definitions for the system of staff motivating has been elaborated, inter alia, specifying the nature of the concepts of «motivation» and «motivating» and disclosing the relationship between them, thus allowing to solve a number of terminological-scientific issues in the motivational sphere of business entities. Prospects of the further researches in this direction should base on an elaborated typology of both motivation and motivating.

Key words: motive, motivation, motivating, staff, concepts.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 26.

Kuzmin Oleh Ye. – Doctor of Science (Economics), Professor, Director of the Institute of Economics and Management, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: okuzmin@lp.edu.ua

Bodaretska Olha M. – Head of the Training and Consulting Center, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: politehnmnk@rambler.ru

У ринкових умовах господарювання для досягнення успіху в конкурентній боротьбі підприємства повинні швидко адаптуватись до зміни чинників зовнішнього середовища, а також спрямовувати свої зусилля на вдосконалення пропонованої ринку продукції з метою якнайкращого задоволення потреб клієнтів. Досягнення цієї мети неможливе без участі людського чинника, який є визначальним для досягнення суб'єктом господарювання успіху функціонування. Разом з тим, щоб людський капітал забезпечував підприємству одержання очікуваного від нього результату, важливо використовувати дієві інструменти мотивування працівників.

Як свідчить вивчення теорії і практики, перед більшістю вітчизняних підприємств постає завдання кардинальної зміни системи мотивування. Очевидно, що такі заходи передбачають реалізацію низки складних завдань, адже вимагають поглибленої діагностики фактичних технологій мотивування та їх дієвості для того, щоб на основі цього запропонувати нову, більш ефективну систему, яка сприятиме досягненню бізнес-цілей підприємства, оптимізуватиме витрати на оплату праці, забезпечуватиме залучення у штат найкращих фахівців тощо. Теоретичне обґрунтування ключових понять цієї сфери – мотивації та мотивування – є одним із найважливіших завдань на шляху вдосконалення теоретико-прикладних рекомендацій щодо розвитку мотиваційних систем на підприємствах.

Значний внесок у формування і розвиток теоретико-прикладних положень сфери мотивування на підприємствах зробило чимало вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці М. Басакіна, Н. Булкина, О. Виноградової, Ю. Вінюка, М. Гришишин, Р. Гріфіна, Р. Дафта, В. Діденка, Г. Дмитренка, О. Єськова, Є. Ільїна, А. Кібанова, М. Коваленка, А. Колота, О. Кузьміна, С. Макаренка, Т. Максименко, Н. Малої, О. Мельник, К. Пілігрим, А. Полозової, І. Процик, В. Сладкевича, О. Чернушкіної, Е. Шарпатової, В. Яцурита багатьох інших. У працях цих та інших авторів розглянуто змістове наповнення сутності мотивування, охарактеризовано його структуру і послідовність, розкрито підходи до вибору методів мотивування залежно від типу керівників, висвітлено чинники, які впливають на результативність використання інструментів мотивування тощо. Попри це, низка важливих завдань із вказаної тематики досі не розв'язана. Зокрема, існуючі напрацювання, попри свою ґрунтовність, є дискусійними і суперечливими. Окремі поняття цієї сфери нерідко вживаються як взаємозамінні та розглядаються фрагментарно.

Метою статті є обґрунтування взаємозв'язку понять «мотивація» та «мотивування» у системі мотивування персоналу підприємств на засадах уточнення їхнього змісту.

Слід зауважити, що проблематика мотивування доволі ґрунтовно розглядається в різноманітних літературних джерелах з менеджменту, менеджменту персоналу, організування праці, управління трудовим потенціалом, економіки праці та соціально-трудова відносин тощо. Відтак, поняття «мотивування» у літературі також розглядається з різних позицій (табл. 1).

Загалом, можна констатувати, що не існує універсального трактування змісту поняття «мотивування». Найчастіше це поняття розглядається із двох боків. Перша група авторів (О. С. Віханський, І. І. Грузнов, Р. Л. Дафт, В. М. Діденко, В. А. Дятлов, О. Л. Єськов, М. А. Коваленко, А. М. Колот, С. С. Макаренко, Г. Є. Мошеш, Ю. В. Поканевич, В. П. Сладкевич, Л. Є. Сухомлін, В. В. Травін та ін.) його трактує як щось таке, що пов'язане з потребами, особистими цілями, мотивами і цінностями людини та мотивує її до діяльності. Представники другого підходу (М. І. Басаков, О. А. Бреусенко-Кузнецов, О. В. Винославська, А. П. Єгоршин, В. Л. Зликов, О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, І. П. Отенко, А. А. Пилипенко, С. М. Пилипенко, М. А. Полутова, А. І. Туякбаєва) розглядають мотивування з позиції впливу на людину шляхом використання різноманітних рушійних сил з метою спонукання до дій. Тобто фактично у другому випадку мотивування трактується як динамічний процес.

У будь-якому випадку, очевидно, що поняття «мотивування» походить від поняття «мотив». Відтак, для з'ясування сутності мотивування як економічної категорії розглянемо існуючі підходи до трактування поняття «мотив». Так, з позиції А. І. Туякбаєвої та М. А. Полутової [25, с. 70], мотив – це те, що викликає певні дії людини, її внутрішні і зовнішні рушійні сили. А. Кабанов [10, с. 6] зазначає, що мотивами можуть бути всі актуальні потреби працівника, зокрема достаток, досягнення, лідерство, умови праці, житлові умови, професійне навчання тощо. У роботі [6, с. 39] вказано, що мотив – це «предмет, засіб задоволення потреби». Як «внутрішні спонукання до дій людини, котра переслідує певні цілі, що формуються на основі потреб», мотиви трактує В. Ковальов [11, с. 36]. О. Є. Кузьмін та О. Г. Мельник [13, с. 405] мотив трактують як «внутрішньо усвідомлене спонукання до дій».

У психологічній теорії також існують ґрунтовні напрацювання щодо трактування сутності мотиву. Так, у роботі М. В. Гамезо та І. А. Домашенко [4, с. 108] це поняття трактується як «те, що спонукає людину до діяльності і надає її діяльності осмисленості». З позиції Ю. Вінюка [2, с. 281], мотив – це «внутрішня, усвідомлена спонукка до активності». Р. С. Немов [18, с. 89] під мотивом розуміє «те, що належить самому суб'єкту поведінки, є його сталою особистісною властивістю, що зсередини спонукає до вчинення певних дій». Як внутрішнє усвідомлення спонукання мотив трактує Є. П. Ільїн [9, с. 51]. У роботі [19, с. 277] мотив трактується як «усвідомлена індивідом спонукка його дій та поведінки, осягнута через зіставлення предмета потреби (чи потягу, прагнення, бажання), емоційного або ефективного змісту переживання цієї потреби та очікуваного результату її задоволення».

В Академічному тлумачному словнику української мови [1, с. 810] поняття «мотив» трактується як «підстава, привід для якої-небудь дії, вчинку». Аналогічне визначення наведено у Публічному електронному словнику української мови [23]. У психологічному словнику [22, с. 219] мотив трактується як: «1) спонукання до діяльності, пов'язаної із задоволенням потреб суб'єкта; 2) пред-

Трактування поняття «мотивування» у літературних джерелах

Літературні джерела	Сторінка	Трактування поняття «мотивування»
Басаков М. И. Управление персоналом : [конспект лекций] / М. И. Басаков. – Изд-е 4-е. – Ростов н/Д : Феникс, 2006. – 160 с.	с. 83	Зовнішнє або внутрішнє збудження людини до діяльності та засоби її ініціювання
Виханский О. С. Менеджмент : [учебник для экон. спец. вузов.] / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М. : Высшая школа, 1994. – 224 с.	с. 133	Сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину до діяльності і надають цій діяльності спрямованість, зорієнтовану на досягнення певних цілей
Гріфін Р. Основи менеджменту : [підручник] / Р. Гріфін, В. Яцура / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич. – Львів : БаК, 2001. – 624 с.	с. 354	Сукупність чинників, які зумовлюють поведінку людей
Дафт Р. Л. Менеджмент : [учебн. для вузов] / Р. Л. Дафт. – СПб. : Питер, 2000. – 211 с.	с. 16	Сили, що існують усередині людини або поза нею, які збуджують у ній ентузіазм і завзятість до виконання певних дій
Діденко В. М. Менеджмент : [підручник] / В. М. Діденко. – К. : Кондор, 2008. – 584 с.	с. 207	Причина, що спонукає економічного суб'єкта до діяльності для досягнення певної мети
Егоршин А. П. Управление персоналом : [учебн. для вузов]. – 3-е изд. – Н. Новгород : НИМБ, 2001. – 720 с.	с. 457	Процес спонукання людини до діяльності для досягнення цілей
Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : [підручник] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.	с. 156	Вид управлінської діяльності, що забезпечує процес спонукання себе та інших працівників на діяльність, що спрямована на досягнення особистих цілей та цілей організації
Макаренко С. С. Формування мотивації досягнень в структурі мотиваційної сфери особистості вчителя / С. С. Макаренко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. – №1. – С. 314 – 323.	с. 315	Сукупність цілей, потреб і мотивів, які стимулюють людину прагнути до досягнення цілей у всіх сферах життєдіяльності і бути активною в їх досягненні
Менеджмент : [навч. посібн.] / Г. Є. Мошек, Ю. В. Поканевич, А. С. Соломко, А. В. Семенчук / За заг. ред. проф. Г. Є. Мошека. – К. : Кондор, 2009. – 392 с.	с. 117	Усвідомлена причина, підстава для якої дії чи вчинків людини
Мескон М. Основи менеджмента : [учеб. пособ.] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1994. – 702 с.	с. 360	Процес збудження себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей і цілей організації
Пилипенко А. А. Менеджмент : [підручник] / А. А. Пилипенко, С. М. Пилипенко, І. П. Отенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 456 с.	с. 204	Сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину, задають межі й форми діяльності, надають їй спрямованості, орієнтованої на досягнення визначених цілей
Самыгин С. И. Менеджмент персонала : [учеб. пособ.] / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – М. : Зевс, 1997. – 480 с.	с. 144	Функція управління, стимулювання окремого працівника або групи до дій, що призводять до досягнення цілей організації
Самоукина Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах : [монография] / Н. В. Самоукина. – М. : Вершина, 2006. – 224 с.	с. 41	Процес збудження до діяльності, спрямований на формування мотивів трудової поведінки під впливом комплексу чинників
Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент : [курс лекций] / В. П. Сладкевич. – К. : МАУП, 2001. – 168 с.	с. 4	Сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання зазначених дій
Травин В. В. Основы кадрового менеджмента : [учебник]. – 2-е изд. / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – М. : Дело, 1997. – 332 с.	с. 98	Сукупність об'єктивних і суб'єктивних чинників, які спонукають індивіда поводитися певним чином
Туякбаева А. И. Предпринимательская мотивация как частный случай трудовой мотивации / А. И. Туякбаева, М. А. Полотова // Вестник ЧитГУ. – 2012. – № 6 (85). – С. 70 – 75	с. 70	Процес спонукання людини до діяльності для досягнення цілей
Управление персоналом организации : [учебник] / Под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 512 с.	с. 367	Свідомий вибір людиною того чи іншого типу поведінки, що визначається комплексним впливом зовнішніх (стимули) та внутрішніх (мотиви) чинників
Уткин Э. А. Мотивационный менеджмент : [учебник] / Э. А. Уткин. – М. : ЭКМОС, 1999. – 255 с.	с. 11	Стан особи, що характеризує ступінь активності та спрямованості дії людини в конкретній ситуації

метно спрямована активність певної сили; 3) усвідомлена причина, яка лежить в основі вибору дій та вчинків особистості».

Отже, за результатами вищенаведеного можна зробити висновок про відсутність дискусійності у трактуванні поняття «мотив», під яким загалом розуміють все те, що внутрішньо спонукає людину до дій та вчинків, або іншими словами – внутрішньо усвідомлене спонукання, яке лежить в основі вибору дій та вчинків особистості. Фактично поняття мотиву відповідає на запитання «Чому дію так?». Відтак, наведене трактування цього поняття відкриває шлях для визначення сутності спорідненого із ним іншого поняття «мотивування». Також слід звернути увагу на важливість розуміння мотиву як підстави (спонуки) і підґрунтя (сенсу) до професійної діяльності. Як слушно визначено в юридичній літературі, мотив є «обов'язковим чинником при здійсненні психічно нормальною особою своєї поведінки (як правомірної, так і неправомірної), діяльності, вчинку або діяння; їх безмотивність є нонсенсом» [12]. Окрім того, мотив фактично передує активній діяльності, метою якої є задоволення потреб працівника.

Слід звернути увагу і на те, що в літературі здебільшого ототожнюються поняття мотивації та мотивування, у т. ч. і в словникових виданнях. Зокрема, як синоніми ці поняття використовують у своїх працях А. Г. Мельник, О. М. Вовк, Н. М. Гайтина, М. В. Рибалка [17], Р. Гріфін та В. Яцюра [5], В. Матюшкин [16], А. Кибанов [10], А. Полозова і Є. Горковенко [20] та чимало інших. Серед словникових видань поняття мотивації і мотивування ототожнюються у Всесвітньому словнику української мови [3] та Тлумачному словнику української мови [24].

Таким чином, на підставі вищенаведеного слід констатувати, що в літературі фактично і мотивацію трактують з двох позицій (як і мотивування): 1) як щось таке, що пов'язане із потребами, особистими цілями, мотивами та цінностями людини і мотивує її до діяльності; 2) з позиції впливу на людину шляхом використання різноманітних рушійних сил з метою спонукання до дій.

В аналізованому аспекті цікавими є напрацювання теоретиків і практиків юридичного спрямування [7; 12; 14]. Фахівцями-криміналістами, зокрема, обґрунтовано, що поняття мотивації є значно ширшим за поняття мотиву і включає, окрім нього, також цінності, потреби, інтереси, емоції, прагнення, ідеали тощо, тобто усю сукупність психологічних параметрів, які мотивують людину. Причому, мова йде не тільки про т. зв. узагальнену характеристику таких психологічних параметрів, але й усвідомлення їх людиною і заохочення на цій основі до конкретної діяльності та вчинків.

Для уточнення понятійного апарату за проблемою слід також розглянути економічні поняття із закінченнями -ння. Це важливо для уточнення змісту поняття «мотивування». Так, згідно з Фінансово-економічним словником [8] поняття «ліцензування» означає «видавання дозволів (ліцензій) на право проведення певних операцій» [8, с. 320]; поняття «нарощення» – «процес збільшення

суми грошей внаслідок приєднання процентів до початкової суми» [8, с. 352]; поняття «оподаткування» – «узаконене державою обкладання податками юридичних осіб і громадян» [8, с. 386]. У роботі О. Кузьміна та О. Мельник під поняттям «бюджетування» розуміють «процес розроблення бюджету організації» [13, с. 399], під поняттям «контролювання» – «вид управлінської діяльності, що передбачає оцінювання рівня виконання завдань та досягнення цілей, виявлення відхилень, збоїв, недоліків та причин їх виникнення з метою уникнення нагромадження та повторення помилок, мінімізації втрат, подолання складних організаційних проблем тощо» [13, с. 403]; під поняттям «організаційне проектування» – «процес розроблення організаційної структури управління організацією, який здійснюється зверху донизу і включає низку етапів» [13, с. 406]. Таким чином, у всіх вищенаведених випадках економічні поняття із закінченнями -ння фактично розглядаються з позиції процесу.

Результати вищенаведеного дають змогу розмежувати поняття «мотивації» та «мотивування». Враховуючи обґрунтовані вище два підходи до трактування кожного з них, поняття «мотивація» слід розглядати з позиції представників першої групи, а поняття «мотивування» – відповідно з позиції представників іншої групи (тобто з позиції процесного впливу). Відтак, мотивацію доцільно трактувати як результат процесу мотивування, який визначає мотивованість на досягнення особистих цілей та цілей організації. У свою чергу, формування мотивації здійснюється шляхом мотивування, яке з позиції менеджменту доцільно розглядати як конкретний вид управлінської діяльності, що обґрунтовано у роботі О. Кузьміна та О. Мельник [13, с. 156]. Мотивування слід трактувати як процес, що полягає не тільки в актуалізації психологічних параметрів працівника (потреби, інтереси, мотиви, цінності, поведінка, емоції, прагнення, ідеали тощо), але й в усвідомленні таких психологічних параметрів, формуванні на основі цього цілей, обрання способів їхнього досягнення, прогнозування можливих наслідків обрання тієї чи іншої альтернативи поведінки тощо. Таким чином, під мотивуванням слід розуміти вид управлінської діяльності, що передбачає формування мотивації себе та інших працівників на досягнення особистих цілей та цілей організації.

З урахуванням вищенаведеного слід зауважити, що окремі визначення не підпадають ні під поняття «мотивування», ні під поняття «мотивація». Зокрема, не до кінця вірним є трактування поняття «мотивування» А. Кибановим [10, с. 5], під яким він розуміє «результат індивідуально орієнтованого стимулювання праці персоналу». Очевидно, що у цьому випадку автор відштовхується виключно від зовнішніх спонукальних мотивів, тим самим проігнорований так званий внутрішній бік мотивування. Надто загальним і без чітких меж можна вважати трактування цього поняття також Н. Т. Малою, під яким вона розуміє «динамічний процес внутрішнього психологічного і фізіологічного управління працівника, який містить його ініціативу, організування діяльності, підтримку та спрямований на досягнення особистих цілей і цілей організації» [15, с. 257]. Аналогічні висновки

можна зробити і щодо трактування поняття «мотивування» у роботі А. Я. Кибанова [26, с. 367], під яким автор розуміє «свідомий вибір людиною того чи іншого типу поведінки, що визначається комплексним впливом зовнішніх (стимули) та внутрішніх (мотиви) чинників».

Дискусійним слід вважати трактування поняття «мотивування» також Н. Полянським, згідно з яким під цим поняттям слід розуміти «преміювання співробітників за виконання і перевиконання установлених техніко-економічних показників у роботі за визначений період часу» [21, с. 5]. Очевидно, що мотивування в жодному випадку не обмежується виключно преміюванням.

ВИСНОВКИ

Таким чином, за результатами дослідження розвинуто понятійно-термінологічний апарат у сфері мотивування персоналу, зокрема, уточнено сутність понять «мотивація» та «мотивування», обґрунтовано їхню нетотожність та розкрито взаємозв'язок між ними. Під поняттям «мотивування» запропоновано розуміти вид управлінської діяльності, що передбачає формування мотивації себе та інших працівників на досягнення особистих цілей та цілей організації. У свою чергу, обґрунтовано доцільність трактування мотивації як результату процесу мотивування, який визначає мотивованість на досягнення таких цілей. Одержані результати дають змогу розв'язати низку термінологічно-наукових проблем мотиваційної сфери суб'єктів господарювання. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку полягають у розвитку типології видів як мотивації, так і мотивування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Академічний тлумачний словник української мови : в 11 т. / АН УРСР. Інститут мовознавства ; за ред. І. К. Білодіда. – К. : Наукова думка, 1970 – 1980. – Т. 4. – С. 810.
2. Вiнтюк Ю. Обґрунтована класифікація мотивів: труднощі створення та шляхи їхнього подолання / Ю. Вiнтюк // Вісник Львівського університету. Серія «Філософські науки». – 2008. – Вип. 11. – С. 278 – 287.
3. Всесвітній словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.worldwidedictionary.org/мотивація>
4. Гамезо М. В. Атлас по психології: [інформ.-метод. посібник до курсу «Психологія человека»] / М. В. Гамезо, И. А. Домашенко. – 2. изд., доп. и испр. – М. : Изд-во Рос. пед. агентства, 1998. – 272 с.
5. Грiфiн Р. Основи менеджменту : [пiдручник] / Р. Грiфiн, В. Яцура / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львiв : БаК, 2001. – 624 с.
6. Дмитренко Г. А. Мотивация и оценка персонала : [учеб. пособие] / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарпатова, Т. М. Максименко. – К. : МАУП, 2002. – 248 с.
7. Журавлев А. Л. Психологические факторы коррупции / А. Л. Журавлев, А. В. Юревич // Прикладная юридическая психология. – 2012. – № 1. – С. 8 – 21.
8. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
9. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы : [учеб. пособие] / Е. П. Ильин. – СПб. : Изд-во «Питер», 2000. – 512 с.

10. Кибанов А. Мотивация и стимулирование персонала: взаимосвязь понятий / А. Кибанов // Кадровик. – 2008. – № 6. – С. 4 – 6.

11. Ковалев В. И. К проблеме мотивов / В. И. Ковалев // Психологический журнал. – 1981. – Т. 2, № 1. – С. 29 – 44.

12. Кримінальне право. Загальна частина : [мультимед. навч. посіб.] / А. В. Савченко, Е. М. Кісілюк, О. В. Процюк та ін. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.naiu.kiev.ua/books/mnp_krum_pravo_zag/Files/Lekc/T9/T9_P8.html

13. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : [пiдручник] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.

14. Лаврухин С. В. Криминалистическая концепция поведения преступника / С. В. Лаврухин // Государство и право. – 2004. – № 6. – С. 58 – 65.

15. Мала Н. Т. Дослідження мотиваційної моделі поведінки керівника: методичні підходи / Н. Т. Мала // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика». – 2006. – № 552. – С. 255 – 259.

16. Матюшкин В. Мотивация потребления и мотивирование потребителя / В. Матюшкин // Реклама и жизнь. – 2003. – № 1. – С. 13 – 15.

17. Мельник Л. Г. Удосконалення методів мотивації працівників на підприємствах України з урахуванням міжнародного досвіду / Л. Г. Мельник, О. М. Вовк, Н. М. Гайтина, М. В. Рибалка // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2012. – № 4. – С. 55 – 63.

18. Немов Р. С. Психология : [учебн. для студ. высш. пед. учеб. заведений] : в 3 кн. / Р. С. Немов. – 4-е изд. – М. : Владос: ИМПЭ, 2001. – 288 с.

19. Основи психології : [пiдруч. для студ. вищ. закл. освіти] / [О. В. Киричук, В. А. Роменець, Т. С. Кириленко та ін.] ; за заг. ред. О. В. Киричук, В. А. Роменець. – 4-е вид., стер. – К. : Либідь, 1999. – 631 с.

20. Полозова А. Н. Процессы мотивации и стимулирования труда: взаимосвязи и природа отличий / А. Н. Полозова, Е. В. Горковенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=15&page=1>.

21. Полянський Н. Мотивация персонала на промышленных предприятиях / Н. Полянський // Менеджер по персоналу. – 2007. – № 2. – С. 4 – 9.

22. Психология. Словарь / Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М. : Политиздат, 1990. – 494 с.

23. Публічний електронний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrlit.org/slovnuk/%D0%BC%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2>

24. Тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uktdic.appspot.com/?q=мотивація>

25. Туякбаева А. И. Предпринимательская мотивация как частный случай трудовой мотивации / А. И. Туякбаева, М. А. Полупотова // Вестник ЧитГУ. – 2012. – № 6 (85). – С. 70 – 75.

26. Управление персоналом организации : [учебник] / Под. ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 512 с.

REFERENCES

- Akademichnyi tлумачnyi slovnyk ukrainskoi movy* [Academic Dictionary of Ukrainian language]. Kyiv: Naukova dumka, 1970 – 1980.
- Dmitrenko, G. A., Sharapatova, E. A., and Maksimenko, T. M. *Motivatsiia i otsenka personala* [Motivation and evaluation of personnel]. Kyiv: MAUP, 2002.
- Gamezo, M. V., and Domashenko, I. A. *Atlas po psikhologii* [Atlas of psychology]. Moscow: Izd-vo Ros. ped. agentstva, 1998.
- Hrifin, R., and Yatsura, V. *Osnovy menezhmentu* [Fundamentals of Management]. Lviv: BaK, 2001.

- Ilin, E. P. *Motivatsiia i motivy* [Motivation and motives]. St. Petersburg: Piter, 2000.
- Kibanov, A. "Motivatsiia i stimulirovaniie personala: vzaimosviaz poniatii" [Personnel motivation: the relationship of concepts]. *Kadrovik*, no. 6 (2008): 4-6.
- Kovalev, V. I. "K probleme motivov" [On the problem of motivation]. *Psikhologicheskii zhurnal*, vol. 2, no. 1 (1981): 29-44.
- Kuzmin, O. Ye., and Melnyk, O. H. *Osnovy menedzhmentu* [Fundamentals of Management]. Kyiv: Akademvydav, 2003.
- Kyrychuk, O. V. et al. *Osnovy psykhologii* [Psychology]. Kyiv: Lybid, 1999.
- Lavrukhin, S. V. "Kriminalisticheskaia kontseptsiiia povedeniia prestupnika" [Forensic concept of criminal behavior]. *Gosudarstvo i pravo*, no. 6 (2004): 58-65.
- Mala, N. T. "Doslidzhennia motyvatsiinoi modeli povedinky kerivnyka: metodychni pidkhody" [Research motivational leader behaviors: Methodological approaches]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnikha». Seriia «Lohistyka»*, no. 552 (2006): 255-259.
- Matiushkin, V. "Motivatsiia potrebleniia i motivirovanie potrebitelia" [Motivation and motivating consumer consumption]. *Reklama i zhizn*, no. 1 (2003): 13-15.
- Melnyk, L. H. et al. "Udoskonalennia metodiv motyvatsii pratsivnykiv na pidpriemstvakh Ukrainy z urakhuvanniam mizhnarodnoho dosvidu" [Improved methods of employee motivation in the Ukraine on international experience]. *Visnyk SumDU. Seriia «Ekonomika»*, no. 4 (2012): 55-63.
- Nemov, R. S. *Psikhologija* [Psychology]. Moscow: Vlados; IMPE, 2001.
- Polozova, A. N., and Gorkovenko, E. V. "Protsessy motivatsii i stimulirovaniia truda: vzaimosviaz i priroda otlichy" [Processes of motivation and stimulation of work: the nature of the relationship and differences]. <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=15&page=15>
- Polianskiy, N. "Motivatsiia personala na promyshlennykh predpriatiiakh" [Motivation of staff in the industry]. *Menedzher po personalu*, no. 2 (2007): 4-9.
- Psikhologija. Slovar* [Psychology. Dictionary]. Moscow: Politizdat, 1990.
- "Publichnyi elektronnyi slovnyk ukrainskoi movy" [Public electronic dictionary Ukrainian language]. <http://ukrlit.org/slovyk/k/%D0%BC%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2>
- Savchenko, A. V. et al. "Kryminalne pravo. Zahalna chastyna" [Criminal law. Chapeau]. http://www.naiu.kiev.ua/books/mnp_krum_pravo_zag/Files/>Lec/T9/T9_P8.html
- "Tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy" [Dictionary of Ukrainian language]. <https://uktdic.appspot.com/?q=мотивація>
- Tuakbaeva, A. I., and Polutova, M. A. "Predprinimatelskaia motivatsiia kak chastnyy sluchay trudovoy motivatsii" [Entrepreneurial motivation as a special case of motivation]. *Vestnik ChitGU*, no. 6 (85) (2012): 70-75.
- Upravlenie personalom organizatsii* [Personnel management of the organization]. Moscow: INFRA-M, 1997.
- Vintiuk, Yu. "Obgruntovana klasyfikatsiia motyviv: trudnoshchi stvorennia ta shliakhy ikhnyoho podolannia" [Reasonable classification motifs create difficulties and ways to overcome them]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriia «Filosofski nauky»*, no. 11 (2008): 278-287.
- "Vsesvitnii slovnyk ukrainskoi movy" [World Dictionary Ukrainian language]. <http://uk.worldwidedictionary.org/мотивація>
- Zhuravlev, A. L., and Yurevich, A. V. "Psikhologicheskie faktory korruptsii" [Psychological factors of corruption]. *Prikladnaia iuridicheskaia psikhologija*, no. 1 (2012): 8-21.
- Zahorodnii, A. H., and Vozniuk, H. L. *Finansovo-ekonomichnyi slovnyk* [Financial and economic dictionary]. Lviv: Vydavnytstvo NU «Lvivska politekhnikha», 2005.

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

© 2015 ГРОСУЛ В. А., АФАНАСЬЄВА М. В.

УДК 339.137.22

Гросул В. А., Афанасьєва М. В. Бенчмаркінг як інструмент управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібною торгівлі

Мета статті полягає в дослідженні бенчмаркінгу як сучасного дієвого інструменту управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібною торгівлі. Аналіз, систематизація та узагальнення наукових праць багатьох зарубіжних і вітчизняних учених дали можливість розглянути сутність і зміст бенчмаркінгу, згрупувати погляди дослідників на визначення поняття «бенчмаркінг». Визначено об'єкти і результати бенчмаркінгу в розрізі окремих складових елементів конкурентного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі з урахуванням галузевої специфіки, що доводить доцільність використання бенчмаркінгу як дієвого інструменту. Також доведено цінність і значення бенчмаркінгу конкурентного потенціалу, що полягає не лише в уважному вивченні досягнень і помилок інших підприємств роздрібною торгівлі, а й дозволяє господарським суб'єктам галузі розробити власну стратегію успішного розвитку.

Ключові слова: бенчмаркінг, конкурентний потенціал, інструмент управління, конкурентоспроможність підприємства, підприємство роздрібною торгівлі.

Табл.: 1. Бібл.: 10.

Гросул Вікторія Анатоліївна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри прикладної економіки та інформаційних систем, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: vikgros@mail.ru

Афанасьєва Марія Володимирівна – аспірантка, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: marylane@mail.ru

УДК 339.137.22

Гросул В. А., Афанасьєва М. В. Бенчмаркінг як інструмент управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібною торгівлі
Цель статьи заключается в исследовании бенчмаркинга как современного действенного инструмента управления конкурентным потенциалом предприятий розничной торговли. Анализ, систематизация и обобщение научных трудов многих зарубежных и отечественных ученых позволили рассмотреть сущность и содержание бенчмаркинга, сгруппировать взгляды исследователей на определение понятия «бенчмаркинг». Определены объекты и результаты бенчмаркинга в разрезе отдельных составляющих элементов конкурентного потенциала предприятий розничной торговли с учетом отраслевой специфики, что доказывает целесообразность использования бенчмаркинга как действенного инструмента. Также доказаны ценность и значение бенчмаркинга конкурентного потенциала, заключающегося не только во внимательном изучении достижений и ошибок других предприятий розничной торговли, но и позволяющего хозяйствующим субъектам отрасли разработать собственную стратегию успешного развития.

Ключевые слова: бенчмаркинг, конкурентный потенциал, инструмент управления, конкурентоспособность предприятия, предприятие розничной торговли.

Табл.: 1. Библ.: 10.

Гросул Виктория Анатольевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой прикладной экономики и информационный систем, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: vikgros@mail.ru

Афанасьєва Марія Владимировна – аспірантка, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: marylane@mail.ru

UDC 339.137.22

Grosul V. A., Afanasyeva M. V. Benchmarking as a Tool for Managing the Competitive Potential of Retail Trade Enterprises

The article is aimed at studying the benchmarking as a contemporary effective tool for management of competitive potential of retail trade enterprises. Analysis, systematization and generalization of scientific works from many foreign and domestic scholars were helpful in considering the essence and content of benchmarking, as well as grouping the views of researchers as to definition of «benchmarking». The objects and results of benchmarking in terms of the individual constituent elements of the competitive potential of retail trade enterprises with attention to industry specifics have been determined, thus reasonability of use of benchmarking as an effective tool has been proven. Also the value and importance of benchmarking of competitive potential have been proven, thus it can be used not only for careful consideration of achievements and mistakes of other retailers, but also to assist the economy entities in developing their own strategies of successful development.

Key words: benchmarking, competitive potential, management tool, competitiveness of enterprise, retail trade enterprise.

Табл.: 1. Bibl.: 10.

Grosul Victoria A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Applied Economics and Information Systems, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: vikgros@mail.ru

Afanasyeva Maria V. – Postgraduate Student, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: marylane@mail.ru

Ринкові умови господарювання обумовлюють загострення проблеми виживання торговельних підприємств. У зв'язку з цим за сучасних умов вітчизняні підприємства роздрібною торгівлі активно запроваджують дієві інструменти управління, що спрямовані не лише на підвищення результативності управління гос-

подарськими суб'єктами галузі, а й сприяють зростанню їхньої конкурентоспроможності та конкурентного потенціалу. Для збереження власної конкурентоспроможності та розвитку конкурентного потенціалу торговельним підприємствам необхідно мати підвищену адаптованість до умов конкурентного середовища, що зазнає

постійних змін. Для того, щоб мати довгострокові конкурентні переваги в майбутній перспективі, підприємства роздрібною торгівлі повинні раніше і швидше за конкурентів визначати тенденції розвитку споживчого ринку, виявляти сильні та слабкі позиції підприємства не лише за умов сучасного ринку, але і з урахуванням майбутніх можливих змін ринкової ситуації на перспективу, і заздалегідь запроваджувати і реалізовувати відповідні зміни у різних сферах діяльності підприємства. Отже, нині підприємства роздрібною торгівлі конкурують не лише на ринку, а й змагаються в часі.

Успіх сучасного підприємства роздрібною торгівлі визначається мірою задоволення покупців (споживачів) товарів і послуг, тому організаційна структура і методи управління суб'єктами господарювання галузі повинні бути націленими на виявлення потреб клієнтів, що постійно змінюються, і шляхів їхнього якнайповнішого задоволення. Оскільки для покупця і споживача нерідко набагато більшого значення, ніж ціна товару, мають умови продажу товару, наявність і умови після продажного обслуговування, врахування особливих побажань і запитів клієнта, підтримка широкого товарного асортименту, а також розуміння ролі та гарантій якості товару, тому до вирішення проблеми управління конкурентним потенціалом повинні бути залучені всі організаційні рівні підприємства роздрібною торгівлі.

Розвитку теоретичних і методичних основ бенчмаркінгу присвячені праці багатьох зарубіжних учених і дослідників, серед яких Р. Кемп [1, 2], Б. Андерсен [3], Л. Боссіді та Р. Чаран [4] та багато інших. Пройшовши шлях від промислового шпигунства і конкурентного аналізу, бенчмаркінг наприкінці 70-х років минулого століття став ефективним інструментом менеджменту і впродовж останніх років міцно увійшов до переліку найбільш популярних і дієвих сучасних методів управління. Однак у вітчизняній літературі питанням бенчмаркінгу й сьогодні приділяється дуже мало уваги. Згадки про бенчмаркінг можна зустріти в працях небагатьох українських учених. При цьому вітчизняні науковці розглядають здебільшого поняття і види бенчмаркінгу, не торкаючись проблеми бенчмаркінгу як інструменту управління на рівні господарських суб'єктів, зокрема підприємств роздрібною торгівлі.

У зв'язку із цим *мета і завдання* статті полягають у дослідженні бенчмаркінгу як сучасного дієвого інструменту управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібною торгівлі.

Розвиток конкурентних відносин у всіх сферах вітчизняної економіки, зокрема й у роздрібній торгівлі, закономірно приводить до розвитку управлінського інструментарію, що забезпечує успішне функціонування підприємств галузі в конкурентному середовищі. До таких інструментів управління науковці різних країн останнім часом все частіше відносять бенчмаркінг, розглядаючи його переваги та вивчаючи можливості використання [1 – 10].

Концепція бенчмаркінгу зародилася в середині минулого століття, коли японські фахівці відвідали пе-

редові компанії США і Західної Європи з метою вивчення і подальшого використання їх досвіду.

Термін «бенчмаркінг» вперше був сформульований у 1972 р. в Інституті стратегічного планування Кембріджу (США). Сьогодні існує множина визначень бенчмаркінгу.

Так, Р. К. Кемп вважає, що «бенчмаркінг – це постійний процес вивчення й оцінки товарів, послуг і досвіду виробництва найбільш серйозних конкурентів або тих компаній, які є визнаними лідерами у своїх областях» [1, с. 25]. Л. Боссіді та Р. Чаран під бенчмаркінгом розуміють аналіз конкретних прийомів, запозичення вигод, що отримані на основі аналізу досвіду інших підприємств, і використання у власному підприємстві кращих прийомів, що внесені до нього із зовні [4]. У свою чергу, Б. Андерсен дає таке визначення бенчмаркінгу: «Бенчмаркінг – це постійний вимір і порівняння окремо взятого бізнес-процесу з еталонним процесом провідної організації для збору інформації, яка допоможе даному підприємству визначити мету свого вдосконалення і провести заходи щодо поліпшення роботи» [3, с. 118]. Отже, більшість зарубіжних фахівців дотримуються думки, що бенчмаркінг є вивченням і впровадженням методів управління інших підприємств, що успішно працюють за їхньою допомогою, шляхом порівняння з ними після виявлення слабких сторін свого підприємства.

Звичайно, порівняння результатів діяльності підприємства з результатами його основних конкурентів не є новою ідеєю. Збір інформації про діяльність конкурентів належить до функції оперативного маркетингу. Проте бенчмаркінг є більш ефективним методом, ніж просто збір інформації. Цей інструмент дозволяє виявляти можливості самовдосконалення, визначати об'єкти вдосконалення і стимулювати безперервність цього процесу в цілях підвищення конкурентоспроможності підприємства і розвитку його конкурентного потенціалу.

У постсоціалістичних країнах, до яких належить і Україна, філософія бенчмаркінгу не знайшла великого числа послідовників і прихильників. Досі термін «бенчмаркінг» не має однозначного перекладу. Більшість фахівців сходяться на думці, що в загальному розумінні бенчмаркінг – це щось, що має певну кількість, якість і здатність бути використаним як еталон при порівнянні з іншими [5].

Бенчмаркінг є особливим інструментом, що перейшов до економічної площини свого практичного використання з маркетингу, що, у свою чергу, спричинило його багатофункціональне прикладне використання. У зв'язку з цим бенчмаркінг не отримав однозначного сприйняття і визнання його цінності у дослідників.

Так, Аренков І. В. і Багієв Е. Г. розглядають бенчмаркінг у широкому розумінні і дають йому визначення як систематичній діяльності, що спрямована на пошук, оцінку й навчання на кращих прикладах діяльності підприємств, незалежно від їхнього розміру, сфери бізнесу та місця розташування [6].

Колектив авторів Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г. і Федченко А. А. пропонують розуміти під бенчмаркінгом

процес порівняння результатів функціонування різних підприємств, що відносяться переважно до однієї галузі, які є кращими в даній галузі [7].

У свою чергу, Казакова Н. А. вважає, що бенчмаркінг є «підходом до планування діяльності» підприємства, який передбачає безперервний процес оцінки рівня продукції, товарів, послуг і методів роботи, що відкриває, вивчає та оцінює все краще в інших підприємствах, з метою використання отриманих знань у діяльності свого підприємства [8].

Багатофункціональне подання цінності бенчмаркінгу в діяльності підприємств є характерним для Маслова Д. В. і Белокоровіна Е. А., які одночасно визначають бенчмаркінг як [9]:

- ✦ метод контролю;
- ✦ особливу управлінську процедуру впровадження в практичну діяльність підприємства технологій, стандартів і методів роботи кращих підприємств-аналогів;
- ✦ безперервний пошук нових ідей з їхнім подальшим використанням на практиці;
- ✦ безперервний систематичний процес удосконалення різних аспектів діяльності підприємства;
- ✦ механізм порівняльного аналізу ефективності діяльності одного підприємства з показниками інших – успішніших фірм.

На нашу думку, найбільш вдале визначення бенчмаркінгу містить «Сучасний економічний словник» Райзберга Б. А., Лозовського Л. Ш. і Стародубцевої О. Б., в якому зазначено, що «бенчмаркінг – це метод використання чужого досвіду, передових досягнень кращих підприємств, підрозділів власного підприємства, окремих спеціалістів для підвищення ефективності діяльності, вдосконалення бізнес-процесів; базується на аналізі конкретних результатів і їхньому використанні у власній діяльності» [10, с. 23].

Таким чином, наведені трактування бенчмаркінгу дозволяють зробити висновок про те, що загально визначеним положенням у всіх визначеннях прикладної цінності бенчмаркінгу є його цільове призначення, що полягає у вивченні передового досвіду в будь-якій сфері діяльності й копіюванні його з метою підвищення ефективності власного функціонування підприємства та його конкурентоспроможності, а отже, й конкурентного потенціалу підприємства.

В Україні окремі положення й аспекти бенчмаркінгу почали розглядатися лише наприкінці минулого століття. Останніми роками з цієї проблеми стали публікуватися переклади праць зарубіжних учених і практиків, з'являються оригінальні розробки вітчизняних дослідників. Однак публікацій з бенчмаркінгу дуже мало. Незважаючи на те, що бенчмаркінг є однією із найпрогресивніших у світі технологій підвищення конкурентоспроможності підприємства, застосування цього інструменту у вітчизняних підприємствах теж має незначні масштаби. Особливо не стосується підприємств роздрібно торгівлі. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне використання бенчмаркінгу як сучасного інструмен-

ту управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібно торгівлі.

На нашу думку, бенчмаркінг можна розглядати як еталонне зіставлення або порівняння, що є інструментом управління, який може допомогти багатьом вітчизняним підприємствам роздрібно торгівлі у вирішенні завдання вдосконалення систем управління в напрямку підвищення конкурентоспроможності та конкурентного потенціалу.

Бенчмаркінг конкурентного потенціалу торговельного підприємства слід розглядати як безперервний пошук нових ідей і подальше використання їх на практиці, спрямований на розвиток конкурентного потенціалу і підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Зміст бенчмаркінгу конкурентного потенціалу підприємства роздрібно торгівлі полягає в такому:

- ✦ по-перше, у порівнянні своїх показників конкурентного потенціалу з показниками підприємств-конкурентів і кращих підприємств галузі;
- ✦ по-друге, у вивченні й застосуванні успішного досвіду формування конкурентного потенціалу інших підприємств у розвитку конкурентного потенціалу свого підприємства.

Здійснення бенчмаркінгу на підприємстві в певній сфері і використання його результатів у діяльності підприємства є специфічним за змістом і комплексним за наслідками дослідженням. Воно складається з низки інформаційних процесів, аналітичних пошуків і контрольних операцій, а також передбачає прийняття і реалізацію конкретних управлінських рішень, спрямованих на суттєві зміни.

Слід зазначити, що на сьогодні не існує єдиної методики виконання бенчмаркінгу. Кількість кроків бенчмаркінгу буває різним, оскільки процес можна розбити на дрібніші етапи.

На нашу думку, об'єкти і результати бенчмаркінгу складових елементів конкурентного потенціалу підприємств роздрібно торгівлі не повинні дублювати один одного, оскільки це ускладнює можливості практичного використання бенчмаркінгу щодо вивчення передового досвіду у сфері управління конкурентним потенціалом торговельних підприємств.

У зведеному вигляді об'єкти і результати бенчмаркінгу в розрізі окремих складових елементів конкурентного потенціалу підприємств роздрібно торгівлі представлені в *табл. 1*.

Наведені в *табл. 1* об'єкти і результати бенчмаркінгу складових елементів конкурентного потенціалу підприємств роздрібно торгівлі розроблені з урахуванням галузевої специфіки і пропонуються підприємствам роздрібно торгівлі в цілому.

ВИСНОВКИ

Таким чином, бенчмаркінг конкурентного потенціалу – це не лише передова технологія конкурентного аналізу. Це, по-перше, концепція, що припускає розвиток у торговельного підприємства прагнення до безпе-

Об'єкти і результати бенчмаркінгу складових елементів конкурентного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі

Елементи конкурентного потенціалу	Об'єкти бенчмаркінгу	Результати бенчмаркінгу
Технологічний потенціал	Торгово-технологічні процеси, форми, способи і методи торговельного обслуговування, технології управління діяльністю підприємств та бізнес-процесами, технології маркетингових комунікацій, технології зв'язків з контрагентами і контактними групами	Передовий досвід у сфері технологій, методів, інструментів, використання яких супроводжується ресурсозбереженням, підвищенням ефективності формування, руху і використання всіх видів ресурсів, зростанням соціально-економічної результативності діяльності торговельних підприємств, підвищенням якості торговельного обслуговування покупців тощо
Комерційний потенціал	Господарські зв'язки з товаровиробниками і торговими посередниками, взаємовідносини з контрагентами, операції торгово-технологічного процесу, товаропостачання, товарорух, логістика	Передовий досвід у сфері ефективної комерційної діяльності торговельних підприємств, стійкі та інформативні зворотні зв'язки з товаровиробниками, торговими посередниками та іншими контрагентами торговельних підприємств тощо
Маркетинговий потенціал	Маркетингові комунікації, інформація про підприємство, товари та послуги, ціни товарів і торговельних послуг, товарний асортимент, інфраструктура, бренди, товарні знаки і торговельні марки, фірмовий стиль, засоби реклами	Передовий досвід у сфері маркетингової діяльності торговельних підприємств, методів маркетингових досліджень цільового споживчого ринку, інструментів внутрішньоорганізаційного маркетингу, удосконалення цінової та асортиментної політики торговельних підприємств тощо
Клієнтський потенціал	Цільовий контингент споживачів, купівельна спроможність споживачів, ставлення покупців до торговельного підприємства, клієнтська лояльність, довіра і прихильність покупців до торговельного підприємства	Передовий досвід у сфері ефективного інформаційно-комунікаційного обміну торговельних підприємств із суб'єктами цільового споживчого ринку, стійкі та інформативні зворотні зв'язки з покупцями і споживачами товарів і послуг тощо
Підприємницький потенціал	Новаторство, інновації, тип поведінки та управління, організаційна структура, інтрапренерство, культура торговельного обслуговування, корпоративна культура, управлінські та творчі здібності керівників, здібності та компетенції персоналу торговельного підприємства	Передовий досвід у сфері управління торговельними підприємствами і бізнес-процесами, розвиток новаторства та інтрапренерства, запровадження інновацій, удосконалення організаційної структури торговельних підприємств, підвищення культури торговельного обслуговування, розвиток управлінських і творчих здібностей керівників, розвиток здібностей і компетенцій персоналу підприємств торгівлі тощо

Джерело: розроблено авторами.

рервного вдосконалення його конкурентного потенціалу, і, по-друге, – сам процес удосконалення розвитку конкурентного потенціалу. Це безперервний пошук нових ідей та їх адаптація й використання на практиці.

Бенчмаркінг здатний приносити істотну користь підприємствам роздрібної торгівлі будь-якого розміру, починаючи з дрібних підприємств і закінчуючи великими торговельними мережами. Завдяки бенчмаркінгу їм вдається підвищити не лише ефективність власного функціонування й конкурентоспроможність, а й здійснювати дієве управління власним конкурентним потенціалом у напрямку його подальшого розвитку.

Бенчмаркінг конкурентного потенціалу допомагає відносно швидко і з меншими витратами удосконалювати бізнес-процеси підприємств роздрібної торгівлі, а також дозволяє зрозуміти, як саме працюють передові підприємства галузі й домогтися таких самих або ще вищих результатів. Особлива цінність і значення даного інструменту управління полягає в тому, що уважне ви-

вчення досягнень і помилок інших підприємств дозволяє розробити власну стратегію успішного розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Camp R. C. Benchmarking: The Search for Industry, Best Practices that Lead to Superior Performance / Robert C. Camp. – ASQC Quality Press, 1989.
2. Кемп Р. С. Легальний промисловий шпionаж: Бенчмаркінг бізнес-процесів: технології поїска и внедрения лучших методов работы ваших конкурентов / Р. К. Кемп / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 416 с.
3. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен / Пер. с англ. – М.: Стандарты и качество, 2003. – 272 с.
4. Боссида Л. Исполнение: Система достижения целей / Л. Боссида, Р. Чаран / Пер. с англ. – М.: Альпина-Паблшер, 2013. – 324 с.
5. Кирич Н. Б. Дослідження моделей бенчмаркінгу / Н. Б. Кирич, Н. М. Шведа // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 286 – 296.
6. Аренков И. А. Бенчмаркінг и маркетинговые решения / И. А. Аренков, Е. Г. Багиев. – М., 2001. – 94 с.

7. **Одегов Ю. Г.** Экономика персонала. Часть 2: Практика / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко, А. А. Федченко. – М.: Альфа-пресс, 2009. – 1310 с.

8. **Казакова Н. А.** Маркетинговый анализ / Н. А. Казакова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 240 с.

9. **Маслов Д. В.** Бенчмаркинг – большие возможности малого бизнеса / Д. В. Маслов, Э. А. Белокооровин // Управление компанией. – 2005. – № 1. – С. 12 – 13.

10. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с.

REFERENCES

Andersen, B. *Biznes-protsessy. Instrumenty sovershenstvovaniia* [Business processes. Tools perfection]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2003.

Arenkov, I. A., and Bagiev, E. G. *Benchmarking i marketingovye resheniia* [Benchmarking and marketing solutions]. Moscow, 2001.

Bossidi, L., and Charan, R. *Ispolnenie: Sistema dostizheniia tseley* [Design: The system to achieve goals]. Moscow: Alpina-Publisher, 2013.

Camp, R. C. *Benchmarking: The Search for Industry, Best Practices that Lead to Superior Performance*: ASQC Quality Press, 1989.

Kyrych, N. B., and Shveda, N. M. "Doslidzhennia modelei benchmarkingu" [Research benchmarking models]. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava*, no. 1 (8) (2013): 286-296.

Kemp, R. S. *Legalnyy promyshlennyy shpionazh : Benchmarking biznes-protsesov: tekhnologii poiska i vnedrenie luchshikh metodov raboty vashikh konkurentov* [Legal industrial espionage: Benchmarking business-processes: search technology and the introduction of best practices of your competitors]. Dnepropetrovsk: Balans-Klub, 2004.

Kazakova, N. A. *Marketingovyy analiz* [Marketing analysis]. Moscow: INFRA-M, 2013.

Maslov, D. V., and Belokorovin, E. A. "Benchmarking – bolshie vozmozhnosti malogo biznesa" [Benchmarking – great opportunities small business]. *Upravlenie kompaniei*, no. 1 (2005): 12-13.

Odegov, Yu. G., Rudenko, G. G., and Fedchenko, A. A. *Ekonomika personala* [Economy staff]. Moscow: Alfa-press, 2009.

Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremenny ekonomicheskii slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 2011.

УДК 338.24.021.8

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ЯК ФАКТОР УДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

© 2015 ПРЕОБРАЖЕНСЬКА О. С.

УДК 338.24.021.8

Преображенська О. С. Організація управління фінансово-економічною безпекою як фактор удосконалення якості корпоративного управління

У статті визначено умови ефективного функціонування акціонерних підприємств через здатність системи менеджменту організувати управління фінансово-економічною безпекою для протидії загрозам, що виникають у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Визначено напрями оцінювання якості корпоративного управління. Проаналізовано загрози фінансово-економічній безпеці підприємства в системі корпоративного управління. Встановлено передумови виникнення корпоративних конфліктів. Визначено методи регулювання корпоративних конфліктів залежно від їх типів, а також суб'єкти врегулювання в системі управління фінансово-економічною безпекою. Проведено аналіз розподілу функцій корпоративного управління між компетентними органами ПАТ «Вовчанський агрегатний завод». Здійснено оцінку показників фінансової стійкості ПАТ «ВАЗ».

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, якість, конфлікт, корпоративне управління, оцінка, загрози, регулювання.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 7.

Преображенська Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kvaso4ka@rambler.ru

УДК 338.24.021.8

UDC 338.24.021.8

Преображенская Е. С. Организация управления финансово-экономической безопасностью как фактор усовершенствования качества корпоративного управления

Preobrazhenska O. S. Organization of Management of Financial and Economic Security as a Factor in Improving the Quality of Corporate Management

В статье определены условия эффективного функционирования акционерных предприятий через способность системы менеджмента организовывать управление финансово-экономической безопасностью для противодействия угрозам, возникающим во внешней и внутренней среде. Определены направления оценки качества корпоративного управления. Проанализированы угрозы для финансово-экономической безопасности предприятия в системе корпоративного управления. Установлены предпосылки возникновения корпоративных конфликтов. Определены методы регулирования корпоративных конфликтов в зависимости от их типов, а также субъекты их регулирования в системе управления финансово-экономической безопасностью. Проведен анализ распределения функций корпоративного управления между компетентными органами ПАО «Волчанский агрегатный завод». Осуществлена оценка показателей финансовой устойчивости ПАО «ВАЗ».

In the article, conditions for the effective functioning of joint-stock companies are determined through management system's capability to organize economic and financial security to counter threats arising in the external and internal environment. Directions for evaluating the quality of corporate management have been determined. Threats to financial security of enterprise within the system of corporate management have been analyzed. Preconditions of corporate conflicts have been identified. Methods for corporate conflicts management have been identified according to their types as well as subjects of their settlement in the system of financial and economic security management. Analysis of distribution of responsibilities of corporate management between the competent bodies of PJSC «Volchanskiy agregatnyi zavod» (PJSC «VAZ») has been conducted. An evaluation of indicators of financial stability of PJSC «VAZ» has been conducted.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, качество, конфликт, корпоративное управление, оценка, угрозы, регулирование.

Key words: financial and economic security, quality, conflict, corporate management, evaluation, threats, settlement.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Библ.:** 7.

Pic.: 1. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 7.

Преображенская Елена Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Preobrazhenska Olena S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kvaso4ka@rambler.ru

E-mail: kvaso4ka@rambler.ru

7. **Одегов Ю. Г.** Экономика персонала. Часть 2: Практика / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко, А. А. Федченко. – М.: Альфа-пресс, 2009. – 1310 с.

8. **Казакова Н. А.** Маркетинговый анализ / Н. А. Казакова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 240 с.

9. **Маслов Д. В.** Бенчмаркинг – большие возможности малого бизнеса / Д. В. Маслов, Э. А. Белокооровин // Управление компанией. – 2005. – № 1. – С. 12 – 13.

10. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с.

REFERENCES

Andersen, B. *Biznes-protsessy. Instrumenty sovershenstvovaniia* [Business processes. Tools perfection]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2003.

Arenkov, I. A., and Bagiev, E. G. *Benchmarking i marketingovye resheniia* [Benchmarking and marketing solutions]. Moscow, 2001.

Bossidi, L., and Charan, R. *Ispolnenie: Sistema dostizheniia tseley* [Design: The system to achieve goals]. Moscow: Alpina-Publisher, 2013.

Camp, R. C. *Benchmarking: The Search for Industry, Best Practices that Lead to Superior Performance*: ASQC Quality Press, 1989.

Kyrych, N. B., and Shveda, N. M. "Doslidzhennia modelei benchmarkingu" [Research benchmarking models]. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava*, no. 1 (8) (2013): 286-296.

Kemp, R. S. *Legalnyy promyshlennyy shpionazh : Benchmarking biznes-protsesov: tekhnologii poiska i vnedrenie luchshikh metodov raboty vashikh konkurentov* [Legal industrial espionage: Benchmarking business-processes: search technology and the introduction of best practices of your competitors]. Dnepropetrovsk: Balans-Klub, 2004.

Kazakova, N. A. *Marketingovyy analiz* [Marketing analysis]. Moscow: INFRA-M, 2013.

Maslov, D. V., and Belokorovin, E. A. "Benchmarking – bolshie vozmozhnosti malogo biznesa" [Benchmarking – great opportunities small business]. *Upravlenie kompaniei*, no. 1 (2005): 12-13.

Odegov, Yu. G., Rudenko, G. G., and Fedchenko, A. A. *Ekonomika personala* [Economy staff]. Moscow: Alfa-press, 2009.

Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremenny ekonomicheskii slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 2011.

УДК 338.24.021.8

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ЯК ФАКТОР УДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

© 2015 ПРЕОБРАЖЕНСЬКА О. С.

УДК 338.24.021.8

Преображенська О. С. Організація управління фінансово-економічною безпекою як фактор удосконалення якості корпоративного управління

У статті визначено умови ефективного функціонування акціонерних підприємств через здатність системи менеджменту організувати управління фінансово-економічною безпекою для протидії загрозам, що виникають у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Визначено напрями оцінювання якості корпоративного управління. Проаналізовано загрози фінансово-економічній безпеці підприємства в системі корпоративного управління. Встановлено передумови виникнення корпоративних конфліктів. Визначено методи регулювання корпоративних конфліктів залежно від їх типів, а також суб'єкти врегулювання в системі управління фінансово-економічною безпекою. Проведено аналіз розподілу функцій корпоративного управління між компетентними органами ПАТ «Вовчанський агрегатний завод». Здійснено оцінку показників фінансової стійкості ПАТ «ВАЗ».

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, якість, конфлікт, корпоративне управління, оцінка, загрози, регулювання.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 7.

Преображенська Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kvaso4ka@rambler.ru

УДК 338.24.021.8

UDC 338.24.021.8

Преображенская Е. С. Организация управления финансово-экономической безопасностью как фактор усовершенствования качества корпоративного управления

Preobrazhenska O. S. Organization of Management of Financial and Economic Security as a Factor in Improving the Quality of Corporate Management

В статье определены условия эффективного функционирования акционерных предприятий через способность системы менеджмента организовывать управление финансово-экономической безопасностью для противодействия угрозам, возникающим во внешней и внутренней среде. Определены направления оценки качества корпоративного управления. Проанализированы угрозы для финансово-экономической безопасности предприятия в системе корпоративного управления. Установлены предпосылки возникновения корпоративных конфликтов. Определены методы регулирования корпоративных конфликтов в зависимости от их типов, а также субъекты их регулирования в системе управления финансово-экономической безопасностью. Проведен анализ распределения функций корпоративного управления между компетентными органами ПАО «Волчанский агрегатный завод». Осуществлена оценка показателей финансовой устойчивости ПАО «ВАЗ».

In the article, conditions for the effective functioning of joint-stock companies are determined through management system's capability to organize economic and financial security to counter threats arising in the external and internal environment. Directions for evaluating the quality of corporate management have been determined. Threats to financial security of enterprise within the system of corporate management have been analyzed. Preconditions of corporate conflicts have been identified. Methods for corporate conflicts management have been identified according to their types as well as subjects of their settlement in the system of financial and economic security management. Analysis of distribution of responsibilities of corporate management between the competent bodies of PJSC «Volchanskiy agregatnyi zavod» (PJSC «VAZ») has been conducted. An evaluation of indicators of financial stability of PJSC «VAZ» has been conducted.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, качество, конфликт, корпоративное управление, оценка, угрозы, регулирование.

Key words: financial and economic security, quality, conflict, corporate management, evaluation, threats, settlement.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Библ.:** 7.

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Библ.:** 7.

Преображенская Елена Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Preobrazhenska Olena S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kvaso4ka@rambler.ru

E-mail: kvaso4ka@rambler.ru

Зростаюча імовірність виникнення кризових ситуацій в економічних системах на різних рівнях викликає необхідність досліджувати функціонування та розвиток економічних суб'єктів. Так, для реалії господарської діяльності в Україні, що характеризуються наявністю різноманітних форм власності, високим ступенем конкуренції, комерційним шпіонажем та іншими проявами криміналізації бізнесу, першочергового, пріоритетного значення набуває негайність вирішення проблем забезпечення безпеки підприємств. При розгляді фінансово-економічної безпеки будь-якої економічної системи будь-якого рівня необхідно виходити з її здатності протистояти небезпекам і ризикам для досягнення поставлених цілей. Однією з умов ефективного функціонування акціонерних підприємств є здатність системи менеджменту організувати управління фінансово-економічною безпекою для протидії загрозам, що виникають у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Значною теоретико-методологічною базою для вивчення різних аспектів фінансово-економічної безпеки є здобутки іноземних та вітчизняних науковців: Барановського О. І., Реверчук Н. Й., Бланка І. О., Горячевой К. С., Куперівської С. С., Папехіна Р. С., Пригунова П. Я., Захарова О. І. та багатьох інших.

У системі корпоративного управління підприємства фінансово-економічну безпеку можна охарактеризувати як ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин. При цьому організація управління фінансово-економічною безпекою підприємства має відповідати принципам якісного корпоративного управління. Так, науковці [1, с. 100] зазначають, що під організацією управління фінансово-економічною безпекою підприємства слід насамперед розуміти формування його організаційної структури (визначення складу суб'єктів управління та їхніх взаємозв'язків) та розподіл завдань, повноважень, відповідальності між окремими ланками управління. Аналіз літературних джерел [2 – 4, 7] дозволив визначити напрями оцінювання якості корпоративного управління (табл. 1).

Недотримання ключових принципів корпоративного управління призводить до виникнення загроз фінансово-економічної безпеки підприємства за вказаними складовими (табл. 2).

Відносини між суб'єктами корпоративного управління характеризуються виникненням конфліктів інтересів різного типу. Зазначене розмаїття форм прояву конфліктів інтересів пояснюється як особливостями систем корпоративного управління, які мають специфіч-

Таблиця 1

Напрями оцінювання якості корпоративного управління

Складові системи корпоративного управління	Напрями оцінювання якості корпоративного управління
Структура власності компанії	<ul style="list-style-type: none"> – доступність та публічність інформації стосовно структури власності компанії, інформації відносно основних власників, наявності взаємозв'язків між власниками, участі правління та/або топ-менеджменту у статутному капіталі компанії; – входження компанії до групи компаній, можливість підтримки компанії з боку власників, наявність сторонніх інтересів чи конфліктів інтересів власників компанії, впливу на діяльність компанії зацікавлених осіб
Права власників та інших зацікавлених осіб	<ul style="list-style-type: none"> – відповідність закріплення прав власності чинним законодавством, можливості реалізації прав стосовно відчуження чи передачі частки власності, права на частку прибутку компанії, на регулярне та своєчасне отримання інформації стосовно компанії; – право на участь у загальних зборах власників, участь у виборі правління компанії, внесення пропозицій на розгляд правління щодо діяльності компанії, участь у прийнятті рішень; – право на отримання достатньої та своєчасної інформації відносно істотних змін у діяльності компанії, а саме: внесення змін до статуту або інших статутних документів, збільшення статутного капіталу, інформації щодо угод, які приводять до зміни структури власності або продажу компанії
Механізм управління й контролю	<ul style="list-style-type: none"> – відповідність організаційної структури, виконавчого органу компанії існуючим довгостроковим цілям розвитку суб'єкта господарювання; – розподіл повноважень, обов'язків виконавчого органу, виконання зазначених обов'язків; наявність регламентованого внутрішніми документами бізнес-процесу; – достатність кваліфікації та належної компетенції управлінського складу, що передбачає наявність знань та професійного досвіду для прийняття рішень; – наявність впровадженої системи стратегічного та поточного планування діяльності, контролю
Рівень розкриття інформації, аудит	<ul style="list-style-type: none"> – своєчасність подання звітності та повнота розкриття інформації перед регулюючими органами, наявність оприлюдненої інформації підприємством, яка передбачена чинним законодавством; – повнота, періодичність та своєчасність, наявність стандартів розкриття інформації
Рівень розробки бази для вирішення корпоративних конфліктів	<ul style="list-style-type: none"> – законодавчо підвищити відповідальність за порушення законодавства у сфері корпоративного управління; – доопрацювання внутрішніх нормативних документів акціонерного товариства (насамперед статуту) з метою усунення конфліктних ситуацій; – внесення в організаційну структуру акціонерного товариства елементів, діяльність яких буде скерована на моніторинг, недопущення та вирішення корпоративних конфліктів

Загрози фінансово-економічної безпеки підприємства в системі корпоративного управління

Складові системи корпоративного управління	Загрози, що виникають в системі корпоративного управління
Структура власності компанії	– викривлення інформації відносно основних власників, наявності взаємозв'язків між власниками, участі правління та/або топ-менеджменту у статутному капіталі компанії; – недостовірність даних щодо входження підприємства до групи підприємств та основних видів його діяльності; – вплив на діяльність компанії сторонніх зацікавлених осіб
Права власників та інших зацікавлених осіб	– утиск прав акціонерів; – недостовірність та несвоєчасність інформації стосовно стану підприємства; – викривлення інформації стосовно змін у діяльності підприємства
Механізм управління й контролю	– недотримання довгострокових цілей розвитку підприємства; – нераціональний розподіл повноважень, обов'язків виконавчого органу, невиконання зазначених обов'язків; – недостатність кваліфікації та належної компетенції управлінського складу, що передбачає наявність знань та професійного досвіду для прийняття рішень
Рівень розкриття інформації, аудит	– несвоєчасне подання звітності та не повне розкриття інформації перед регулюючими органами; – викривлення фінансової звітності; – недостовірність даних внутрішнього аудиту
Рівень розробки бази для вирішення корпоративних конфліктів	– недоліки законодавства у сфері корпоративного управління; – недосконалість внутрішніх нормативних документів акціонерного товариства відносно усунення конфліктних ситуацій; – неефективність моніторингу корпоративних конфліктів

ні ознаки в кожній країні та на кожному підприємстві, так і складністю та багатошаровістю середовища інтересів, у якому діє кожна корпорація. Конфлікт інтересів являється центральною проблемою корпоративного управління. Передумови виникнення корпоративних конфліктів представлено на *рис. 1*.

Досягнення цілей ефективного управління фінансово-економічною безпекою підприємства потребує вирішення низки організаційних питань на всіх рівнях взаємодії учасників корпоративного управління. Основною причиною конфліктів інтересів в українських корпоративних підприємствах є те, що зацікавленими особами реалізуються не ринкові цілі підприємства (нарощування обсягів прибутку, зменшення витрат, посилення конкурентної позиції на ринку), а особисті цілі збагачення окремих груп учасників товариств за рахунок виведення з підприємств активів і прибутків через мережу виробничо-господарських взаємозв'язків [5].

Методи регулювання корпоративних конфліктів залежно від їх типів, а також суб'єкти врегулювання корпоративних конфліктів наведено в *табл. 3*.

Для вдосконалення якості корпоративного управління важливу роль відіграють правові процедури: оформлені у формі відповідної угоди домовленості учасників конфлікту; розгляд корпоративних конфліктів відповідними органами акціонерного товариства; арбітрування, для чого в господарському товаристві зі значною кількістю учасників доцільно створити спеціальну арбітражну комісію, передбачивши у відповідному внутрішньому документі товариства (Положенні про арбітражну комісію) можливість для учасників конфлікту обрання арбітрів; розв'язання конфлікту компетентними державними органами в межах наданих їм повноважень; судові процедури, передбачені чинним за-

конодавством, які застосовуються у разі неефективності вищезгаданих процедур за ініціативою хоча б одного з учасників конфлікту за умови, що подібний спір може бути предметом судового розгляду [5, с. 16 – 19].

Важливим аспектом регулювання корпоративних конфліктів є наявність чіткого розподілу функцій та повноважень учасників корпоративного управління щодо ключових аспектів діяльності, що закріплені у статуті підприємства.

Для наочності у дослідженні проведено аналіз розподілу функцій між компетентними органами ПАТ «Вовчанський агрегатний завод» (*табл. 4*), основними напрямками діяльності якого є:

- ✦ розробка і виробництво паливної апаратури, агрегатів управління і регулювання газотурбінних приводів для авіаційної, нафтогазової та енергетичної галузей;
- ✦ розробка і виробництво гідравлічних і комбінованих гідро- і електропневматичних агрегатів літальних апаратів;
- ✦ проектування виготовлення пневматичних і комбінованих гідро- і електропневматичних агрегатів автомобільних транспортних засобів [6].

Принципи корпоративного управління для акціонерних товариств України передбачають, що інформація про діяльність акціонерних товариств має розповсюджуватися найбільш зручним для акціонерів шляхами. Найбільш вірогідними шляхами отримання інформації для акціонера залишається участь у загальних зборах акціонерів або безпосереднє звернення до акціонерного товариства з запитом. Для акціонера це не є ані найзручніші, ані найдешевші способи отримати інформації,



Рис. 1. Передумови виникнення корпоративних конфліктів

Таблиця 3

Особливості регулювання корпоративних конфліктів

Вид корпоративних конфліктів	Чинники, що викликають конфлікт	Методи врегулювання корпоративних конфліктів	Суб'єкти врегулювання корпоративних конфліктів
Конфлікт між акціонерним товариством та його учасниками	Протиріччя прийняття рішень: або виплата високих дивідендів, або розвиток виробництва	Регламентації процедури прийняття рішення про виплату дивідендів. Зокрема, необхідно визначити, який орган управління уповноважений приймати рішення про виплату дивідендів, визначення їх форми і розміру	Рада директорів, Наглядова рада
Міжособові конфлікти	Недостатнє спілкування та розуміння; різниця в планах, інтересах, оцінках, протистояння в групових конфліктах; відсутність співчуття потребам і бажанням інших людей	Ухилення; згладжування (потреба в солідарності); - примушення (намагання змусити прийняти свою точку зору будь-якою ціною); - компроміс (прийняття точки зору іншої сторони, але лише до деякого ступеня)	Рада директорів
Конфлікти між управлінцями (менеджерами)	Нечіткий розподіл повноважень між рівнями ієрархії, відсутність чіткого розподілу повноважень, розмиті функціональні обов'язки, «роздуті» штати управлінців, некваліфіковано підібрані менеджери, особистісні характеристики управлінців тощо	- Урахування інтересів власників, менеджменту і найманих працівників; - вибір стратегії, яка б дозволила узгоджувати інтереси власників та всіх зацікавлених сторін; - можливість виробити та реалізувати філософію управління, що забезпечує роботу за узгодженими правилами, яких дотримуються всі учасники	Рада директорів

Розподіл функцій відповідно до статуту між органами ПАТ «ВАЗ»

Питання, що вирішуються	Загальні збори акціонерів	Наглядова рада	Виконавчий орган
Визначення основних напрямів діяльності (стратегії)	Так	Так	Так
Затвердження планів діяльності (бізнес-планів)	Ні	Ні	Так
Затвердження річного фінансовою звіту або балансу чи бюджету	Так	Так	Так
Обрання та припинення повноважень голови та членів наглядової ради	Так	Ні	Ні
Обрання та припинення повноважень голови та членів ревізійної комісії	Ні	Ні	Ні
Визначення розміру винагороди для голови та членів виконавчого органу	Ні	Так	Ні
Визначення розміру винагороди для голови та членів наглядової ради	Так	Ні	Ні
Прийняття рішення про притягнення до майнової відповідальності членів правління	Ні	Ні	Ні
Прийняття рішення про додатковий випуск акцій	Так	Так	Так
Прийняття рішення про викуп, реалізацію та розміщення власних акцій	Так	Так	Так
Затвердження зовнішнього аудитора	Ні	Так	Ні
Затвердження договорів, щодо яких існує конфлікт інтересів	Так	Так	Так

особливо для іногородніх власників невеликих пакетів акцій. Світова тенденція – це використання електронних засобів масової інформації та засобами Інтернет.

Використовуючи власну інтернет-сторінку, підприємство надає можливість акціонерам отримати інформацію про фінансову звітність, результати діяльності акціонерного товариства. Серед найбільш закритих питань є питання щодо розміру винагороди посадових осіб акціонерного товариства.

При виборі варіантів розповсюдження інформації товариство має використовувати засоби поширення інформації, що забезпечували б своєчасність її розкриття. Крім того, процес отримання інформації має бути зручним для акціонера при мінімальних витратах. Сучасні засоби комунікації, такі як Інтернет, дозволяють швидко та ефективно оприлюднити інформацію про діяльність акціонерного товариства.

Достовірність та повнота річної фінансової звітності акціонерного товариства повинні бути підтвержені незалежним аудитором (аудиторською фірмою). Згідно із законодавством України проведення аудиту є обов'язковим для емітента цінних паперів. Оскільки річний господарський оборот ПАТ «ВАЗ» значно більший, ніж 250 неоподаткованих мінімумів доходів громадян, то аудиторська перевірка річної звітності на підприємстві проводиться щорічно. Для більшої незалежності аудитор призначається наглядовою радою.

Також важливим для аналізу загроз фінансово-економічної безпеки підприємства є аналіз та оцінка показників фінансової стійкості, адже саме фінансова стійкість є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Фінансова стійкість виступає гарантом захищеності прав акціонерів, стійкий

фінансовий стан свідчить про те, що акціонери підприємства мають змогу повною мірою реалізовувати свої права та отримувати дивіденди.

Щоб мати можливість зробити об'єктивні висновки про фінансову стійкість ПАТ «ВАЗ», необхідно розрахувати та проаналізувати відносні коефіцієнти фінансової стійкості (табл. 5), а також провести оцінку показників фінансової стійкості.

Аналізуючи дані табл. 5, бачимо, що коефіцієнт автономії на кінець 2013 р. становить 0,89. Така тенденція вважається позитивною, оскільки перевищення нормативного значення даного коефіцієнта (0,5) вказує на збільшення фінансової незалежності, підвищення гарантії погашення підприємством своїх зобов'язань, а також розширення можливості залучення коштів з боку інвесторів. Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів збільшився у звітному періоді та досяг рівня 0,09. Це означає, що частка позикових засобів, що використовуються для фінансування діяльності заводу, зросла, що може свідчити про залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт маневреності за останні три роки постійно знижується і складає 0,16. Таке явище є негативним, адже це вказує на нездатність підтримувати рівень капіталу та поповнювати оборотні кошти за рахунок власних джерел.

Значення фінансових індикаторів може служити також сигналом про можливість викривлення фінансової інформації у звітності, що може негативно позначитися на можливості реалізації прав акціонерів. Наявність фактів викривлення інформації негативно впливає на узгодженість корпоративних інтересів і може призводити до виникнення конфліктів через прийняття необґрунтованих, необ'єктивних стратегічних рішень, що є прямою загрозою стану фінансово-економічної безпеки підпри-

Розрахунок відносних коефіцієнтів фінансової стійкості ПАТ «ВАЗ»

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Абсолютні зміни 2013/2011 рр.	Темп зростання, %
Майно підприємства, тис. грн	153267	366136	360076	206809	234,93
Джерела власних коштів, тис. грн	128392	301928	321029	192637	250,04
Короткострокові пасиви, тис. грн	0	0	0	0	0,00
Довгострокові пасиви, тис. грн	6193	42696	28137	21944	454,34
Необоротні активи, тис. грн	51988	275609	268298	216310	516,08
Оборотні активи, тис. грн	100356	90527	91778	-8578	91,45
Запаси, тис. грн	35216	49473	49665	14449	141,03
Власні оборотні кошти, тис. грн	76404	26319	52731	-23673	69,02
Коефіцієнт автономії	0,84	0,82	0,89	0,05	106,43
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	0,05	0,14	0,09	0,04	181,71
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0,76	0,29	0,57	-0,19	75,47
Коефіцієнт маневреності	0,60	0,09	0,16	-0,43	27,60
Коефіцієнт співвідношення мобільних і іммобілізованих коштів	1,00	1,00	1,00	0,00	100,00
Коефіцієнт майна виробничого призначення	0,57	0,89	0,88	0,31	155,20
Коефіцієнт прогнозу банкрутства	0,30	0,64	0,67	0,37	223,22

емства. Тому напрямок подальших досліджень полягає в обґрунтуванні та оцінці відповідних індикаторів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.

2. Момот Т. О методах оценки качества корпоративного управления / Т. Момот, Н. Кадничанский // Экономика Украины. – 2007. – № 7.

3. Нетыкша О. Стратегия корпоративного управления: финансовые аспекты / О. Нетыкша // Финансовый директор. – 2010. – № 9-10. – С. 58 – 63.

4. Отенко І. П. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник / Укл. І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012 – 255 с.

5. Хименко С. М. Стратегічний моніторинг конфліктів інтересів у АТ / С. М. Хименко // Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в умовах трансформації економіки : збірник тез міжвузівської наук.-практ. конф. (19 – 20 квіт. 2007 р.). – Рівне : НУВГП, 2007. – С. 129 – 130.

6. Офіційний сайт Вовчанського агрегатного заводу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vza.com.ua/page.php?lang=1&id=1>

7. Corporate Governance – Finance and Private Sector Research [Electronic resource]. – Mode of access : <http://econ.worldbank.org>

REFERENCES

“Corporate Governance – Finance and Private Sector Research” <http://econ.worldbank.org>

Khymenko, S. M. “Stratehichnyi monitorynh konfliktiv interesiv u AT” [Strategic monitoring conflicts of interest in BP]. *Rivne: Aktualni problemy teorii i praktyky menedzhmentu v umovakh transformatsii ekonomiky*, 2007.129-130.

Momot, T., and Kadnichanskiy, N. “O metodakh otsenki kachestva korporativnogo upravleniia” [On the methods of assessing the quality of corporate governance]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7 (2007).

Moiseienko, I. P., and Marchenko, O. M. *Upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva* [Financial and economic security]. Lviv, 2011.

Netyksha, O. “Strategiia korporativnogo upravleniia: finansovy aspekty” [Strategy Corporate Governance: financial aspects]. *Finansovyy direktor*, no. 9-10 (2010): 58-63.

Ofitsiyni sait Vovchanskoho ahrehatnogo zavodu. <http://vza.com.ua/page.php?lang=1&id=1>

Otenko, I. P. *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva* [Economic security]. Kharkiv: KhNEU, 2012.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРОФІЛІ СИСТЕМИ РЕПУТАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

© 2015 ДЕРЕВ'ЯНКО О. Г.

УДК 658:659.3:659.4

Дерев'янка О. Г. Організаційні профілі системи репутційного менеджменту підприємств харчової промисловості України

У статті висвітлено результати емпіричного дослідження організаційних елементів системи репутційного менеджменту (СРМ), яке проводилося шляхом опитування представників керівництва 69 підприємств харчової промисловості України. Автором введено в науковий обіг та уточнено ряд понять, зокрема: організаційний «фундамент» СРМ – організаційні передумови (наявність відповідних посад, затвердженої стратегії РМ, плану антикризового РМ тощо) активного використання інструментів РМ і залучення стейкхолдерів до формування репутації підприємства; одна з трьох складових СРМ підприємства. «Організаційний профіль СРМ» – це тип (рівень розвиненості) організаційного «фундаменту» СРМ, який ідентифікується за наявністю чи відсутністю на підприємстві певних організаційних елементів системи репутційного менеджменту. У статті за результатами дослідження підприємств харчової промисловості України запропоновано розрізняти п'ять типів організаційного профілю СРМ: споживацький – наявні, як правило, всі елементи СРМ лише функціонального рівня; перехідний – фрагментарно присутні елементи організаційних передумов усіх трьох рівнів (функціонального, системного та стратегічного); розвинений – наявні не менш як 80% елементів «фундаменту» СРМ; зародковий – відсутність більш ніж 80% елементів «фундаменту» СРМ; дочірній – відсутність у підприємства до 100% елементів «фундаменту» СРМ, обумовлена наявністю всіх необхідних функцій на рівні головної (материнської) компанії. Доведено, що у харчових підприємств України найпоширенішим є саме споживацький тип організаційного профілю СРМ, що пояснюється їх орієнтацією на внутрішній ринок. Однак уже найближчими роками можна очікувати на зміни в організаційних профілях СРМ підприємств-експортерів: перехідний та розвинений профілі СРМ поступово замінюватимуть споживацький.

Ключові слова: репутційний менеджмент, ключові стейкхолдери підприємства, зв'язки з громадськістю, організаційний профіль системи репутційного менеджменту.

Рис.: 10. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Дерев'янка Олена Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)

E-mail: y.derevyanko@pr-service.com.ua

УДК 658:659.3:659.4

UDC 658:659.3:659.4

Дерев'янка Е. Г. Организационные профили системы репутационного менеджмента предприятий пищевой промышленности Украины

В статье отражены результаты эмпирического исследования организационных элементов системы репутационного менеджмента (СРМ), которое проводилось путем опроса представителей руководства 69 предприятий пищевой промышленности Украины. Автором введено в научное обращение и уточнен ряд понятий, в частности: организационный «фундамент» СРМ – организационные предпосылки (наличие соответствующих должностей, утвержденной стратегии РМ, плана антикризисного РМ и т. д.) активного использования инструментов РМ и привлечения стейкхолдеров к формированию репутации компании; одна из трех составляющих СРМ предприятия. «Организационный профиль СРМ» – это тип (уровень развития) организационного «фундаменту» СРМ, который идентифицируется по наличию или отсутствию на предприятии определенных организационных элементов системы репутационного менеджмента. В статье, по результатам исследования предприятий пищевой промышленности Украины, предложено различать пять типов организационного профиля СРМ: потребительский – присутствуют, как правило, все элементы СРМ только функционального уровня; переходный – фрагментарно присутствуют элементы организационных предпосылок всех трех уровней (функционального, системного и стратегического); развитой – присутствуют не менее 80% элементов «фундаменту» СРМ; зачаточный – отсутствуют более 80% элементов «фундаменту» СРМ; дочерний – отсутствие у предприятия до 100% элементов «фундаменту» СРМ, обусловленное наличием всех необходимых функций на уровне главной (материнской) компании. Доказано, что у пищевых предприятий Украины распространенным является именно потребительский тип организационного профиля СРМ, что объясняется их ориентацией на внутренний рынок. Однако уже в ближайшие годы можно ожидать изменения в организационных профилях СРМ предприятий-экспортеров: переходный и развитой профили СРМ будут постепенно замещать потребительский.

Ключевые слова: репутационный менеджмент, ключевые стейкхолдеры предприятия, связи с общественностью, организационный профиль системы репутационного менеджмента.

Рис.: 10. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Дерев'янка Елена Георгиевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)

E-mail: y.derevyanko@pr-service.com.ua

Derevianko O. H. Organizational Profiles of the System of Reputation Management of the Food Industry Enterprises of Ukraine

The article presents results of an empirical study of the organizational elements of the system of reputation management (SRM), which was conducted by interviewing the representatives from 69 enterprises of the food industry of Ukraine. The author introduces into scientific circulation, and clarifies a number of concepts, in particular: the organizational «foundation» of SRM are the organizational preconditions (presence of relevant posts, approved strategy of RM, the anti-crisis plan of RM, etc.) for an active use of tools of RM and engaging stakeholders into forming the reputation of the company; one of the three components of the enterprise's SRM. «Organizational profile of SRM» is a type (development level) of the organizational «foundation» of the SRM, identified by the presence or absence of certain organizational elements of the system of reputation management at the enterprise. In the article, on the basis of the study of the food industry enterprises of Ukraine, is proposed to distinguish between five types of organizational profile of the SRM: customer-related – present are all elements of SRM of the functional level only; transitional – fragmentarily present are elements of organizational preconditions for all three levels (functional, systematic and strategic); developed – at least 80% of elements of the SRM-«foundation» are present; rudimentary – more than 80% of elements of the SRM-«foundation», due to presence of all necessary functions at the level of the main (parent) company. It is proved that for the food enterprises of Ukraine the customer-related type of the organizational profile of the SRM is most common, because of their focus on the domestic market. However, in the coming years we can expect changes in the organizational profiles of SRM of the exporting enterprises: transitional and developed profiles of the SRM will gradually replace the customer-related type.

Key words: reputation management, key stakeholders of enterprise, public relations, organizational profile of system of reputation management.

Pic.: 10. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

Derevianko Olena. H. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: y.derevyanko@pr-service.com.ua

Вибухоподібне зростання населення планети в останні десятиліття загострює проблему забезпечення людства продуктами харчування, причому потреба в їжі зростає швидше, ніж її виробництво. І тому тема, що дана глобальна тенденція створює сприятливі передумови для розвитку вітчизняного АПК, небезпідставно є надзвичайно популярною у вітчизняній науковій періодиці. Потенціал вітчизняних виробників прийнято ілюструвати цифрами експорту сільгосппродукції, наприклад, такими: на сьогодні Україна входить до трійки світових лідерів – експортерів зерна і у 2013 – 2014 маркетинговому році його експортовано 32,3 млн тонн, попереду тільки США – 72,3 млн тонн і ЄС – 38,5 млн тонн [1]¹. Однак на ці цифри необхідно поглянути з іншої точки зору: Україною у дедалі більших масштабах експортується сировина для зарубіжних харчових підприємств, а не готова продукція вітчизняного харчопрому. Тобто, поглиблюється сировинна спеціалізація країни, і за цифрами зростаючого сільськогосподарського експорту України стоїть мультиплекативне зростання обсягів недоотриманої вітчизняними переробними підприємствами доданої вартості. Так, за даними «АПК-Інформ», станом на 2 лютого 2015 р. експортувати до ЄС продукцію тваринництва – сектора АПК України з найвищим потенціалом доданої вартості – можуть лише 17 вітчизняних компаній [2]. Не заперечуючи існування протекціоністської політики ЄС, відзначимо, що не стільки вона, скільки брак довіри до українських виробників з боку європейського співтовариства гальмує процеси економічної євроінтеграції нашого харчопрому. А брак довіри – це відсутність репутації, що, своєю чергою, зумовлюється неусвідомленням на рівні топ-менеджменту багатьох вітчизняних підприємств необхідності управління репутацією. Тоді як ідея управління репутацією активно розробляється сучасною західною економічною наукою та використовується зарубіжними компаніями.

З позиції довіри репутацію досліджує цілий ряд західних вчених. Так, С. Раштон, разом з М. Рейна, К. Франковичем, Ф. Науманом і Д. Рейна, розрізняють контрактну, комунікаційну та компетентнісну довіру [3, с. 41 – 42] і зосереджуються навколо пошуку факторів забезпечення кожного типу довіри у стейкхолдерських аудиторій підприємства. На важливості управління репутацією з позиції стратегічного менеджменту наголошують Ч. Фомбран і Д. Лоу [4], приводячи низку прикладів цілеспрямованого управлінського формування довіри найновітнішими компаніями – лідерами рейтингу Форбс («*The World's Most Innovative Companies List – Forbes*»). Кількість цільових ступенів поінформованості/довіри стейкхолдерів до підприємства у працях різних авторів є різною. Так, відомі дослідники репутації Д. Грюнінг та Т. Хант у своїй класичній роботі «Управління зв'язками з громадськістю» [5, с. 31 – 38] виокремлюють чотири

ступені взаємодії підприємства зі стейкхолдерами, сформувавши на їх основі, відповідно, чотири моделі PR: кустарну/маніпулятивну, односторонню модель інформування громадськості, двосторонню асиметричну та двосторонню симетричну. На моделі Дж. Грюнінга побудовано найвідоміший інструмент оцінки репутації підприємств – RepTrak™ (*Reputation Institute*) [6], методологія якого заснована на визначенні репутації компанії за сімома векторами («товари/послуги», «інновації», «персонал», «громадянство», «управління», «лідерство» і «продуктивність»).

Хоча довіра до підприємства є об'єктом підвищеної уваги науковців і практиків, однак достатньо мало уваги в дослідженнях приділяється створенню цілісної системи управління репутацією підприємства і, зокрема, обґрунтуванню організаційних передумов успішного функціонування такої системи з урахуванням специфіки конкретного бізнесу.

Відповідно, нашою метою є дослідження організаційних передумов ефективного репутаційного менеджменту на підприємствах харчової промисловості України.

Починаючи виклад основних результатів дослідження, доцільно привести авторське визначення ключових термінів. Так, під репутацією ми розуміємо довіру стейкхолдерів до підприємства, що являє собою очікування щодо результатів від взаємодії з підприємством і реалізується через підтримку його діяльності (купівлю його товарів, надання йому кредитів, підписання з ним ділових контрактів, інвестування в нього тощо). Відповідно, репутаційний менеджмент (РМ) – це процес планування, організації, мотивації, впровадження, моніторингу та контролю ефективності управлінських заходів щодо формування та підтримання певної репутації підприємства серед його стейкхолдерів.

У рамках авторської методики ідентифікації моделі репутаційного менеджменту (РМ) [7, с. 381 – 386; 8, с. 92 – 94] пропонується виділяти три рівня організаційних передумов, які забезпечують необхідний ступінь міцності «фундаменту» системи репутаційного менеджменту (СРМ) підприємства. У відповідності з авторським визначенням, організаційний «фундамент» СРМ – організаційні передумови (наявність відповідних посад, затвердженої стратегії РМ, плану антикризового РМ тощо) активного використання інструментів РМ та залучення стейкхолдерів до формування репутації підприємства; одна з трьох складових СРМ підприємства. Повний перелік оцінюваних параметрів «фундаменту» системи РМ унаочнено на *рис. 1*. На «функціональному» рівні – ті організаційні елементи, які забезпечують репутаційну активність без створення спеціалізованого PR-підрозділу (відділу з управління репутацією). На «системному» рівні – централізація функцій з управління репутаційною активністю у виділеному в організаційній структурі управління спеціалізованому PR-підрозділі (відділі з управління репутацією) та інтеграція функціональних обов'язків учасників бізнес-процесу в посадові інструкції та положення про відповідні структурні підрозділи підприємства. На «стратегічному» рівні – елементи, які забезпечують сталий розвиток і самовіднов-

¹ Україна займає перше місце у світі за обсягами експорту ячменю. Крім того, ще в 2011 р. Україна, обігнавши Бразилію, стала третім після США та Аргентини постачальником кукурудзи у світі. А з 2012 р. імпортувати українську кукурудзу почав і Китай – найбільший світовий споживач цього продукту. Україна, за даними Erste Bank, є найбільшим експортером соняшнику.

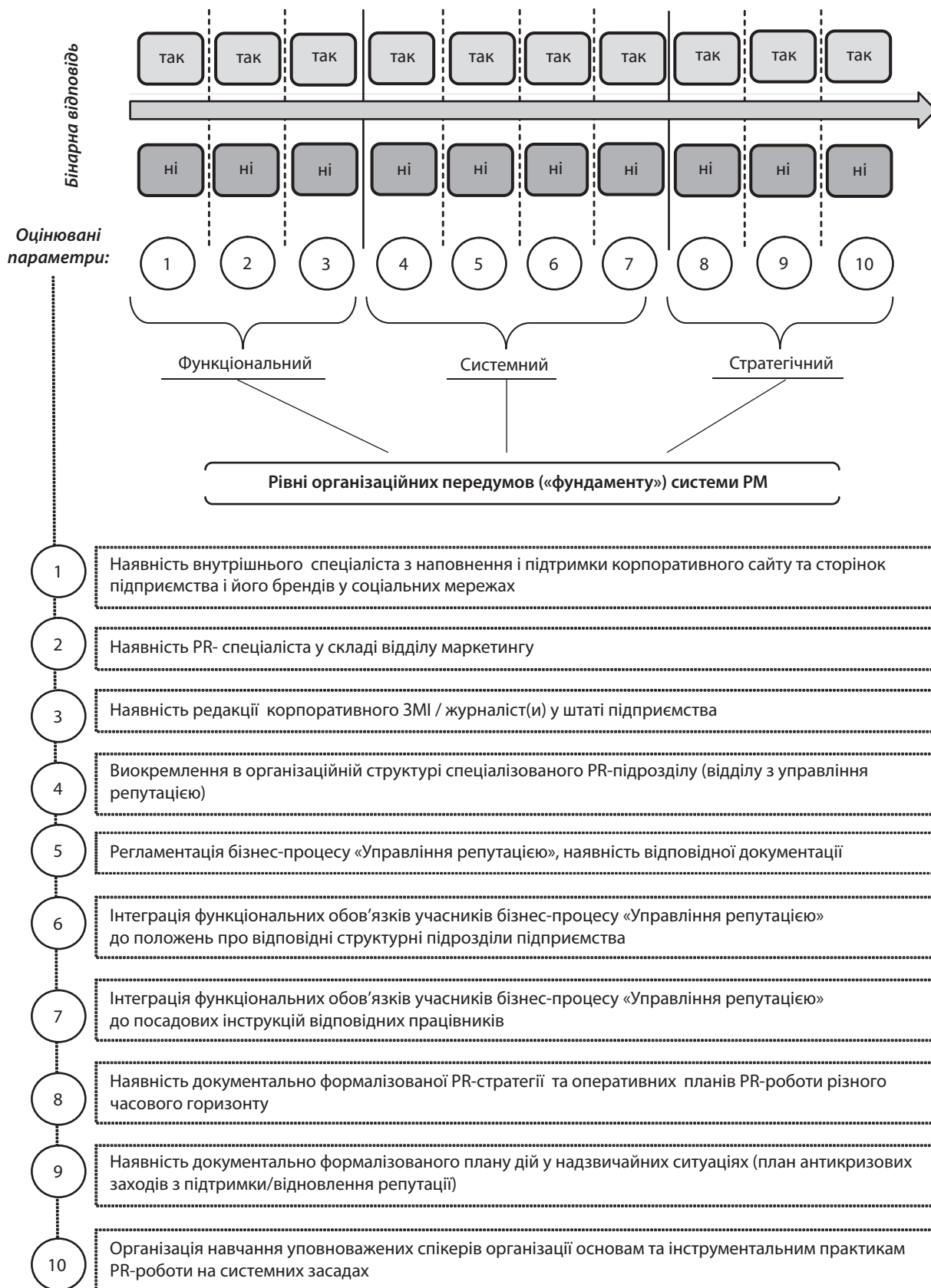


Рис. 1. Перший етап аналізу системи репутаційного менеджменту підприємства – побудова її організаційного профілю

лення системи репутаційного менеджменту, зокрема: організація навчання уповноважених спікерів організації основам та інструментальним практикам РМ-роботи на системних принципах, документальна формалізація

РМ-стратегії та оперативних планів РМ-роботи різного часового горизонту тощо.

Першим етапом аналізу, у рамках апробації запропонованої методики, стало дослідження систем репута-

ційного менеджменту підприємств харчової промисловості України за унаочненими на рис. 1 формальними ознаками наявності елементів системи репутаційного менеджменту (СРМ). Обстеження здійснювалося через опитування представників керівництва підприємств шляхом відповіді на десять бінарних питань («так» або «ні»). Формою унаочнення результатів аналізу обрано організаційні профілі підприємств вибірки, де світлішим фоном позначено наявність, а темнішим – відсутність відповідних елементів. Тобто, нами визначено організаційний профіль СРМ – тип (рівень розвиненості) організаційного «фундаменту» СРМ, який ідентифікується за наявністю чи відсутністю на підприємстві певних організаційних елементів системи репутаційного менеджменту.

За результатами проведеного аналізу 69 підприємств харчової промисловості України зроблено висновки про наявність певних організаційних передумов ефективного управління репутацією. Про це свідчить як кількісний аналіз (результати якого репрезентують рис. 2 і рис. 3), так і якісний, унаочнений на подальших рисунках за допомогою організаційних профілів систем РМ підприємств вибірки.

Результати простого кількісного підрахунку організаційних елементів засвідчують, що на 63% аналізованих підприємств створено не більш як половину з необхідного переліку організаційних передумов ефективного репутаційного менеджменту.

Аналіз отриманих у результаті дослідження даних дозволяє стверджувати: організаційні передумови РМ у харчових підприємств України суттєво відрізняються. І відповідно, за характером зазначених передумов всі проаналізовані підприємства можуть бути віднесені до різних груп:

Група 1: підприємства, репутаційний менеджмент яких спрямований у першу чергу на підтримку зовнішнього іміджу і, більшою мірою, продуктового бренда через формування до нього лояльності споживачів. Серед підприємств, що увійшли до даної групи, – ті, які безпосередньо асоціюються з брендом, а також ті, які відомі лише за назвою самого бренда.

Підприємства, що увійшли до першої групи: ДП «Кондитерська корпорація «Рошен» (аутсорсинг основних функцій PR), ПАТ «Виробниче об'єднання «Конті», ТОВ «Кримська водочна компанія» (ТМ «Медофф»), ТОВ Агрокосм (ТМ «Оллі», «Запорізький» і «Щедро»), ПрАТ «Міллер Брендз Україна» (ТМ «Сармат»), ДП «Імідж холдинг» АТ «Імідж холдинг АПС» (ТМ «Хортиця»), ПАТ «Ерлан», ПрАТ «Чумак», ПП «Віктор і К» (ТМ «Королівський смак»), ПрАТ «Геркулес» (аутсорсинг функцій PR – Ogilvy & Mather Ukraine), СУБ ТОВ «Українська чайна фабрика «Ахмад Ті», ТОВ «НіРР-Україна» (аутсорсинг функцій PR), ТОВ «Три ведмеді», ПрАТ Київський завод безалкогольних напоїв «Росинка», ТОВ «Овостар» (ТМ «Ясенвіт», використовується ІР), ТОВ «Прайм-продукт», ПрАТ «Харківський дріжджовий завод». Як характерний для зазначеної групи підприємств на рис. 4 наведено організаційний профіль системи репутаційного менеджменту ДП «Кондитерська корпорація «Рошен».

Для успішного виконання функції підтримки репутації свого продуктового бренда компанії першої групи обмежуються введенням до організаційної структури посади PR-спеціаліста (у складі відділу маркетингу), фахівця з наповнення та підтримки корпоративного сайту і журналіста (зрідка – редакції корпоративного ЗМІ).

Окремо слід відзначити такі з підприємств, що увійшли до першої групи, як ПАТ «Харківська бісквіт-на фабрика», ТОВ «Комплекс «Агромарс» (ТМ «Гаврилівські курчата», організаційний профіль РМ унаочнює рис. 5) і компанію ДП «Мілкіленд-Україна», оскільки їх вирізняє наявність затвердженої антикризової програми, тобто стратегічних організаційних передумов антикризового репутаційного менеджменту.

Група 2 – це компанії, які демонструють «елементи» переходу до системного управління репутацією, тобто в яких фрагментарно присутні елементи організаційних передумов всіх трьох рівнів: функціонального, системного та стратегічного. До них належать ПрАТ «АВК», ДП «Українська горілчана компанія «NEMIROFF», ТОВ «Інкерманський завод марочних вин», ТОВ «Промисловоторгівельна компанія «Шабо» (рис. 6), ГК ПАТ «Миронівський хлібпродукт», ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат», IDS Group (ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар», ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод»), ПАТ «Оболонь» (рис. 7).

Група 3 представлена компаніями з найвищим рівнем розвитку організаційних передумов ефективного менеджменту репутації. Це, як правило, відомі міжнародні компанії, які працюють в Україні. Підприємства, що увійшли до групи: ТОВ «Нестле Україна» (рис. 8), ТОВ «Сан ІнБев Україна», ПАТ «Карлсберг Україна», ТОВ «Сандора», Іноземне підприємство «Кока-кола беверіджиз Україна лімітед», ТОВ «Данон Україна», ТОВ СП «Вітмарк Україна», ТОВ з іноземними інвестиціями «Нутріція Україна».

Відзначимо, що за ступенем розвитку організаційних передумов репутаційного менеджменту до вищеперахованих підприємств третьої групи наближаються такі вітчизняні компанії, як: ТОВ «Верес», ПАТ «Хорольський молококонсервний комбінат дитячих продуктів», ТОВ ТД «Західна молочна група (ТМ «Галичина»).

Далі виділено дві групи підприємств (група 4 і група 5), спільним для яких є відсутність більш ніж 80% із зазначеного в методиці (див. рис. 1), що апробується, переліку організаційних передумов ефективного менеджменту репутації.

До групи 4 увійшли підприємства, де управління репутацією не здійснюється або є вкрай фрагментарним (наприклад, обмежується наявністю власного сайту). Як правило, це В2В підприємства, що не мають В2С зв'язків (тобто виходу на кінцевого споживача, який є найбільшою мірою чутливим до заходів репутаційного менеджменту).

Підприємства, що увійшли до цієї групи: ДП «Укрспирт» (рис. 9), ПрАТ «Креатив», ТОВ «Птахокомплекс «Дніпровський», ТОВ «Імперово фудз», ПАТ «Тальне», Oasis СНГ, ТОВ «Ексімтрейд», ТОВ «Море-2007», ПАТ «Наdejда», ТОВ «Моцарт Імпорт», ПАТ «Макаронна фабрика», ТОВ «Шельф».

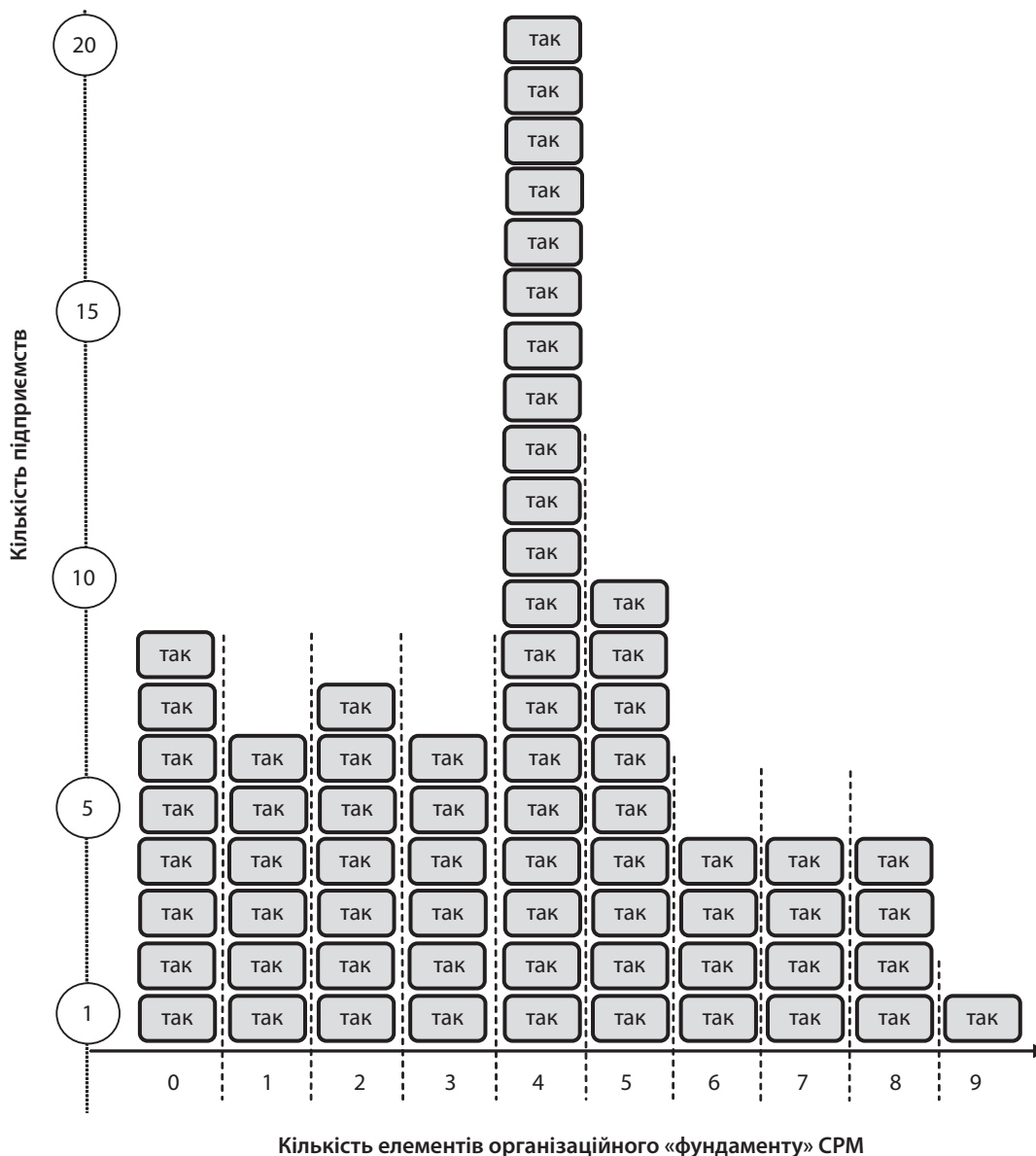


Рис. 2. Розподіл підприємств вибірки за кількістю елементів організаційного «фундаменту» системи репутаційного менеджменту, 2014 р.

Група 5 являє собою своєрідний виняток. До неї віднесені підприємства, які використовують ресурс і репутацію виключно головної компанії. Це: ТОВ «Каргілл», Бунге Україна, Лауффер BV (Нідерланди), ПАТ «Одеський коровай» (працюють під ТМ «Булкін»), ТОВ «Чіпси люкс» (рис. 10), Українсько-англійське СП у формі ТОВ «Галка ЛТТ».

Таким чином, високий рівень організаційних передумов ефективного менеджменту репутації має тільки порівняно невелика група підприємств харчової промисловості України. Разом з тим формування повного переліку означених елементів не слід розглядати як самоціль: за певних умов підприємство буде здатне підтримувати необхідний рівень репутації. Тому варто говорити про цільовий (такий, що відповідає поставленим організацією цілям) характер організаційного профілю системи репутаційного менеджменту. З даної позиції визначено переваги та уразливість сис-

тем РМ (чутливість до зміни умов господарювання) для підприємств кожного з п'яти визначених дослідним шляхом типів організаційного профілю (табл. 1).

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження сформовано п'ять типів організаційних профілів системи репутаційного менеджменту на підприємствах харчової промисловості України: споживацький, розвинений, перехідний, зародковий та дочірній.

Поширеність саме споживацького типу організаційного профілю системи РМ у харчових підприємств України пояснюється їх орієнтацією на внутрішній ринок. Інерція управлінського мислення є тим, певною мірою психологічним, фактором, що сприяє збереженню даного профілю і після виходу на зарубіжні ринки. Закономірним наслідком відсутності у підприємств власного центру з управління репутацією стає відсутність власної репутації на зовнішніх ринках. При цьому ретроградна позиція, що



Рис. 4. Організаційний профіль системи репутаційного менеджменту ДП «Кондитерська корпорація «Рошен»



Рис. 5. Організаційний профіль системи репутаційного менеджменту ТОВ «Комплекс «Агромарс»



Рис. 6. Організаційний профіль системи репутаційного менеджменту ТОВ «Промислово-торгівельна компанія «Шабо»



Рис. 7. Організаційний профіль системи репутаційного менеджменту ТОВ «Оболонь»



Рис. 8. Організаційний профіль системи репутаційного менеджменту ТОВ «Нестле Україна»



Рис. 9. Організаційний профіль системи репутаційного менеджменту ТОВ «Укрспирт»



Рис. 10. Організаційний профіль системи репутаційного менеджменту ТОВ «Чіпси люкс»

виробник якісної продукції сам по собі заслуговує на довіру і не потрібно цілеспрямовано зміцнювати власну репутацію в сучасних умовах високої конкуренції та інформаційних війн призводить до неотримання вітчизняними підприємствами репутаційної ренти. За відсутності власної репутації підприємствам-експортерам доводиться працювати через місцеві посередницько-збутові структури. І якщо на етапі входу на новий ринок це виправдано – дозволяє знизити вплив вхідних бар'єрів – то з роками

таке підприємство ризикує стати заручником подібної політики (не)управління своєю репутацією.

Однак уже найближчими роками під впливом політичних факторів, що змушують до переорієнтації основного потоку українського експорту з російського на інші спрямування, у відповідності з теперішнім геополітичним вектором України, можна очікувати й на зміни в організаційних профілях РМ підприємств-експортерів. Західні стандарти ведення бізнесу, на-

Таблиця 1

Характеристика організаційних профілів системи РМ підприємств харчової промисловості України

№ з/п	Тип організаційного профілю, його переваги	Уразливість профілю	Група підприємств
1	<p>2</p> <p>Споживацький – наявні, як правило, всі елементи лише функціонального рівня, що дозволяє підприємству:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сконцентруватися на управлінні репутацією свого продуктового бренда, обміжвши тим самим витрати ресурсів на підтримку репутації серед нецільових груп стейкхолдерів; – орієнтуватися на аутсорсинг РМ для всіх інших, крім споживачів, груп стейкхолдерів, що за умови існуючого дефіциту висококваліфікованих спеціалістів з репутаційного менеджменту на вітчизняному ринку є оптимальним рішенням 	<p>3</p> <ul style="list-style-type: none"> – Необхідність узгодження роботи внутрішніх РМ-спеціалістів і аутсорсингової пар-аганції, що на практиці часто вимагає додаткових витрат часу (а час є критичним ресурсом для захисту/відновлення репутації) та може супроводжуватись конфліктом інтересів внутрішніх і зовнішніх спеціалістів з РМ; – концентрація на споживачькій аудиторії у поєднанні з відсутністю стратегічних планів щодо формування і відновлення репутації загрожує її стійкості, робить її надзвичайно вразливою до фейк-атак; – концентрація виключно на споживачах ускладнює підтримку корпоративної репутації для підприємств, що перебувають на етапі зростання бізнесу (залучають капітал, освоюють нові ринки) 	<p>4</p> <p>Група 1: ДП «Кондитерська корпорація «Рошен», ПАТ «Виробниче об'єднання «Конті», ТОВ «Комплекс «Агромарс» (ТМ «Гаврилівські курчата»), ДП «Мілкіленд-Україна» та ін.</p>
2	<p>2</p> <p>Перехідний – фрагментарно присутні елементи організаційних передумов всіх трьох рівнів (функціонального, системного та стратегічного), що створює такі переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> – «точкове» фокусування на критичних з точки зору підтримки репутації векторах може бути виправданим, оскільки створює умови для «плавного переходу» від зовнішнього (аутсорсингового) управління репутацією до внутрішнього або навпаки; – збалансоване в розрізі рівнів «фундаменту» управління репутацією може бути і результативним, і економічним одночасно 	<ul style="list-style-type: none"> – Наявність такого типу профілю у підприємства протягом тривалого часу може бути тривожним сигналом, індикатором (свідченням) непрофесійного підходу до формування системи РМ на підприємстві; – елементів такого профілю може бути досить багато, але водночас і недостатньо для ефективного вибудовування репутаційних комунікацій принаймні з однією ключовою групою стейкхолдерів 	<p>Група 2: ПрАТ «АВК», ДП «Українська горілчана компанія «NEMIROFF», ТОВ «Промиислово-торгівельна компанія «Шабо» та ін.</p>
3	<p>3</p> <p>Розвинений – наявні не менш як 80% елементів «фундаменту» системи РМ, що дозволяє:</p> <ul style="list-style-type: none"> – орієнтуватися на найбільш вивчених – внутрішніх – РМ-спеціалістів, що запобігає несанкціонованому витоку інформації та скорочує час термінового реагування на зовнішні загрози репутації; – розвивати динамічні здібності підприємства стосовно управління репутацією, що підвищує гнучкість і антикрихіть такого управління та дозволяє, зокрема, успішно розвиватись на міжнародних ринках, швидко нарощувати масштаби бізнесу без загрози втрати/деформації репутації 	<ul style="list-style-type: none"> – Складна організаційна система РМ уразлива до змін фінансування (основна загроза – недофінансування), що під час кризи, за умови секвестрування витрат на РМ як не життєво необхідних, загрожує падінням не підтримуваної репутації; – повноцінній організаційній фундамент являє собою «річ у собі», а значить, не позбавлений загрози надмірної бюрократизації управлінських процедур і, з іншого боку, недостатності призводить до зменшення обміну досвідом з зовнішніми РМ-спеціалістами, що загрожує зниженням якості управлінським рішенням у сфері РМ 	<p>Група 3: ТОВ «Нестле Україна», ТОВ «Сан ІнБев Україна», ПАТ «Карлсберг Україна», ТОВ «Верес», ПАТ «Хорольський молококонсервний комбінат дитячих продуктів» та ін.</p>
4	<p>4</p> <p>Зародковий – відсутність більш ніж 80% елементів «фундаменту» системи РМ. При цьому варто відзначити, що даний тип профілю також має певні переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> – економічність, оскільки процеси управління репутацією можуть бути успішно інтегровані у основні бізнес-процеси. Управління репутацією при цьому може ефективно відбуватись на рівні управління якістю і конкурентоспроможністю продукції (особливо якщо це монопродуктове або моноосирвинне виробництво), не потребуючи додаткових витрат на виокремлену систему РМ; 		

1	2	3	4
	<p>– для підприємств, що виробляють товари нееластичного попиту та/або працюють на умовах довгострокових контрактів з невеликою кількістю контрагентів організаційна система РМ і власне сам РМ як самостійний напрямок управління компанією слід розглядати не як необхідність, а як певну «архітектурну надмірність»: репутация не є визначальним фактором прийняття «миттєвого рішення» для їх стейкхолдерів</p>	<p>– Даний тип профілю виявить свою уразливість, як тільки підприємство розпочне диверсифікацію власної діяльності. Диверсифікація часто є способом запобігання «старінню» бізнесу та боротьби з кризовими явищами і, відповідно, за таких обставин зародковий профіль РМ вичерпає себе. Тобто, у довгостроковій перспективі даний профіль є нестійким;</p> <p>– економія на створенні та утриманні організаційних елементів (підрозділів) РМ і елімінування функцій РМ до виключно управління якістю продукції та її маркетингу може призвести до поступової втрати підприємством конкурентоспроможності: по мірі зростання конкуренції на ринку, репутация компанії стає дедалі важливішим фактором перемоги в конкурентній боротьбі</p>	<p>Група 4: ДП «Укрспирт», ПрАТ «Креатив», ТОВ "Тіахокомплекс «Дніпровський», Oasis СНГ, ТОВ «Ексітрейд», ПАТ «Макаронна фабрика», ТОВ «Шельф» та ін.</p>
5	<p>Дочірній – відсутність у підприємства до 100% елементів «фундаменту» системи РМ, обумовлена наявністю всіх необхідних функцій на рівні головної (материнської) компанії. Переваги:</p> <p>– економія на виокремленні організаційних елементів системи РМ, створення яких часто є невиправданим з причини недостатньо великих масштабів діяльності дочірнього підприємства;</p> <p>– поширення репутатії головної компанії на всі дочірні структури сприяє її монолітності та є запорукою недопущення невідповідностей, які мали б місце, якби управління здійснювалось сепаратно і дублювалось на рівні дочірнього підприємства</p>	<p>– Відсутність «фундаменту» РМ і, зокрема, його стратегічної складової створює загрозу нівелювання крайніх відмінностей щодо сприйняття компанії стейкхолдерами, наслідком чого може стати спонтанне зниження репутатії компанії на певних національних ринках;</p> <p>– втрачається гнучкість реагування на репутатійні виклики, що мають локальне походження. Але, виникнувши на національному ринку дочірньої компанії, загрожують репутатії головної</p>	<p>Група 5: ТОВ «Каргілл», Бунге Україна, Лауффер ВВ (Нідерланди), ВАТ «Одеський коровай» (працюють під ТМ «Булін»), ТОВ «Чіпси люкс» та ін.</p>

явність у підприємств, з якими доведеться конкурувати вітчизняним виробникам, виокремлених підрозділів з управління репутацією, затверджених стратегії її розвитку та плану антикризових дій, вимагатимуть від підприємств-експортерів впроваджувати відповідні організаційні елементи РМ. Тобто, перехідний та розвинений профілі РМ поступово замінюватимуть споживацький.

У ході подальших наукових пошуків, з використанням результатів висвітленого в даній публікації дослідження організаційних профілів, буде здійснено апробацію авторської методики ідентифікації моделі репутаційного менеджменту на підприємствах харчової промисловості України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Украина вошла в тройку крупнейших экспортеров зерна // Агентство экономической информации «прайм», от 28 июля 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://1prime.ru/Agriculture/20140728/789025121.html>
2. 17 украинских предприятий могут экспортировать в ЕС продукцию животноводства // APK-inform від 2.02.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.apk-inform.com/ru/news/1041457#.VNR_W9KsV60
3. **Rushton C. H.** Application of the Reina trust and betrayal model to the experience of pediatric critical care clinicians / Cynda Hylton Rushton, Michelle L. Reina, Christopher Francovich, Phyllis Naumann and Dennis S. Reina // American journal of critical care. – 2010. – July, 13. – P. 41 – 51 [Electronic recourse]. – Mode of access : http://connect.gonzaga.edu/asset/file/384/Application_of_Reina_Model_Journal_of_Critical_Care.pdf
4. **Fombrun C.** The real value of reputation: it takes just a single incident to shatter a company's reputation. To avoid such situations, public communicators need to take a strategic role in shaping public perception / Charles J. Fombrun, Jonathan Low [Electronic recourse]. – Mode of access : <http://www.thefreelibrary.com/The+real+value+of+reputation%3A+it+takes+just+a+single+incident+to...+a0272167737>
5. **Grunig J. E.** Managing Public Relations / J. E. Grunig, T. Hunt. – New York: Cengage Learning; 1 edition. – 1984. – 576 p.
6. RepTrak™ / Reputation Institute [Electronic recourse]. – Mode of access : <http://www.reputation-institute.com/about-reputation-institute/the-reprtrak-framework>
7. **Derevianko O. H.** System of enterprise reputation management / O. H. Derevianko // Бізнес Інформ» / ХНЕУ; Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, Харків. – 2014. – № 3. – С. 381 – 386.
8. **Derevianko O. H.** Identification of a company reputation management model / O. H. Derevianko // «Економічний часопис – XXI». – Київ, 2014. – № 9. – С. 92 – 94.

REFERENCES

Derevianko, O. H. "System of enterprise reputation management". *Biznes Inform*, no. 3 (2014): 381-386.

Derevianko, O. H. "Identification of a company reputation management model". *Ekonomichnyi chasopys – XXI*, no. 9 (2014): 92-94.

"17 ukrainskikh predpriatii mogut eksportirovat v ES produkty zhyvotnovodstva" [17 Ukrainian companies can export to the EU livestock products]. *APK-inform*. http://www.apk-inform.com/ru/news/1041457#.VNR_W9KsV60

Fombrun, Sh. J., and Low, J. "The real value of reputation: it takes just a single incident to shatter a company's reputation. To avoid such situations, communicators need to take a strategic

role in shaping public perception". <http://www.thefreelibrary.com/The+real+value+of+reputation%3A+it+takes+just+a+single+incident+to...-a0272167737>

Grunig, J. E., and Hunt, T. *Managing Public Relations*. New York: Cengage Learning, 1984.

"RepTrak™". <http://www.reputationinstitute.com/about-reputation-institute/the-retrak-framework>

Rushton, C. H. et al. "Application of the Reina trust and betrayal model to the experience of pediatric critical care clinicians". http://connect.gonzaga.edu/asset/file/384/Application_of_Reina_Model_Journal_of_Critical_Care.pdf

"Ukraina voshla v trojku krupneyshikh eksporterov zerna" [Ukraine is among the three largest exporters of grain]. *Agentstvo ekonomicheskoy informatsii «praym»*. <http://1prime.ru/Agriculture/20140728/789025121.html>

УДК 65.016.2:664

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА (ОРГАНІЗАЦІЇ)

© 2015 ГОНЧАРОВА С. Ю., ГОНЧАРОВ А. Б., АГРАМАКОВА Н. В.

УДК 65.016.2:664

Гончарова С. Ю., Гончаров А. Б., Аграмакова Н. В. Формування моделі управління сталим розвитком підприємства (організації)

Стаття присвячена теоретичним і практичним аспектам формування моделі управління сталим розвитком на рівні підприємства або організації. Проаналізовано умови функціонування та розвитку вітчизняних підприємств. У результаті дослідження було визначено економічну сутність поняття «сталий розвиток»; проаналізовано підходи до обґрунтування концепції сталого розвитку; здійснено вертикальну функціональну декомпозицію компонентів сталого розвитку. Уточнено основні етапи процесу розробки структури управління сталим розвитком; обґрунтовано розробку організаційно-функціональної моделі управління сталим розвитком підприємства (організації). У статті доведено, що запропонована організаційно-функціональна модель дозволяє визначити та досягти доцільної рівноваги між основними компонентами сталого розвитку підприємства (економічним, соціальним, екологічним) з відповідними ланками організаційної структури і функціями управління.

Ключові слова: сталий розвиток, управління сталим розвитком, підприємство (організація), етапи управління сталим розвитком, модель управління сталим розвитком, компоненти сталого розвитку.

Рис.: 3. **Бібл.:** 8.

Гончарова Світлана Юріївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Гончаров Андрій Борисович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту і адміністрування, Національний фармацевтичний університет (вул. Пушкінська, 53, Харків, 61002, Україна)

Аграмакова Наталія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 65.016.2:664

UDC 65.016.2:664

Гончарова С. Ю., Гончаров А. Б., Аграмакова Н. В. Формирование модели управления устойчивым развитием предприятия (организации)

Honcharova S. Yu., Honcharov A. B., Agramakova N. V. Building the Model of Control for Sustainable Development of Enterprise (Organization)

Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам формирования модели управления устойчивым развитием на уровне предприятия или организации. Проанализированы условия функционирования и развития отечественных предприятий. В результате исследования была определена экономическая сущность понятия «устойчивое развитие»; проанализированы подходы к обоснованию концепции устойчивого развития; осуществлена вертикальная функциональная декомпозиция компонентов устойчивого развития. Уточнены основные этапы процесса разработки структуры управления устойчивым развитием; обоснована разработка организационно-функциональной модели управления устойчивым развитием предприятия (организации). В статье доказано, что предложенная организационно-функциональная модель позволяет определить и достичь долговременного равновесия между основными компонентами устойчивого развития предприятия (экономическим, социальным, экологическим) с соответствующими звеньями организационной структуры и функциями управления.

The article addresses theoretical and practical aspects of forming a model of control for sustainable development at the level of an enterprise or organization. Conditions of functioning and development of domestic enterprises have been analyzed. Resulting from the study, the economic essence of the notion of «sustainable development» is determined; approaches to substantiating the concept of sustainable development are analyzed; a vertical functional decomposition of the components of sustainable development has been carried out. The basic stages in the process of working out the structure of control for sustainable development have been redefined; development of the organizational and functional model of control for sustainable development of enterprise (organization) has been substantiated. As it is proven in the article, the proposed organizational and functional model allows to define and achieve a lasting balance between the major components of sustainable development of enterprise (economic, social, environmental) together with the relevant parts of the organizational structure and control functions.

Ключевые слова: устойчивое развитие, управление устойчивым развитием, предприятие (организация), этапы управления устойчивым развитием, модель управления устойчивым развитием, компоненты устойчивого развития.

Key words: sustainable development, control for sustainable development, enterprise (organization), stages of control for sustainable development, model of control for sustainable development, components of sustainable development.

Рис.: 3. **Библ.:** 8.

Рис.: 3. **Библ.:** 8.

Гончарова Светлана Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Honcharova Svitlana Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Гончаров Андрей Борисович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента и администрирования, Национальный фармацевтический университет (ул. Пушкинская, 53, Харьков, 61002, Украина)

Honcharov Andrii B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management and Administration, National Pharmaceutical University (vl. Pushkinska, 53, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Аграмакова Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Agramakova Nataliia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

REFERENCES

Derevianko, O. H. "System of enterprise reputation management". *Biznes Inform*, no. 3 (2014): 381-386.

Derevianko, O. H. "Identification of a company reputation management model". *Ekonomichnyi chasopys – XXI*, no. 9 (2014): 92-94.

"17 ukrainskikh predpriatii mogut eksportirovat v ES produkty zhyvotnovodstva" [17 Ukrainian companies can export to the EU livestock products]. *APK-inform*. http://www.apk-inform.com/ru/news/1041457#.VNR_W9KsV60

Fombrun, Sh. J., and Low, J. "The real value of reputation: it takes just a single incident to shatter a company's reputation. To avoid such situations, communicators need to take a strategic

role in shaping public perception". <http://www.thefreelibrary.com/The+real+value+of+reputation%3A+it+takes+just+a+single+incident+to...-a0272167737>

Grunig, J. E., and Hunt, T. *Managing Public Relations*. New York: Cengage Learning, 1984.

"RepTrak™". <http://www.reputationinstitute.com/about-reputation-institute/the-retrak-framework>

Rushton, C. H. et al. "Application of the Reina trust and betrayal model to the experience of pediatric critical care clinicians". http://connect.gonzaga.edu/asset/file/384/Application_of_Reina_Model_Journal_of_Critical_Care.pdf

"Ukraina voshla v trojku krupneyshikh eksporterov zerna" [Ukraine is among the three largest exporters of grain]. *Agentstvo ekonomicheskoy informatsii «praym»*. <http://1prime.ru/Agriculture/20140728/789025121.html>

УДК 65.016.2:664

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА (ОРГАНІЗАЦІЇ)

© 2015 ГОНЧАРОВА С. Ю., ГОНЧАРОВ А. Б., АГРАМАКОВА Н. В.

УДК 65.016.2:664

Гончарова С. Ю., Гончаров А. Б., Аграмакова Н. В. Формування моделі управління сталим розвитком підприємства (організації)

Стаття присвячена теоретичним і практичним аспектам формування моделі управління сталим розвитком на рівні підприємства або організації. Проаналізовано умови функціонування та розвитку вітчизняних підприємств. У результаті дослідження було визначено економічну сутність поняття «сталий розвиток»; проаналізовано підходи до обґрунтування концепції сталого розвитку; здійснено вертикальну функціональну декомпозицію компонентів сталого розвитку. Уточнено основні етапи процесу розробки структури управління сталим розвитком; обґрунтовано розробку організаційно-функціональної моделі управління сталим розвитком підприємства (організації). У статті доведено, що запропонована організаційно-функціональна модель дозволяє визначити та досягти доцільної рівноваги між основними компонентами сталого розвитку підприємства (економічним, соціальним, екологічним) з відповідними ланками організаційної структури і функціями управління.

Ключові слова: сталий розвиток, управління сталим розвитком, підприємство (організація), етапи управління сталим розвитком, модель управління сталим розвитком, компоненти сталого розвитку.

Рис.: 3. **Бібл.:** 8.

Гончарова Світлана Юрївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Гончаров Андрій Борисович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту і адміністрування, Національний фармацевтичний університет (вул. Пушкінська, 53, Харків, 61002, Україна)

Аграмакова Наталія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 65.016.2:664

UDC 65.016.2:664

Гончарова С. Ю., Гончаров А. Б., Аграмакова Н. В. Формирование модели управления устойчивым развитием предприятия (организации)

Honcharova S. Yu., Honcharov A. B., Agramakova N. V. Building the Model of Control for Sustainable Development of Enterprise (Organization)

Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам формирования модели управления устойчивым развитием на уровне предприятия или организации. Проанализированы условия функционирования и развития отечественных предприятий. В результате исследования была определена экономическая сущность понятия «устойчивое развитие»; проанализированы подходы к обоснованию концепции устойчивого развития; осуществлена вертикальная функциональная декомпозиция компонентов устойчивого развития. Уточнены основные этапы процесса разработки структуры управления устойчивым развитием; обоснована разработка организационно-функциональной модели управления устойчивым развитием предприятия (организации). В статье доказано, что предложенная организационно-функциональная модель позволяет определить и достичь долговременного равновесия между основными компонентами устойчивого развития предприятия (экономическим, социальным, экологическим) с соответствующими звеньями организационной структуры и функциями управления.

The article addresses theoretical and practical aspects of forming a model of control for sustainable development at the level of an enterprise or organization. Conditions of functioning and development of domestic enterprises have been analyzed. Resulting from the study, the economic essence of the notion of «sustainable development» is determined; approaches to substantiating the concept of sustainable development are analyzed; a vertical functional decomposition of the components of sustainable development has been carried out. The basic stages in the process of working out the structure of control for sustainable development have been redefined; development of the organizational and functional model of control for sustainable development of enterprise (organization) has been substantiated. As it is proven in the article, the proposed organizational and functional model allows to define and achieve a lasting balance between the major components of sustainable development of enterprise (economic, social, environmental) together with the relevant parts of the organizational structure and control functions.

Ключевые слова: устойчивое развитие, управление устойчивым развитием, предприятие (организация), этапы управления устойчивым развитием, модель управления устойчивым развитием, компоненты устойчивого развития.

Key words: sustainable development, control for sustainable development, enterprise (organization), stages of control for sustainable development, model of control for sustainable development, components of sustainable development.

Рис.: 3. **Библ.:** 8.

Рис.: 3. **Библ.:** 8.

Гончарова Светлана Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Honcharova Svitlana Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Гончаров Андрей Борисович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента и администрирования, Национальный фармацевтический университет (ул. Пушкинская, 53, Харьков, 61002, Украина)

Honcharov Andrii B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management and Administration, National Pharmaceutical University (vl. Pushkinska, 53, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Аграмакова Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Agramakova Nataliia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Соціально-економічні, політичні та екологічні зміни, які відбуваються в сучасному міжнародному просторі, та вектор пріоритетів розвитку України, спрямований на євроінтеграцію, потребують від вітчизняних підприємств та організацій дотримання більш високих європейських стандартів. Особливо це стосується урахування нових концепцій розвитку, зокрема – норм сталого економічного розвитку, прийняття його пріоритетів та принципів. Дослідження даних питань повинно охоплювати не лише мега- та макрорівні, а й мікрорівень – кожне окреме підприємство, організацію, оскільки саме з них починається досягнення триєдиної рівноваги сталого розвитку. Мінливість зовнішніх умов здійснення господарської діяльності, недосконалість законодавчої та нормативної бази, неврегульованість ринкової інфраструктури, жорстка конкуренція ускладнюють умови функціонування та розвитку вітчизняних підприємств та організацій.

В умовах, що склалися, традиційні методи управління підприємством стають неактуальними та неефективними. Тому для вітчизняних підприємств одним з найважливіших чинників забезпечення конкурентоспроможності є сталий розвиток. Управління сталим розвитком підприємства в умовах нестабільності та динамічності економічного середовища являє собою сукупність способів забезпечення взаємопов'язаної діяльності всіх підсистем підприємства, використання яких забезпечує досягнення поставлених цілей.

Метою даної роботи є обґрунтування та побудова моделі управління сталим розвитком підприємства (організації).

Праці багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких Герман Е. Дейлі, Герасимчук З. В., Поліщук В. Г., Хумарова Н. І., Стукало Н. В., Фоміна М. В. та ін., присвячені дослідженню проблем сталого розвитку. Однак малодослідженими та такими, що потребують подальшого вивчення, залишаються питання сталого розвитку на мікроекономічному рівні. Потреба таких досліджень обумовлена тим, що досягти економічного, соціального та екологічного балансу можливо лише при активній участі вітчизняних підприємств та організацій, оскільки від кожного з них залежать податкові та соціальні відрахування у бюджет, рівень зайнятості та якість життя економічно активного населення, розміри соціальних відрахувань, дотримання екологічної безпеки тощо.

За економічною сутністю поняття «сталий розвиток» почало своє походження з 1972 р. як поняття «екорозвиток» (вперше використав Моріс Стронг). У науковому товаристві використовуються також схожі за визначенням поняття «стійкий розвиток», «збалансований розвиток», «сталий розвиток». Що стосується безпосередньо терміна «сталий розвиток», то вперше він був використаний на конференції ООН з питань природного середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.) у рамках прийняття документу «Порядку денного на XXI століття» [3]. На даній конференції «сталий розвиток» було визначено як «розвиток, що задовольняє потреби теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [1]. У подальших дослідженнях за основу береться саме

це його тлумачення. З. В. Герасимчук та В. Г. Поліщук вважають, що «саме конференцію Ріо-де-Жанейро можна вважати відправною точкою у формуванні всесвітньої концепції сталого розвитку» [1]. Н. В. Стукало відзначає, що «протягом цієї Конференції було одностайно проголошено, що основою розв'язання гострих соціально-економічних і ресурсо-екологічних проблем є перехід до моделі сталого розвитку, яка є стратегічним напрямом забезпечення матеріального, соціального і духовного прогресу суспільства» [6]. Лоґічним продовженням цього документу стало прийняття на Всесвітньому саміті по сталому розвитку в Йоганнесбурзі у 2002 р. «Плану виконання рішень на найвищому рівні» [3].

Більшість економістів дотримується розуміння «сталого розвитку», як гармонійного об'єднання трьох складових: економічної, соціальної та екологічної [2]. М. В. Фоміна наголошує, що «соціально-економічний розвиток має бути спрямований на гармонізацію еколого-економічного простору з урахуванням поточних інтересів і потреб кожної особистості та суспільства в цілому без загрози для інтересів і потреб майбутніх поколінь» [7]. Крім того, вона виокремила такі підходи до обґрунтування концепції сталого розвитку:

- ✦ суспільно-соціальний (має глобальний характер і спрямований на вирішення проблем розвитку особистості та суспільства з використанням природних джерел та економіки);
- ✦ еколого-економічний (найважливішою складовою вважається екологічна, вона є основною метою і головним інструментом реалізації сталого розвитку);
- ✦ економіко-екологічний (акцентується увага на досягненні мети екологічного розвитку, проте як інструмент його досягнення головним чином використовується економічна складова) [7].

Практична реалізація концепції сталого розвитку у вітчизняних організаціях потребує всебічної адаптації на різних рівнях управління.

Н. І. Хумарова зазначає, що «складність концептуальної реалізації сталого розвитку підтверджується дуже незначним прогресом по його втіленню, досягнутим світовим суспільством загалом, і окремими країнами зокрема за період визначення основних його завдань та програми дій, затвердженої у «Порядку денному на XXI сторіччя»» [8].

Отже, з метою задоволення життєвих потреб нинішнього і майбутніх поколінь, потрібне збалансоване вирішення існуючих економічних і соціальних проблем зі збереженням екосистеми. Для досягнення поставленої мети потрібна розробка ефективної моделі управління сталим розвитком підприємства (організації). Реорганізація існуючих моделей управління спричиняє необхідність перебудови існуючої практики, відповідно до триєдиної системи компонент сталого розвитку: економічної, соціальної та екологічної. Головним завданням організаційних проектів у даній сфері є перетворення ієрархічної моделі організаційної структури в матричне відображення. Таке сприймання дозволяє більш повно та раціонально відобразити не тільки

комплексний підхід до розуміння сталого розвитку як сукупності областей, але й пов'язати процеси, які реалізуються при її функціонуванні, з управлінським циклом і закріпити функції управління сталим розвитком за відповідними організаційними ланками.

Вибір саме організаційно-функціональної моделі для відображення процесу управлінських перетворень з урахуванням концепції сталого розвитку обумовлюється її можливістю в сукупності відображати графічні та текстові описи, що дозволяють із заданою точністю розуміти й імітувати процес управління організацією. Організаційна модель дозволяє охарактеризувати організаційну структуру організації та ролі, що здійснюються в системі управління її співробітниками [5]. Функціональна модель відображає бізнес-процеси і події, а також вихідні результати. Організаційно-функціональна модель визначає функціональні області, базові структури організації й організаційні ланки [4].

Застосування моделі необхідне: при перерозподілі функцій у разі скорочення (збільшення) числа організаційних ланок (зокрема за наслідками організаційного аналізу й уточненні функціональної завантаженості) або найму (звільнення) співробітника; при будь-яких змінах в організаційній структурі, пов'язаних з реалізацією стратегічного плану розвитку підприємства або реорганізації діяльності; при змінах в управлінні підприємством [4].

При цьому необхідно відзначити, що організаційно-функціональна модель повинна будуватися на підставі використання функцій управління і відповідати стадіям управлінського циклу.

На думку С. Сокури і О. Коваленко, «така структура бізнес-моделі представляється найбільш вдалою, оскільки при її простоті враховується інтегрованість всіх елементів бізнес-системи» [5]. Якщо змінюється організаційна модель, то виникає потреба в оцінці впливу цих змін на функціональну модель і, відповідно, на процес управління сталим розвитком організації.

Розробку організаційно-функціональної моделі управління сталим розвитком підприємства (організації) доцільно розпочати з дослідження її функціональної складової. Завданням даного етапу є трансформація компонент сталого розвитку у вертикальну декомпозицію з виділенням відповідних їм функцій (рис. 1).



Рис. 1. Вертикальна функціональна декомпозиція компонент сталого розвитку

Таким чином, для розробки моделі управління сталим розвитком підприємства (організації) була проведена вертикальна декомпозиція функціональних компонент і відповідних ним функцій, що є метою формування функціональної складової зазначеної моделі.

Розробка організаційної моделі здійснюється на основі організаційної структури підприємства. При цьому необхідно описати склад та ієрархію організаційних ланок, що забезпечують виконання функцій сталого розвитку [5]. С. Сокура і О. Коваленко відзначають, що «організаційну модель треба розглядати не як графічне відзеркалення штатного розкладу, а як систему елементів об'єднаних відносинами та функціями управління» [5].

Основні етапи процесу розробки структури управління сталим розвитком підприємства (організації) представлені на рис. 2.

Наведена схема, в укрупненому вигляді, характеризує процес розробки організаційної складової організаційно-функціональної моделі управління сталим розвитком організації. На кожному з етапів розробки організаційної структури можуть виникати зворотні зв'язки між наступними та попередніми етапами, що відображається у необхідності коригування управлінських рішень, прийнятих на попередніх етапах, виходячи з отриманих результатів.

Загальне визначення проблем, які спричинили перебудову організаційної структури (**1 етап**) передбачає чітке її формулювання.

Визначені проблеми є основою виконання **2 етапу** розробки організаційної структури управління – формування цілей. Даний етап є початком саме процесу проєктування структури.

Третій етап розробки організаційно структури управління сталим розвитком організації – аналіз існуючої системи з точки зору досягнення цілей та вирішення проблем.

Наступним етапом розробки організаційної структури управління сталим розвитком організації є розподіл функцій за організаційними ланками.

Відповідно до запропонованого розділення розподіляються і функції.

Третім етапом розробки організаційно-функціональної моделі управління сталим розвитком підприємства (організації) є дослідження її управлінської складової. Для цього необхідно здійснити горизонтальну декомпозицію функціональних областей (організаційних ланок) і відповідних ним функцій за стадіями управлінського циклу. Для цього можливо використати матричне проєктування.

На **4 етапі** розробки організаційно-функціональної моделі управління сталим розвитком проводиться аналіз повноти виділення та реалізації як функцій сталого розвитку, так і загальних функцій управління.

На **5 етапі** проводиться розробка базових організаційних регламентів сталого розвитку, що містять систематизований опис структури сталого розвитку організації та її компонент.

Розробка організаційно-функціональної моделі

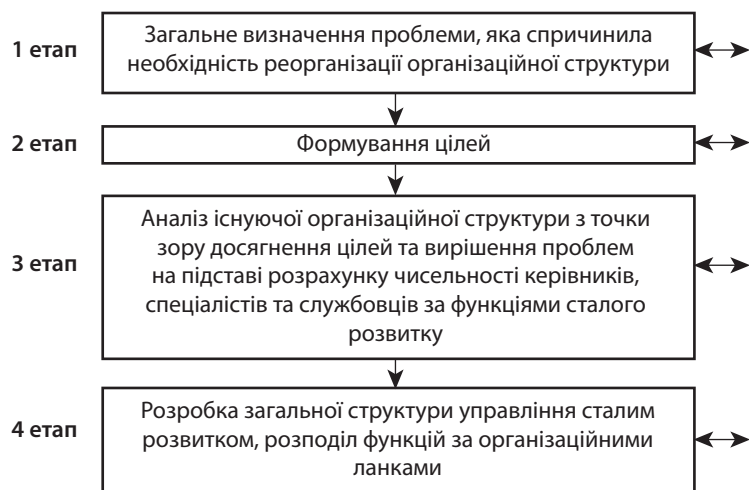


Рис. 2. Основні етапи розробки організаційної структури управління сталим розвитком підприємства (організації)

ділення в ній складових: функціональної, організаційної та управлінської. Організаційна складова характеризує організаційно-економічний вплив на об'єкт управління за допомогою методичного, інформаційного, програмного, технічного, фінансового і кадрового забезпечення. Функціональна складова базується на спеціальних функціональних блоках, які включають управління господарськими зв'язками підприємства, науково-технічним прогресом і маркетинговими дослідженнями, а також якістю товарів і послуг. Управлінська складова ґрунтується на регламентації управлінської діяльності, економічних та психологічних методах управління. Поєднання всіх трьох елементів дозволяє вирішити існуючі проблеми сталого розвитку підприємства на

підставі їх чіткого виділення й прийняття відповідних управлінських рішень.

завершується **6 етапом** – затвердженням регламентів управління сталим розвитком. Окремим питанням (**7 етапом**) є технологія доведення інформації про організаційні зміни до персоналу підприємства. Дане рішення також належить до «організаційних», і тому його реалізацію необхідно розглядати в рамках побудови організаційно-функціональної моделі управління сталим розвитком. Для його здійснення необхідно:

1) скласти повний перелік документів, що регламентують впровадження організаційно-функціональної моделі управління сталим розвитком;

2) ознайомити персонал зі змінами, що вводяться. Для цього необхідно організувати збори і довести інформацію до працівників підприємства (організації). Окрім цього, додатково необхідно провести розсилку через офіс-менеджера, по локальній мережі, по e-mail. При необхідності розсилки частині (або всіх) документів через офіс-менеджера йому передаються необхідне число копій і список для розсилки. При необхідності розсилки по локальній мережі або по e-mail ці функції можуть бути покладені або на системного адміністратора (тоді йому передаються відповідні файли самих документів і список розсилки), або на помічника директора з трудових питань;

3) окремо повинні бути розглянуті питання зберігання оригіналів, електронних і паперових копій документів, а також їх заміни й облік розсилки;

4) залежно від прийнятих рішень відповідні функції повинні бути додані та розподілені в організаційно-функціональній моделі управління сталим розвитком організації.

Організаційно-функціональна модель управління сталим розвитком підприємства (організації) представлена на *рис. 3*.

Запропонована організаційно-функціональна модель дозволяє визначити та досягти довготривалої рівноваги між основними компонентами сталого розвитку підприємства (економічної, соціальної, екологічної) з відповідними ланками організаційної структури і функціями управління. Це стає можливим за рахунок ви-

ВИСНОВКИ

Таким чином, здійснений аналіз сутності сталого розвитку дозволив узагальнити його зміст, розглянути концептуальні підходи щодо його реалізації, виділити фактори впливу на функціонування сучасних підприємств, провести вертикальну декомпозицію з виділенням функцій управління сталим розвитком. Це дало можливість розробити та обґрунтувати відповідну організаційно-функціональну модель, що закладає перспективи для її подальшої апробації у практичній діяльності вітчизняних підприємств (організацій). ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Герасимчук З. В.** Концептуальні засади стимулювання сталого розвитку регіону / З. В. Герасимчук, В. Г. Поліщук // Економіка і регіон. – 2010. – № 1 (24) : ПолтНТУ. – С. 18.
- 2. Дейлі Г. Е.** Сталий розвиток: визначення, принципи, політики / Герман Е. Дейлі // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2005. – Вип. 15.6. «Теоретичні положення екологізації економіки». – С. 27 – 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/15_6/27_Dejli_15_6.pdf
- 3.** Порядок денний на XXI століття («Agenda 21»). – К. : Інтелсфера, 2000. – 359 с.
- 4.** Рекомендации по использованию организационно-функциональной модели в управлении предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iso-9001.ru/index.php?id=516&mode=>
- 5. Сокур С.** Как строить систему управления: прагматичный подход / С. Сокур, О. Коваленко // Корпоративные системы. – 2005. – № 1. – С. 24.
- 6. Стукало Н. В.** Глобальні виміри сталого розвитку / Н. В. Стукало // Збірник наукових праць ЛНТУ. Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». – Випуск 7 (28). – Ч. 2. – Луцьк, 2010. – С. 33.
- 7. Фоміна М. В.** Сталий розвиток в умовах глобалізації: протиріччя та чинники / М. В. Фоміна // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 7. – С. 6 – 12.
- 8. Хумарова Н. І.** Основні проблеми та напрями розвитку економічної теорії з урахуванням принципів сталого розвитку / Н. І. Хумарова // Економічний форум. – 2011. – № 4. – С. 56 – 59.

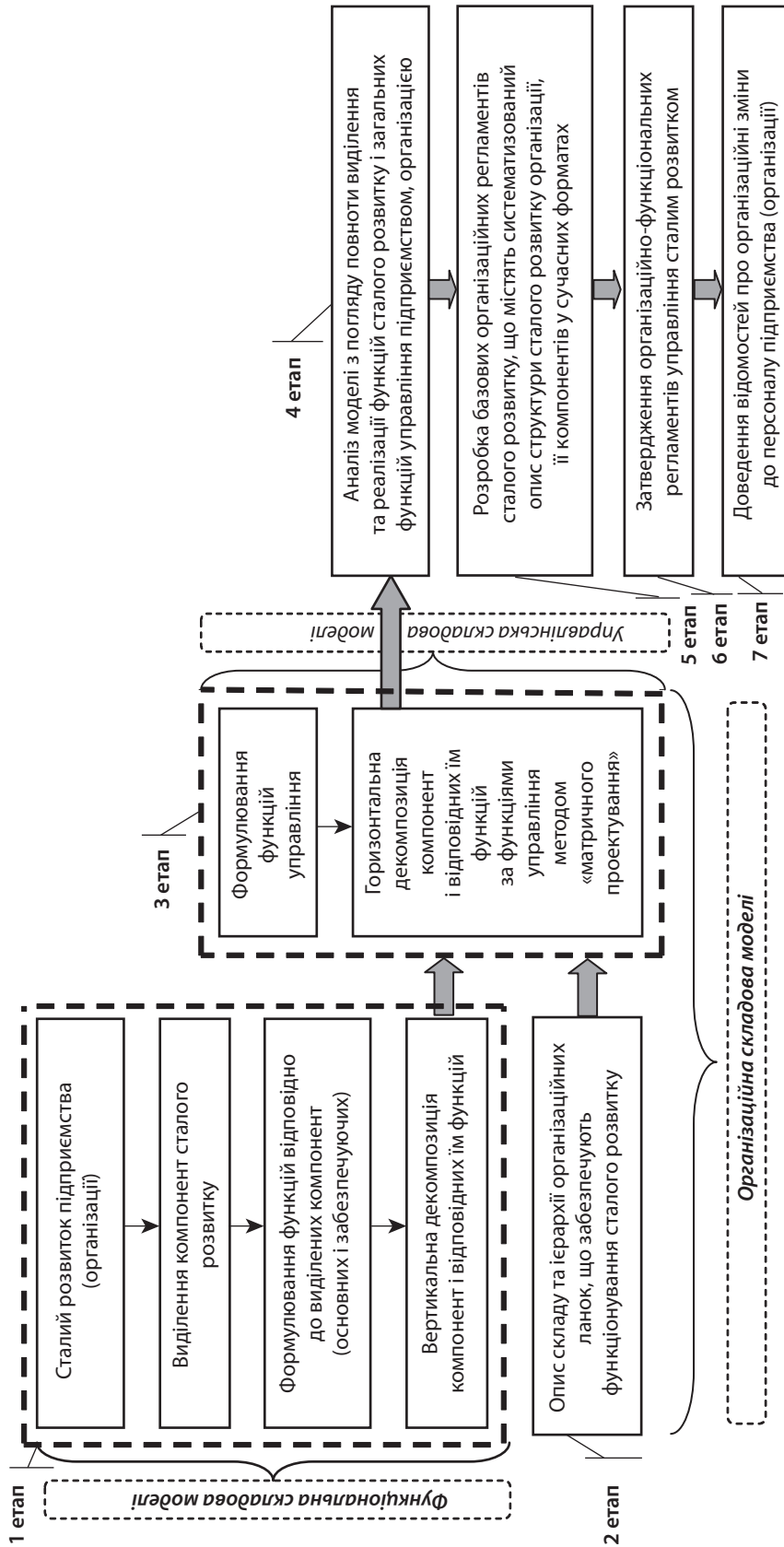


Рис. 3. Організаційно-функціональна модель управління сталим розвитком підприємства (організації)

REFERENCES

Deili, H. E. "Stalyi rozvytok : vyznachennia, pryntsyipy, polityky" [Sustainable development: definition, principles and policies]. *Naukovyi visnyk. «Teoretychni polozhennia ekolohizatsii ekonomiky»*, no. 15.6 (2005): 27-39.

Fomina, M. V. "Stalyi rozvytok v umovakh hlobalizatsii: pryrychchia ta chynnyky" [Sustainable development in the context of globalization, conflict and factors]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 7 (2011): 6-12.

Herasymchuk, Z. V., and Polishchuk, V. H. "Kontseptualni zasady stymuliuвання staloho rozvytku rehionu" [Conceptual Foundations of promoting sustainable development]. *Ekonomika i rehion*, no. 1 (24) (2010): 18-.

Khumarova, N. I. "Osnovni problemy ta napriamy rozvytku ekonomichnoi teorii z urakhuvanniam pryntsyip staloho rozvytku"

[Main problems and areas of economic theory based on sustainable development principles]. *Ekonomichnyi forum*, no. 4 (2011): 56-59.

Poriadok dii «Poriadok denniy na XXI stolittia» («Agenda 21») [Procedure "Agenda for the XXI century" («Agenda 21»)]. Kyiv: Intelsfera, 2000.

"Rekomendatsii po ispolzovaniiu organizatsionno-funktsionalnoy modeli v upravlenii predpriatiem" [Recommendations for the use of organizational and functional model in enterprise management]. <http://www.iso-9001.ru/index.php?id=516&mode=>

Sokur, S., and Kovalenko, O. "Kak stroit sistemu upravleniia : pragmatichnyy podkhod" [How to build a management system: a pragmatic approach]. *Korporativnye sistemy*, no. 1 (2005): 24-.

Stukalo, N. V. "Hlobalni vymiry staloho rozvytku" [The global dimension of sustainable development]. *Zbirnyk naukovykh prats LNTU. Seriya «Ekonomichna teoriia ta ekonomichna istoriia»*, vol. 2, no. 7 (28) (2010): 33.

УДК 658.5

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

© 2015 НАУМЕНКО М. О., МОРОЗОВА Л. В.

УДК 658.5

Науменко М. О., Морозова Л. В. Удосконалення стратегічного управління організацією

У статті проаналізовано сутність стратегічного управління організацією та розроблено заходи щодо його вдосконалення. Визначено фактори, що чинять вплив на систему стратегічного управління організацією. Доведено, що стратегічне управління в сучасних умовах виконує ряд важливих функцій у процесі управління підприємством (організацією). Удосконалення стратегічного підходу в управлінні значною мірою обумовлено необхідністю забезпечення найоптимальнішого використання наявних ресурсів для досягнення цілей функціонування підприємства. Вибір заходів щодо вдосконалення стратегії управління підприємством (організацією) напряму залежить від мети його існування, сфери діяльності, впливу зовнішніх і внутрішніх факторів і спрямований на підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах.

Ключові слова: стратегічне управління, фактори впливу, стратегія підприємства, стратегічний підхід, організація.

Рис.: 1. Табл.: 2. Бібл.: 13.

Науменко Марія Олександрівна – кандидат економічних наук, професор, кафедра менеджменту та військового господарства, Національна академія Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

Морозова Лариса Вячеславівна – старший викладач кафедри економічних дисциплін, Національна академія Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

УДК 658.5

UDC 658.5

Науменко М. А., Морозова Л. В. Усовершенствование стратегического управления организацией

Naumenko M. O., Morozova L. V. Improvement of the Strategic Management of Organization

В статье проанализирована сущность стратегического управления организацией и разработаны мероприятия по ее усовершенствованию. Определены факторы, оказывающие влияние на систему стратегического управления организацией. Доказано, что стратегическое управление в современных условиях выполняет ряд важных функций в процессе управления предприятием (организацией). Совершенствование стратегического подхода в управлении в значительной степени обусловлено необходимостью обеспечения оптимального использования имеющихся ресурсов для достижения целей функционирования предприятия. Выбор мероприятий по совершенствованию стратегии управления предприятием (организацией) напрямую зависит от цели его существования, сферы деятельности, влияния внешних и внутренних факторов и направлен на повышение конкурентоспособности предприятия в современных условиях.

In the article the essence of strategic management of organization is analyzed, measures to its improvement are elaborated. The factors of influencing the strategic management of organization are identified. It has been proven that the strategic management in today's context provides a number of important functions in the management of enterprise (organization). Improvement of the strategic approach to management in large part is determined by the need to ensure the optimal use of available resources to achieve the goals of enterprise. Choice of measures to improve the management strategy of enterprise (organization) directly depends on the purpose of its existence, scope of activities, influence of external and internal factors and is aimed at improving the competitiveness of the enterprise in the contemporary contexts.

Key words: strategic management, factors of influence, strategy of enterprise, strategic approach, organization.

Рис.: 1. Табл.: 2. Библ.: 13.

Ключевые слова: стратегическое управление, факторы воздействия, стратегия предприятия, стратегический подход, организация.

Рис.: 1. Табл.: 2. Библ.: 13.

Науменко Мария Александровна – кандидат экономических наук, профессор, кафедра менеджмента и военного хозяйства, Национальная академия Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Naumenko Mariia O. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Management and the War Economy, The National Academy of the National Guard of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)

Морозова Лариса Вячеславовна – старший преподаватель кафедры экономических дисциплин, Национальная академия Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Morozova Larysa V. – Senior Lecturer, Department of Economic Disciplines, The National Academy of the National Guard of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)

REFERENCES

Deili, H. E. "Stalyi rozvytok : vyznachennia, pryntsyipy, polityky" [Sustainable development: definition, principles and policies]. *Naukovyi visnyk. «Teoretychni polozhennia ekolohizatsii ekonomiky»*, no. 15.6 (2005): 27-39.

Fomina, M. V. "Stalyi rozvytok v umovakh hlobalizatsii: pryrychchia ta chynnyky" [Sustainable development in the context of globalization, conflict and factors]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 7 (2011): 6-12.

Herasymchuk, Z. V., and Polishchuk, V. H. "Kontseptualni zasady stymuliuвання staloho rozvytku rehionu" [Conceptual Foundations of promoting sustainable development]. *Ekonomika i rehion*, no. 1 (24) (2010): 18-.

Khumarova, N. I. "Osnovni problemy ta napriamy rozvytku ekonomichnoi teorii z urakhuvanniam pryntsyip staloho rozvytku"

[Main problems and areas of economic theory based on sustainable development principles]. *Ekonomichnyi forum*, no. 4 (2011): 56-59.

Poriadok dii «Poriadok denniy na XXI stolittia» («Agenda 21») [Procedure "Agenda for the XXI century" («Agenda 21»)]. Kyiv: Intelsfera, 2000.

"Rekomendatsii po ispolzovaniiu organizatsionno-funktsionalnoy modeli v upravlenii predpriatiem" [Recommendations for the use of organizational and functional model in enterprise management]. <http://www.iso-9001.ru/index.php?id=516&mode=>

Sokur, S., and Kovalenko, O. "Kak stroit sistemu upravleniia : pragmatichnyy podkhod" [How to build a management system: a pragmatic approach]. *Korporativnye sistemy*, no. 1 (2005): 24-.

Stukalo, N. V. "Hlobalni vymiry staloho rozvytku" [The global dimension of sustainable development]. *Zbirnyk naukovykh prats LNTU. Seriya «Ekonomichna teoriia ta ekonomichna istoriia»*, vol. 2, no. 7 (28) (2010): 33.

УДК 658.5

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

© 2015 НАУМЕНКО М. О., МОРОЗОВА Л. В.

УДК 658.5

Науменко М. О., Морозова Л. В. Удосконалення стратегічного управління організацією

У статті проаналізовано сутність стратегічного управління організацією та розроблено заходи щодо його вдосконалення. Визначено фактори, що чинять вплив на систему стратегічного управління організацією. Доведено, що стратегічне управління в сучасних умовах виконує ряд важливих функцій у процесі управління підприємством (організацією). Удосконалення стратегічного підходу в управлінні значною мірою обумовлено необхідністю забезпечення найоптимальнішого використання наявних ресурсів для досягнення цілей функціонування підприємства. Вибір заходів щодо вдосконалення стратегії управління підприємством (організацією) напряму залежить від мети його існування, сфери діяльності, впливу зовнішніх і внутрішніх факторів і спрямований на підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах.

Ключові слова: стратегічне управління, фактори впливу, стратегія підприємства, стратегічний підхід, організація.

Рис.: 1. Табл.: 2. Бібл.: 13.

Науменко Марія Олександрівна – кандидат економічних наук, професор, кафедра менеджменту та військового господарства, Національна академія Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

Морозова Лариса Вячеславівна – старший викладач кафедри економічних дисциплін, Національна академія Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

УДК 658.5

UDC 658.5

Науменко М. А., Морозова Л. В. Усовершенствование стратегического управления организацией

Naumenko M. O., Morozova L. V. Improvement of the Strategic Management of Organization

В статье проанализирована сущность стратегического управления организацией и разработаны мероприятия по ее усовершенствованию. Определены факторы, оказывающие влияние на систему стратегического управления организацией. Доказано, что стратегическое управление в современных условиях выполняет ряд важных функций в процессе управления предприятием (организацией). Совершенствование стратегического подхода в управлении в значительной степени обусловлено необходимостью обеспечения оптимального использования имеющихся ресурсов для достижения целей функционирования предприятия. Выбор мероприятий по совершенствованию стратегии управления предприятием (организацией) напрямую зависит от цели его существования, сферы деятельности, влияния внешних и внутренних факторов и направлен на повышение конкурентоспособности предприятия в современных условиях.

In the article the essence of strategic management of organization is analyzed, measures to its improvement are elaborated. The factors of influencing the strategic management of organization are identified. It has been proven that the strategic management in today's context provides a number of important functions in the management of enterprise (organization). Improvement of the strategic approach to management in large part is determined by the need to ensure the optimal use of available resources to achieve the goals of enterprise. Choice of measures to improve the management strategy of enterprise (organization) directly depends on the purpose of its existence, scope of activities, influence of external and internal factors and is aimed at improving the competitiveness of the enterprise in the contemporary contexts.

Key words: strategic management, factors of influence, strategy of enterprise, strategic approach, organization.

Рис.: 1. Табл.: 2. Библ.: 13.

Ключевые слова: стратегическое управление, факторы воздействия, стратегия предприятия, стратегический подход, организация.

Рис.: 1. Табл.: 2. Библ.: 13.

Науменко Мария Александровна – кандидат экономических наук, профессор, кафедра менеджмента и военного хозяйства, Национальная академия Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Naumenko Mariia O. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Management and the War Economy, The National Academy of the National Guard of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)

Морозова Лариса Вячеславовна – старший преподаватель кафедры экономических дисциплин, Национальная академия Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Morozova Larysa V. – Senior Lecturer, Department of Economic Disciplines, The National Academy of the National Guard of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)

У сучасних умовах невизначеності та мінливості соціально-економічних процесів питання сталого розвитку підприємства (організації) набувають значної актуальності. Стратегія сталого розвитку підприємства (організації) має враховувати вплив різних факторів як зовнішніх, так і внутрішніх, а ефективність роботи залежить саме від обґрунтованої, виваженої стратегії його розвитку. Оскільки підприємство є відкритою системою, тобто такою, що активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, та є чутливою до будь-яких змін у ньому, головним завданням стратегічного управління стає забезпечення найоптимальнішого використання наявних ресурсів за метою досягнення цілей його функціонування.

Метою статті є розробка заходів щодо вдосконалення стратегічного управління організацією в сучасних умовах.

Науковий інтерес до поняття «стратегічне управління», сутності його стратегій і процесів виник на початку 60-х років ХХ ст. Саме в цей час з'явилися праці, які заклали основи стратегічного управління: І. Ансофф «Корпоративна стратегія», К. Ендрю «Концепція корпоративної стратегії», А. Чандлер «Стратегія і структура» та ін. [1; 3].

Дослідженням проблем стратегічного управління займаються багато вітчизняних учених, серед яких можна назвати В. Гейця, Л. Довгань [6], В. Бондаренко, І. Брітченка, В. Пастухову [11], М. І. Пітюлича, Л. Федулову, З. Шершеньову [9], О. Виханського [5], Г. Кіндратську [7], А. Семенова [8], Л. Сиротина та інших.

Незважаючи на кількість і глибину досліджень цих учених, ще багато питань щодо вдосконалення стратегічного управління залишилися поза увагою.

Поняття «стратегічне управління» знаходить своє відображення і трактування в роботах багатьох дослідників (табл. 1).

На основі різноманітних досліджень щодо стратегічного управління можна зробити висновок щодо сутності поняття та погодитися з визначенням Л. Довгань, що «стратегічне управління – це безперервний процес розвитку підприємства, пов'язаний з постановкою цілей і задач, який базується на людському капіталі та необхідності врахування зовнішнього і внутрішнього середовища для забезпечення конкурентних переваг» [6].

Існують різні підходи до побудови систем стратегічного управління підприємством. І. Ансофф обґрунтував такі моделі побудови стратегічного управління: «управління за допомогою вибору стратегічних позицій», «управління ранжируванням стратегічних задач», «управління на основі врахування «слабких сигналів», «управління в умовах стратегічних несподіванок». Кожній моделі відповідає свій механізм управління [2, с. 57].

Стратегічне управління, так само, як і інші сфери управлінської діяльності, являє собою поєднання різних функцій (видів діяльності), які виокремлюються із загального управлінського процесу внаслідок поділу управлінської праці. Без узагальнення основних і визначення спеціальних функцій, які має виконувати стратегічне управління, неможливо вести розробку сучасних підходів щодо розвитку суб'єктів господарювання в

Таблиця 1

Трактування стратегічного управління (менеджмент)

Автор	Визначення
А. Роуз	Стратегічний менеджмент – процес прийняття рішень, який об'єднує внутрішні організаційні можливості із загрозами і сприятливими можливостями, що надаються зовнішнім середовищем
Д. Шендел і К. Хаттен	Стратегічний менеджмент – процес визначення і встановлення зв'язку організації з її оточенням, який полягає в реалізації вибраних цілей і в спробах досягти бажаного стану взаємин з цим оточенням за допомогою розподілу ресурсів, що дозволяє ефективно і результативно діяти організації і її підрозділам
У. Глук і Л. Джаух	Стратегічний менеджмент – це «напрямок в теорії прийняття рішень, який націлений на розвиток ефективної стратегії (або стратегій) для сприяння досягненню корпоративних цілей»
А. Томпсон і А. Стрікланд	Стратегічний менеджмент – «план управління фірмою, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення споживачів і досягнення поставлених цілей»
Дж. Пірс і Р. Робертсон	Стратегічний менеджмент – набір рішень і дій з формулювання і виконання стратегій, розроблених для того, щоб досягти цілей організації
Г. Джонсон і К. Скулз	Стратегічний менеджмент є такою послідовністю дій: – аналіз поточного положення організації в конкурентному середовищі; – вибір, який передбачає розробку і оцінку альтернатив стратегічного напрямку діяльності організації; – процес реалізації, здійснення вибраної стратегії
О. Виханський	Стратегічне управління – це таке управління організацією, яке спирається на людський потенціал як на основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни в організації, що відповідають виклику з боку оточення і дозволяють добиватися конкурентних переваг, що в результаті дозволяє організації виживати і досягати своєї мети в довгостроковій перспективі
Хиггенс (Higgins)	Стратегічне управління – це процес управління з метою здійснення місії організації за допомогою управління взаємодією організації з її оточенням

Джерело: за даними [10].

умовах нестабільності й невизначеності середовища функціонування [5].

М. Армстронг наводить перелік узагальнених основних функцій стратегічного управління, де виділяються такі функціональні напрями стратегічної роботи на підприємстві: здійснення всього обсягу організаційної діяльності, включаючи встановлення корпоративних цілей і визначення меж дій; відповідальність за взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем; забезпечення функціонування внутрішніх процесів, структур і процедур, які мають сприяти виконанню підприємством поставлених цілей; узгодження діяльності підприємства з його ресурсною базою на основі оцінки обсягів необхідних ресурсів чи для використання можливостей або для захисту від зовнішніх загроз; придбання, скорочення або перерозподіл ресурсів; переведення складних і динамічних зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на підприємство, у структурований набір зрозумілих, чітко сформульованих повсякденних завдань [4, с. 50].

Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища вважається початковим процесом стратегічного управління, адже він забезпечує базу для визначення місії та цілей та вироблення стратегії поведінки, що дозволяє підприємству здійснити свою місію і досягти поставлених цілей. Тому вкрай важливою при аналізі середовища є діагностика усіх значущих факторів, що

впливають на систему стратегічного управління підприємства [13].

У табл. 2 наведено характеристику факторів, що впливають на систему стратегічного управління підприємства.

Стратегічне управління має бути спрямованим, у першу чергу, на підвищення адаптивності підприємства (організації). Можливість пристосуватися до будь-яких змін, що залежить від здатності підприємства (організації) швидко реагувати на зміну балансу попиту та пропозиції, визначає ступінь його адаптивності. В умовах мінливого і швидкозмінного зовнішнього середовища зміна співвідношення попиту і пропозиції може бути пов'язаною зі зміною платоспроможного попиту, активністю конкурентів та іншими факторами. Крім того, збої в роботі самого підприємства (організації) призводять до зниження його продуктивності і, відповідно, до неможливості задовольнити існуючий попит. Будь-яке підприємство є відкритою системою, тобто взаємодіє із зовнішнім середовищем, тому проблеми можуть виникнути у сфері матеріально-технічного постачання підприємства, в самому процесі виробництва, у процесі реалізації виробленої продукції або послуг.

Для адекватної реакції на невідповідність попиту і пропозиції підприємство має володіти достатніми ресурсами. Отже, необхідно побудувати ланцюг поставок і технологічний процес виробництва таким чином,

Таблиця 2

Характеристика факторів, що впливають на систему стратегічного управління підприємства

Фактори	Характеристика
Внутрішнього середовища	Належать всі види ресурсів, які має підприємство; структура і культура підприємства
Зовнішнього середовища	Зовнішнє середовище традиційно поділяється на середовище безпосереднього впливу (мезосередовище) – різні групи, інтереси яких зачіпає діяльність підприємства, і середовище непрямого впливу (макросередовище)
Економічного характеру	Економічні чинники можна розділити на фінансові та комерційні. Фінансові фактори – це в основному чинники непрямого впливу. Комерційні фактори пов'язані з підприємницькою діяльністю підприємства
Неекономічного характеру	Чинники неекономічного характеру можуть стати причиною ризикової ситуації: стихійні лиха, екологія, політичні рішення, робота транспорту, порушення виробничого процесу та ін.
Прогнозовані	У процесі управління підприємством менеджери роблять прогноз макроекономічної ситуації та змін бізнес-середовища, оцінюючи ступінь ймовірності їхнього настання, і приймають управлінські рішення, виходячи з такого прогнозу
Непрогнозовані (випадкові)	Існування такого елемента ринкового середовища, як ризик, обумовлює можливість настання несприятливої або сприятливої для підприємства зміни середовища, яке не можна передбачити заздалегідь
Одноразової дії	Однократним може бути, наприклад, вплив стихійного лиха або невиконання зобов'язань поставальником, при договорі разової поставки
Постійної дії	Більшість факторів середовища є постійно діючими: конкуренція, зміни попиту на товари, викликані зміною стадії життєвого циклу, техніко-технологічні зміни тощо
Періодичної дії	Фактори зовнішнього середовища впливають через приблизно рівні проміжки часу (наприклад, сезонні коливання споживчого попиту)
Керовані	Змінні, на які підприємство може впливати з метою мінімізації негативного ефекту від їхньої зміни або збільшення позитивного ефекту
Некеровані	Некеровані фактори не піддаються ніякому впливу з боку підприємства, а знизити негативний ефект від їхньої дії підприємство може тільки шляхом урахування їхнього впливу в стратегіях розвитку

Джерело: розроблено на основі [13].

щоб продукт адаптувався до вимог споживача на пізніх етапах виробничого циклу. Це дозволить підприємству (організації) гнучкіше «перемикатися» на обслуговування споживчих сегментів, які характеризуються незадоволеним попитом [12].

Ще одним напрямом стратегічного управління підприємством (організацією) виступає застосування стандартизованих матеріалів і деталей, уніфікація базових елементів і дизайну окремих модулів продукції, що сприяє підвищенню адаптивності виробничого процесу. Окрім цього, стійкі довгострокові відносини підприємства (організації) з постачальниками і споживачами дозволять укладати досить гнучкі контракти, що також буде працювати на користь підвищення стабільності.

Серед напрямів стратегічного управління підприємством (організацією) для підвищення сталого розвитку можна виділити корпоративну культуру, адже згуртованість колективу, активність, бажання подолати труднощі, що виникають у процесі діяльності, пошук інноваційних рішень та інші компоненти корпоративної культури значною мірою визначають ефективність, конкурентоспроможність та стійкість підприємства.

Процедура стратегічного управління підприємства (організації) має починатися з аналізу стійкості економічного становища підприємства і повинна включати в себе такі етапи:

- 1) виявлення негативних факторів впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на діяльність підприємства (організації);
- 2) визначення можливих негативних подій;
- 3) визначення ймовірності виникнення кожної негативної події;
- 4) оцінка можливих наслідків реалізації негативних подій [12].

Для систематизації інформації про можливі збурення, прогнозування їх виникнення і наслідки, їхне ранжирування, виявлення «слабких місць» підприємства (організації) можна використовувати матрицю, наведену на *рис. 1*. Вона дозволяє визначити ступінь стійкості підприємства по відношенню до негативних впливів зовнішнього середовища. Вплив середовища на стійкість підприємства характеризується ймовірністю виникнення тієї або іншої негативної події та інтенсивністю її впливу на роботу підприємства. При аналізі впливу факторів зовнішнього середовища на стійкість підприємства в координатах «ймовірність негативної події / інтенсивність впливу» можна виділити чотири можливі стани підприємства (див. *рис. 1*).

Ймовірність негативної події Низька Висока	II. Відносно стабільне положення	III. Нестабільне положення
	I. Стабільне положення	IV. Відносно нестабільне положення
	Низька	Висока

Інтенсивність впливу

Рис. 1. Матриця впливу негативних подій зовнішнього середовища на стійкість підприємства харчування [12]

Відповідно до *рис. 1* нестійкість максимальна, коли ймовірність настання негативної події висока, а наслідки серйозні (квадрант III). Якщо ж навпаки, наслідки подій не є значущими і мають низьку ймовірність, рівень стійкості підприємства буде високим (квадрант I). Події, що мають високу ймовірність, але незначні наслідки (квадрант II), входять до компетенції тактичного менеджменту. Події IV квадранта, що характеризуються низькою ймовірністю, але серйозними наслідками для підприємства, вимагають стратегічного аналізу і планування заходів щодо подолання їх негативного впливу.

При аналізі негативних подій середовища, що мають серйозні наслідки для підприємства, необхідно провести класифікацію можливих ризиків, їх ранжирування, визначити найважливіші напрями дій і вжити заходи щодо забезпечення сталого розвитку підприємства.

ВИСНОВКИ

Отже, стратегічне управління в сучасних умовах виконує ряд важливих функцій у процесі управління підприємством (організацією). Удосконалення стратегічного підходу в управлінні значною мірою обумовлено необхідністю забезпечення найоптимальнішого використання наявних ресурсів за метою досягнення цілей функціонування підприємства. Перспектива подальших досліджень полягає в розробці заходів щодо вдосконалення стратегічного управління на підприємствах (в організаціях) різних галузей економіки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ансофф І.** Корпоративная стратегия / І. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. **Ансофф І.** Стратегическое управление / І. Ансофф / Сокр. пер. с англ. / [науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко]. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. **Чандлер А.** Стратегия и структура / А. Чандлер. – М. : Маркетинг, 2001. – 312 с.
4. **Армстронг М.** Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг / Пер. с англ. / [Под ред. Н. В. Гринберга]. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
5. **Виханский О. С.** Стратегическое управление / О. С. Виханский. – М. : Гардарики, 2002. – 296 с.
6. **Довгань Л. Є.** Стратегічне управління / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, А. П. Артименко. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 440 с.
7. **Кіндрацька Г. І.** Стратегічний менеджмент / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
8. **Семенов А. Г.** Стратегічне управління підприємствами / А. Г. Семенов, Л. О. Жилінська, О. С. Богма та ін. – Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2010. – 400 с.

9. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 386 с.

10. Довбня С. Б. Стратегія підприємства. Частина 1 / С. Б. Довбня, А. О. Найдовська, М. М. Хитько. – Дніпропетровськ: НМетаАУ, 2011. – 71 с.

11. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством в умовах нестабільності зовнішнього середовища : дис. ... д-ра екон. Наук / В. В. Пастухова. – К., 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://disser.com.ua/content/27335.html>

12. Науменко М. О. Розробка методичного забезпечення стратегічного управління підприємством / М. О. Науменко, К. Д. Луханіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 45. – С. 188 – 191.

13. Черниш Т. О. Діагностика факторів, що впливають на систему стратегічного управління підприємства / Т. О. Черниш, А. Е. Черниш // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – № 7(161). – С. 257 – 263.

REFERENCES

Ansoff, I. *Korporativnaia strategiiia* [Corporate strategy]. St. Petersburg: Piter Kom, 1999.

Ansoff, I. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Armstrong, M. *Strategicheskoe upravlenie chelovecheskimi resursami* [Strategic Human Resource Management]. Moscow: INFRA-M, 2002.

Chandler, A. *Strategiia i struktura* [Strategy and Structure]. Moscow: Marketing, 2001.

Chernysh, T. O., and Chernysh, A. E. "Diahnostyka faktoriv, shcho vplyvaiut na systemu stratehichnoho upravlinnia pidpriemstva" [Diagnosis of the factors affecting the system of strategic management]. *Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu im. V. Dalia*, no. 7 (161) (2011): 257-263.

Dovhan, L. IE., Karakai, Yu. V., and Artymenko, A. P. *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2009.

Dovbnia, S. B., Naidovska, A. O., and Khytko, M. M. *Stratehiia pidpriemstva* [The strategy of the company]. Dnipropetrovsk: NMetaAU, 2011.

Kindratska, H. I. *Stratehichniy menedzhment* [Strategic Management]. Kyiv: Znannia, 2006.

Naumenko, M. O., and Lukhanina, K. D. "Rozrobka metodychnoho zabezpechennia stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom" [Development of methodological support strategic management]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 45 (2014): 188-191.

Pastukhova, V. V. "Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom v umovakh nestabilnosti zovnishnyoho seredovyscha" [Strategic management in an unstable environment]. <http://disser.com.ua/content/27335.html>.

Semenov, A. H. et al. *Stratehichne upravlinnia pidpriemstvamy* [Strategic management of enterprises]. Zaporizhzhia: Vyd-vo KPU, 2010.

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

Vikhanskiy, O. S. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: Gardariki, 2002.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ – СУЧАСНИЙ ТРЕНД У ПОВЕДІНЦІ СПОЖИВАЧІВ

© 2015 КУДИРКО О. В.

УДК 658.89

Кудирко О. В. Соціальна відповідальність – сучасний тренд у поведінці споживачів

В умовах сучасного розвитку економіки соціально значимі питання перебувають у центрі уваги спільноти. Більшість компаній декларують свою соціальну відповідальність перед соціумом та інтегрують її в управлінську діяльність. Мета статті полягає в дослідженні ролі та місця соціальної відповідальності в поведінці сучасного споживача. Розглянуто концепцію корпоративної соціальної відповідальності з позиції споживача, його розуміння і ставлення до брендів, які підтримують соціальні ініціативи. Визначено, що в нових економічних умовах при виборі товару для споживача вже не достатньо керуватися лише функціональністю товару, на перший план виступає розуміння не корисності самого товару як одиниці, а можливості забезпечення почуття причетності та ототожнення з компанією. Споживач стає прагматичним і раціональним, він змінює власну культуру споживання, коли пріоритетом стає не володіння, а економія грошових ресурсів завдяки спільному використанню товарів. Трансформуються і відносини з компаніями, оскільки бренди, які підтримують соціальні ініціативи, мають вищу лояльність з боку споживачів. Наведено приклади соціально відповідальних проєктів вітчизняних компаній, що дало змогу виокремити соціальні проблеми, які є об'єктом таких ініціатив, а також споживчі мотиви, що змушують споживача здійснювати покупку. Запропоновано визначення поняття «соціальна відповідальність у споживача» як реакції та відношення індивіда на проведення соціальних ініціатив брендів, що проявляються у формуванні мотивів здійснити покупку, а в довгостроковій перспективі формують лояльність споживача до компанії. Перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у вивченні механізму споживчої поведінки та розробці рекомендацій підприємствам у контексті корпоративної соціальної відповідальності.

Ключові слова: споживач, поведінка споживачів, соціальна відповідальність, корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), share economy, спільне використання.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

Кудирко Ольга Василівна – кандидат економічних наук, асистент, кафедра маркетингу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: kudyrko@gmail.com

УДК 658.89

Кудырко О. В. Социальная ответственность – современный тренд в поведении потребителей

В условиях современного развития экономики социально значимые вопросы находятся в центре внимания общественности. Большинство компаний декларируют свою социальную ответственность перед социумом и интегрируют ее в управленческую деятельность. Цель статьи заключается в исследовании роли и места социальной ответственности в поведении современного потребителя. Рассмотрена концепция корпоративной социальной ответственности с позиции потребителя, его понимание и отношение к брендам, которые поддерживают социальные инициативы. Определено, что в новых экономических условиях при выборе товара потребителю уже недостаточно руководствоваться только функциональностью товара, на первый план выступает понимание не полезности самого товара как единицы, а возможности обеспечения чувства причастности и отождествление с компанией. Потребитель становится прагматичным и рациональным, он меняет собственную культуру потребления, когда приоритетом становится не владение, а экономия денежных ресурсов за счет совместного использования товаров. Трансформируются и отношения с компаниями, поскольку бренды, которые поддерживают социальные инициативы, имеют большую лояльность со стороны потребителей. Приведены примеры социально ответственных проєктов отечественных компаний, что позволило выделить социальные проблемы, являющиеся объектом таких инициатив, а также потребительские мотивы, заставляющие потребителя совершать покупку. Предложено определение понятия «социальная ответственность у потребителя» как реакции и отношения индивида на проведение социальных инициатив брендов, проявляющихся в формировании мотивов для осуществления покупки, а в долгосрочной перспективе формирующей лояльность потребителя к компании. Перспективы дальнейших исследований в данном направлении заключаются в изучении механизма потребительского поведения и разработке рекомендаций предприятиям в контексте корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: потребитель, поведение потребителя, социальная ответственность, корпоративная социальная ответственность (КСО), share economy, совместное пользование.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

Кудырко Ольга Васильевна – кандидат экономических наук, ассистент, кафедра маркетинга, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: kudyrko@gmail.com

UDC 658.89

Kudyrko O. V. Social Responsibility as a Contemporary Trend of the Consumer Behavior

In today's economy development the socially important issues are at the center of public attention. Most companies declare their social responsibility to the community and integrate it into managerial activity. The article is aimed to study the role and place of social responsibility in the behavior of the contemporary consumer. The concept of corporate social responsibility is considered from the perspective of the consumer, his understanding of and attitudes towards brands that support social initiatives. It has been determined that in the new economic environment when choosing a product to the consumer is no longer enough to be guided only by the functionality of the product, in the foreground comes not the usefulness of the product itself as an item, but the possibility of providing a sense of belonging and identification with the company. The consumer becomes a pragmatic and rational, he changes the culture of his own consumption, when his priority is not possessing, but saving money by means of shared use of goods. Also transformed are relations with companies, as brands that support social initiatives have bigger loyalty from consumers. Examples of socially responsible projects from domestic companies are given, which allowed to allocate social problems that are subject of such initiatives, as well as consumer motives that force the consumer to make a purchase. A definition of «social responsibility on part of the consumer» as reaction and relationship of individual towards the social initiatives of brands generating motives for buying, and in the long run forming consumer's loyalty to the company, has been proposed. Prospects for further research in this area is to examine the mechanism of consumer behavior and to elaborate recommendations to enterprises in the context of corporate social responsibility.

Key words: consumer, consumer behavior, social responsibility, corporate social responsibility (CSR), share economy, shared use.

Pic.: 4. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

Kudyrko Olga V. – Candidate of Sciences (Economics), Assistant, Department of Marketing, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: kudyrko@gmail.com

Тенденції, які визначають зміни в поведінці споживачів, проявляються у різних аспектах, серед основних і досі залишаються актуальними такі, як розвиток цифрових технологій та Інтернету; насичення ринків, яке призводить до інформаційної плутанини, коли споживач не може обрати потрібний товар, і проявляється у зниженні конкурентоспроможності брендів; комунікації в соціальних мережах, які забезпечують обмін досвідом. Поряд із цим, для сучасного споживача досить чітко простежується зміна орієнтирів, а саме: трансформація існуючої економічної моделі, коли споживач піклувався виключно про себе, був зацікавлений у власній вигоді та користувався лише тим, що є у власності. Сьогодні у центрі уваги перебувають інші аспекти.

У нових економічних умовах для споживача при виборі товару вже недостатньо керуватися лише функціональністю товару та низькою ціною. Основною цінністю виступає репутація компанії та соціальні ініціативи, які вона підтримує і пропагує. Це свідчить про те, що споживач піклується не тільки про задоволення власних фізіологічних потреб у конкретній продукції – він намагається реалізуватися, самовиразитися, тобто бути «вищим» у своїх очах і очах соціуму, і тому надає перевагу тим компаніям і брендам, які активно підтримують та ініціюють соціально значущі проекти.

Таким чином, сьогодні важливим напрямом у споживачькій поведінці є високий рівень його соціальної відповідальності. Використання соціальної відповідальності, яка визначає механізм поведінки сучасного споживача і, як наслідок, диференціює пропозицію продукту, є на сьогодні досить актуальним трендом.

Концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) є предметом дослідження багатьох іноземних та вітчизняних науковців та практиків. Одне із перших трактувань категорії належить американському автору Г. Боуену [6, р. 31], який визначив особливу роль корпоративної соціальної відповідальності як соціального інституту. Інший вчений К. Девіс [8, р. 46] зосередив увагу на дослідженні зовнішніх сил, які визначають соціальну активність організації. Подальший розвиток концепції був розвинений А. Кероллом [7], який вкладає в її зміст управлінський контекст. Наступним кроком в еволюції категорії КСВ, як зазначає А. Колот, стала розробка вже на початку 2000-х років нової модифікації моделі корпоративних соціальних відносин, адаптована до умов міжнародного бізнесу [2, с. 7]. Окрім перерахованих авторів, активно досліджували питання КСВ такі іноземні автори, як Р. Акерман, С. Сеті, В. Фредерік та вітчизняні науковці А. Колот [2], Е. Байрамова [1] та інші.

Можемо зробити висновок, що дослідження розвитку категорії КСВ як певного комплексу зобов'язань організації щодо різних типів зацікавлених сторін – стейкхолдерів – споживачів, постачальників, органів влади, посередників, досить детально розкрито в науковій літературі. Натомість питання соціальної відповідальності споживачів, їх ролі у системі КСВ, розуміння та ставлення клієнтів до брендів, які підтримують соціальні ініціативи, є недостатньо вивченим у контексті загальних тенденцій поведінки споживачів.

Мета статті полягає в дослідженні ролі та місця соціальної відповідальності у поведінці сучасного споживача та визначення характерних особливостей даного тренду.

Певною мірою можна сказати, що стрімкий розвиток КСВ став реакцією бізнесу на появу соціально значущих проблем у суспільстві. У своїй праці науковці М. Портер і М. Крамер зазначають, що провідні бренди зазнали нарікань з боку держави та соціуму. Так, наприклад, компанію Nike звинувачували у зловживанні працею людей, фармацевтичні компанії повинні були зреагувати на поширення хвороб, а компанії, що пропонують їжу швидкого приготування та фаст-фуд, несуть відповідальність за ожиріння та погане харчування людей [11, р. 80]. Названі приклади засвідчують, що навіть великі міжнародні корпорації, із позитивною репутацією на ринку, потужними фінансовими активами та ринками збуту, активно впроваджують у практику інноваційні проекти та заходи щодо стійкого розвитку.

Аналіз вітчизняних та іноземних літературних джерел засвідчує, що КСВ у світі вже давно стала звичним явищем. У західного споживача це більше не викликає розчулення і захоплення, а вважається нормою. Тому наступний крок еволюції – бренди, які вже проявили свою соціальну спрямованість, починають навчати і прищеплювати відповідальність своєму споживачеві. Принцип простий: бренд чітко пояснює, чому споживачеві необхідно платити дорожче звичного, і як будуть використовуватися його гроші. Бренди починають співпрацювати з незалежними структурами, які на професійному рівні займаються вирішенням певної глобальної проблеми [4]. Така тенденція, сама по собі, не є новою, однак сьогодні вже недостатньо просто пожертв на благодійність. Компанія, яка декларує соціальну відповідальність, має відчутну перевагу на ринку, і споживач прагне бути причетним до цього, купуючи відповідну продукцію. Сьогодні споживачі по відношенню до компаній поводять себе у соціально відповідальній манері та бажають зробити внесок у розвиток суспільства, а маркетологи повинні забезпечити ефективний спосіб, щоб споживачі відчували, що вони мають прямий зв'язок один з одним, і керуватись соціально відповідальними мотивами у прийнятті рішень про покупку.

На думку окремих авторів, компанії почали активно практикувати соціально відповідальний підхід у веденні бізнесу, базуючись на припущенні, що споживачі будуть більш прихильними до них. Використання соціальних ініціатив забезпечує підвищену лояльність з боку споживачів, що проявляється у більш високій оцінці, а також тому, що споживач, купуючи продукцію, почувує себе причетним та ототожнює себе з даною компанією [9, р. 66].

Результати дослідження компанії Nielsen у 2014 р. засвідчили, що 55% споживачів у світі готові переплачувати за товари компаній, які слідують принципам соціально відповідального ставлення до соціуму та навколишнього середовища, а 52% купували товари або користувалися послугами соціально відповідальних компаній свідомо хоча б раз за останні півроку. Варто зазначити,

що дані опитування українських споживачів також показали ефективне сприйняття соціальних ініціатив – 44% опитаних визнали, що готові заплатити більше за товари, які беруть участь у соціальних програмах, а 46% погодились із твердженням, що купували хоча б раз продукцію виключно по причині участі цих брендів у реалізації соціальних ініціатив [10].

Поряд із загально визнаною тенденцією стрімкої популярності тренду соціально відповідальних компаній та їх неабиякого сприйняття споживачами, варто зазначити, що лише незначна частка клієнтів попередньо досліджує діяльність компанії на предмет соціальної активності перед здійсненням покупки. Досить часто вони просто не проінформовані про ту чи іншу кампанію і не мають змоги взяти в ній участь, навіть бажаючи цього. Безпосередньо зробити вибір на користь соціально відповідальних брендів споживачам допомагають свідчення на етикетці товару або його упаковці, рекламні проспекти. Варто зазначити, що це стосується не лише вітчизняних споживачів, схожа тенденція прослідковується і для світу (рис. 1).

Досить значна частка споживачів або не поінформована про соціально відповідальні кампанії виробників, або не вважає за доцільне підтримувати їхні ініціативи. Це пояснюється тим, що вони не розуміють механізму участі брендів у вирішенні тієї чи іншої проблеми. Для цього потрібно перш за все детально інформувати споживачів не тільки про саму акцію, а і про її результати, щоб забезпечити підвищення рівня довіри клієнта та усвідомлення у необхідності участі у таких програмах на майбутнє.

Аналіз використання соціальних ініціатив у практиці діяльності українських компаній засвідчив, що 73% з них впроваджують та підтримують політику КСВ. Більшість компаній визнали, що зростання ролі КСВ для них є однією із найпомітніших тенденцій розвитку ринку у 2013 р. У свою чергу, 87% респондентів зазначили, що реалізація стратегії КСВ впливає на покращення репутації компанії та сприяє зміцненню бренду компанії серед ключових аудиторій [3]. Отже, соціально значимі питання перебувають у центрі уваги більшості компаній, які

турбуються про свій імідж на ринку та декларують свою відповідальність перед соціумом.

Варто зазначити, що сьогодні більшість вітчизняних підприємств будь-якої сфери діяльності – від громадського харчування до фінансових послуг – розвивають КСВ та підтримують проекти інноваційного розвитку. Поряд із фінансовими звітами, які щорічно декларуються компаніями, вже не один рік компанії звітують про соціальну відповідальність, сталий розвиток та створення спільних цінностей. Окремі приклади соціальних ініціатив наведено в табл. 1.

Проведений нами аналіз досвіду соціально відповідальних проектів вітчизняних компаній дав змогу виокремити соціальні проблеми, які є об'єктом таких ініціатив, а також споживчі мотиви, що змушують споживача здійснювати покупку або користуватись послугами. Слід наголосити, що наведений перелік соціальних проблем не є повним, чільне місце в корпоративних звітах компаній займають розділи щодо відповідальності перед власним персоналом, але у нашому дослідженні за мету ми ставили дослідження реакції та відношення до проектів КСВ споживача. Показовим є той факт, що поряд із такими традиційними мотивами, як охорона здоров'я та збереження ресурсів, на перший план виходить соціально значущі мотиви – піклування про інших, самоосвіта і саморозвиток.

Одним із проявів соціально відповідального споживання є його раціональність. Споживач намагається економити грошові ресурси за рахунок спільного використання товарів та послуг, яке вже не вважається табу і стає популярним. Як наслідок, сьогодні на противагу масовому виробництву на новий рівень виходить взаємодія між індивідуальними споживачами на основі Інтернет-платформ і з'являється новий тренд P2P – *person to person*.

Принцип *share economy* досить простий і передбачає продаж або обмін елементарних товарів і надання послуг короткотермінової оренди житла, транспорту тощо. Концепція спільного користування створює ринок із речей, які, на думку їх власників, не могли прино-



Рис. 1. Джерело поінформованості споживачів про соціальні ініціативи

Джерело: складено автором самостійно на основі [10].

Мотиви, які ініціюють соціальні ініціативи у споживачів

Соціальні проблеми	Соціальні ініціативи компаній	Споживчі мотиви користування продукцією
Охорона здоров'я	<ul style="list-style-type: none"> – Мобільні додатки медичного спрямування, розроблені компанією «Київстар»; – благодійна акція «День Щастя» від МакДональдз для допомоги дитячим медичним установам необхідним обладнанням; – проекти по відповідальному споживанню алкоголю компанії «Сан ІнБев Україна»: Міжнародні «Дні відповідального споживання пива», проект «Сімейна розмова» ініціюючи участь батьків та вчителів 	<ul style="list-style-type: none"> – Турбота про власне здоров'я; – розвиток культури індивідуальної благодійності; – підтримка хворих і людей з обмеженими можливостями; – додаткові можливості для збереження здоров'я
Збереження природних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> – Програма «Господар» – це ініціатива компанії «Nestlé Україна» з питань сталого розвитку сільського господарства та покращення соціального та економічного статусу фермерів 	<ul style="list-style-type: none"> – Безпека для себе та дітей; – комфортне життя у чистому довкіллі; – збереження водних, земельних, ресурсів
Розвиток освіти	<ul style="list-style-type: none"> – Проект «Samsung назустріч знанням» облаштування сучасних «смарт-класів» у школах; – програма «Безпека дітей в Інтернеті» від «Київстар»; – проект «Мобільна бібліотека»: цифрова бібліотека smart.kyivstar 	<ul style="list-style-type: none"> – Безпечне користування мобільним Інтернетом; – збагачення досвіду; – самоактуалізація; – підвищення якості освітніх послуг
Підтримка культури та мистецтва	<ul style="list-style-type: none"> – Добровична допомога центрам мистецтв України, організація народних фестивалів та конкурсів за підтримки ПАТ «Укрсоцбанк»; – мультимедійний інтернет-ресурс <i>Vkraiina</i>: додаток для мобільних пристроїв від «Київстар» 	<ul style="list-style-type: none"> – Виховання патріотизму; – повага до історичного минулого України; – розширення знань

Джерело: власна авторська розробка.

сити користь. Перевиробництво і неналежна культура споживання призвели до того, що пересічний споживач володіє значною кількістю речей, якими або ніколи не користувався, або користувався декілька разів. Прагматизм і зміна власної культури споживання, коли пріоритетом стає не володіння, а користування речами, приводить до появи таких сервісів та попиту на них.

Про популярність даного тренду у світі свідчать дані компанії Nielsen, яка провела дослідження більш ніж 30 тисяч інтернет-респондентів у 60 країнах. У підсумку, більше двох третин (68%) респондентів зазначили, що вони готові поділитися своїм особистим майном для отримання фінансової вигоди, аналогічно, 66% сказали, що вони, швидше за все, візьмуть в оренду або в обмін річ або послугу від іншої людини [5]. Регіональний розподіл даного тренду представлений на *рис. 2*.

Отже, бачимо, що чіткий механізм *sharing economy* працює, і є досить популярним у різних регіонах світу, за якого власники звертаються до онлайн-нових майданчиків, для того, щоб капіталізувати невживану частину належного їм майна, а споживачі швидше орендують те, що їм потрібно, у приватних осіб, ніж купують або орендують у компаній.

Тренд *sharing economy* найбільш динамічно розвивається для нерухомості (*Airbnb, CouchSerf*), автомобілів (*Zipcar, BlaBla car, Lyft*) і модних аксесуарів (*Poshmark, Vinted, Swapstyle*), освіти (*Coursera, Academia, Coursemos*), фінансів (*Lending Club, Lending Star*). Товари і послуги, які найбільш динамічно продаються та купуються за допомогою таких сервісів, наведені на *рис. 3*.

З *рис. 3* бачимо, що найбільший відсоток мають електронні пристрої. Найбільш вірогідно це можна пояснити мобільністю таких речей та їх неособистісною приналежністю. Серед інтелектуальних послуг найбільш поширеними є уроки, навчання іноземним мовам, музиці, послуги з ремонту тощо.

Найбільш відоме втілення цієї тенденції є сервіс *Airbnb* – це американська компанія, створення якої у 2008 р. у Сан-Франциско вважають початком зародження цього тренду. У 2013 р. компанія *Airbnb* залучила інвестицій на 206 млн дол. США, у 2014 р. отримала близько 450 млн дол. США. Проте за останні п'ять років у світі з'явилося більше ста компаній, які працюють за принципом спільного користування.

Для України в її сучасних реаліях даний тренд став досить актуальним. За даними компанії «UMG International» тенденція використання *share economy* представлена на *рис. 4*. На електронній інтернет-платформі споживачі продають та купують потрібні товари, сплачуючи комісію компанії, що пропонує сервіс. В умовах збідніння середнього класу споживачам сьогодні досить зручно використовувати такий механізм покупки, оскільки куплені товари обходяться їм значно дешевше, аніж у роздрібних мережах, а у відповідь є можливість позбутись непотрібних речей.

В Україні сьогодні існують такі сайти, як *Rent a Brand* (<http://rentabrand.com.ua/>) – оренда брендів вечірніх сукні американських та європейських дизайнерів, що також включає безкоштовну консультацію та надання послуг по всій території України. Сервіс *Baby*

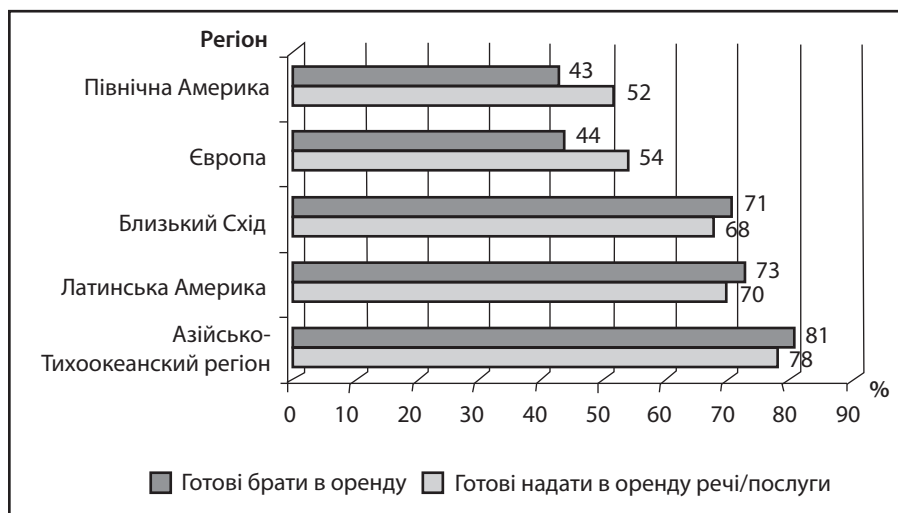


Рис. 2. Частка респондентів з позитивним ставленням до share economy

Джерело: складено автором самостійно на основі [5].



Рис. 3. Найбільш поширені товари/послуги через sharing economy у світі

Джерело: складено автором самостійно на основі [5].

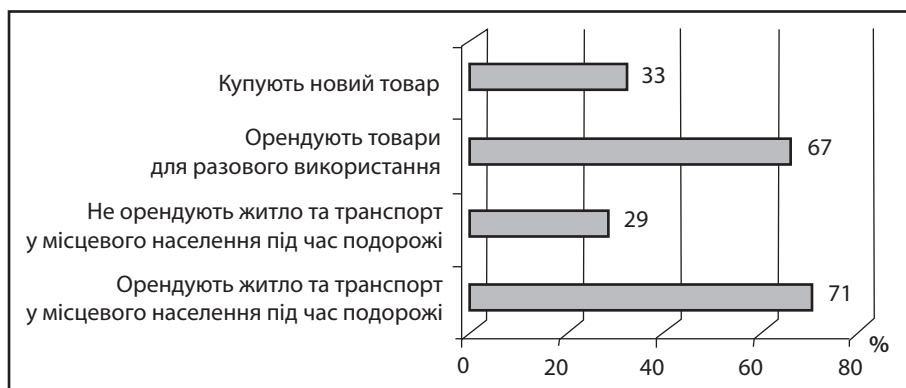


Рис. 4. Ставлення українських споживачів до share economy

Джерело: складено автором самостійно на основі [4].

Service (<http://www.babyservice.ua/>) – оренда навчальних іграшок для дітей та дитячих товарів не тільки в Києві, а і по всій території України, Bag2Rent (<http://bag2rent.com.ua/>) – сервіс оренди дорожніх сумок і валіз для подорожей, а також ремонт валіз та їх доставку.

Проблеми подальшого впровадження даного тренду на українському ринку проявляються в такому.

По-перше, це недостатній рівень довіри, що для споживача пострадянських країн є досить вагомим аргументом до покупки або оренди товарів у інших людей. По-друге, питання безпеки профілю та акаунтів соціальних мереж та їх клієнтська підтримка. Досить часто спекують шахраї, недобросовісні продавці, які обманюють та не піклуються про власну репутацію, працюючи ра-

зово, а сервіс по відстеженню ще не налагоджений для ефективної роботи. *По-третє*, якість пропонованих товарів – вона не завжди в реальності залишається такою, як була задекларована на сайті.

Окремо варто розглянути таку проблему в розвитку *sharing economy*, як соціальне несприйняття самої ідеї. Для українського споживача сама ідея здавати комусь кімнату чи власний автомобіль, на який гроші відкладались роками, є просто дикою і неприйнятною. Але покоління поступово змінюється, сьогодні сучасний молодий український споживач трансформує своє бачення і свій світогляд, він стає не власником, а користувачем, розуміє зручність і економічність ефективність даного підходу.

Досліджуючи зміни у поведінці вітчизняного споживача в контексті підвищення соціальної відповідальності, варто зазначити і вплив політичних факторів на сучасного українця. Якщо до політичної кризи та воєнних дій на сході України основним пріоритетом для споживача було виключно задоволення власних інтересів, то сьогодні в суспільстві домінують такі настрої, як піклування про інших, розуміння, що добробут суспільства залежить від добробуту кожного його члена. Підтвердженням цього є різні соціальні проекти щодо збору коштів та матеріальної допомоги військовим і постраждалим під час воєнних дій. Окремим трендом у даному аспекті варто назвати патріотизм, одним із проявів якого стало покупка товарів із національної символікою. Сучасний український споживач сьогодні самостійно є учасником або навіть організатором різних соціальних ініціатив, тому стає досвідченішим і вже на іншому рівні буде оцінювати кампанії брендів.

ВИСНОВКИ

Можемо зробити висновок, що питання вивчення тенденцій, які визначають поведінку сучасного споживача, є досить актуальним питанням розвитку економіки. Дійсно, споживач змінюється, економічна криза трансформує його свідомість, і сьогодні він не бажає накопичувати, а прагне до співпраці. Більшість споживачів визнають, що бажають володіти меншою кількістю речей і ділитись ними. Таким чином, споживач стає соціально відповідальним – його дії раціональні, він менше споживає, і як наслідок, економить на споживанні. На перший план виступає розуміння не корисності самого товару, як одиниці, а його соціальної корисності, що саме принесе його покупка, як відобразиться на інших членах суспільства. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що соціальна відповідальність у споживача – це ставлення та реакція індивіда на проведення соціальних ініціатив брендів, що проявляється у формуванні мотивів здійснити покупку та в довгостроковій перспективі формує лояльність споживача до компанії.

Результати аналізу вітчизняного ринку показують, що український споживач на досить високому рівні сприймає проекти корпоративної соціальної відповідальності компаній, бере в них участь, а іноді й сам організовує. Виробники повинні рахуватися з тим, що споживач став на щабель досвідченішим і вимогливішим,

а це вимагає нових форм співпраці. Перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у вивченні механізму споживчої поведінки у контексті корпоративної соціальної відповідальності компаній. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Байрамова Е. Е.** Споживач у системі корпоративної соціальної відповідальності / Е. Е. Байрамова // Грані. – 2013. – № 11. – С. 54 – 60.
- 2. Колот А. М.** Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А. М. Колот // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5 – 26.
- 3.** Основні тенденції розвитку українського ринку PR у 2013 році / Офіційний сайт Української Асоціації зі зв'язків з громадськістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uapr.com.ua/ua/newsitem/391>
- 4.** Світові тренди по-українськи / Офіційний сайт компанії «UMG International» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://umg.ua/stat/56-svtov-trendi-po-ukrayinski.html>
- 5. Степанчук А.** Sharing Economy – новая форма потребления товаров и услуг / А. Степанчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://medium.com/@andreystepanchuk/sharing-economy-b3a88d156d12>
- 6. Bowen H.** Social responsibilities of the businessman / H. Bowen. – N. Y.: Harper & Row, 1953.
- 7. Carroll A. B.** A three-dimensional conceptual model of corporate performance / A. B. Carroll // Academy of Management Review. – Vol. 4(4) (Oct., 1979). – P. 500.
- 8. Davis K.** Understanding the social responsibility puzzle: what does the businessman owe to society / K. Davis // Business Horizons. – 1967. – Vol. 10 (4). – P. 46 – 47.
- 9. Marin L.** The Role of Identity Saliency in the Effects of Corporate Social Responsibility on Consumer Behavior / Longinos Marin, Salvador Ruiz, Alicia Rubio // Journal of Business Ethics. – 2009, January. – Vol. 84. – Issue 1. – P. 65 – 78.
- 10. Nielsen.** социально ориентированные акции – новая возможность для брендов завоевать сердца потребителей / Официальный сайт компании Nielsen [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nielsen.com/ru/ru/press-room/2014/nielsen-social-programs-open-a-new-opportunity-for-brands-to-conquer-consumers-hearts.html>
- 11. Porter M.** Strategy and Society: the Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility / M. Porter, M. Kramer // Harvard Business Review. – 2006. – N 84 (12). – P. 78 – 92.

REFERENCES

- Bairamova, E. E. "Spozhyvach u systemi korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti" [Consumers in the corporate social responsibility]. *Hrani*, no. 11 (2013): 54-60.
- Bowen, H. *Social responsibilities of the businessman*. New York: Harper & Row, 1953.
- Carroll, A. B. "A three-dimensional conceptual model of corporate performance". *Academy of Management Review*, vol. 4 (4): 500.
- Davis, K. "Understanding the social responsibility puzzle: what does the businessman owe to society". *Business Horizons*, vol. 10 (4) (1967): 46-47.
- Kolot, A. M. "Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist: evoliutsiia ta rozvytok teoretychnykh pohliadiv" [Corporate social responsibility: the evolution and development of theoretical views]. *Ekonomichna teoriia*, no. 4 (2013): 5-26.
- Marin, L., Ruiz, S., and Rubio, A. "The Role of Identity Saliency in the Effects of Corporate Social Responsibility on Consumer Behavior". *Journal of Business Ethics*, vol. 84, no. 1 (2009): 65-78.

“Nielsen: sotsialno orientirovannye aktsii - novaia vozmozhnost dlia brendov zavoevat serdtsa potrebiteley” [Nielsen: socially oriented action - a new opportunity for brands to win the hearts of consumers]. Ofitsialnyy sayt kompanii Nielsen. <http://www.nielsen.com/ru/ru/press-room/2014/nielsen-social-programs-open-a-new-opportunity-for-brands-to-conquer-consumers-hearts.html>

“Osnovni tendentsii rozvytku ukrainskoho rynku PR u 2013 rotsi” [Major trends in Ukrainian PR market in 2013]. Ofitsiyniy sait Ukrainskoi Asotsiatsii zi zv'iazkiv z hromadskistiu. <http://www.uapr.com.ua/ua/newsitem/391>

Porter, M., and Kramer, M. “Strategy and Society: the Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility”. *Harvard Business Review*, no. 84 (12) (2006): 78-92.

“Svitovi trendy po-ukrainsky” [Global trends in Ukrainian]. Ofitsiyniy sait kompanii «UMG International». <http://umg.ua/stat/56-svtov-trendi-po-ukrayinski.html>

Stepanchuk, A. “Sharing Economy – novaia forma potrebleniia tovarov i uslug” [Sharing Economy – a new form of consumer goods and services]. <https://medium.com/@andreystepanchuk/sharing-economy-b3a88d156d12>

УДК 339.138:(339.137.2+339.564)

МАРКЕТИНГОВИЙ КОМПОНЕНТ НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТЕРІВ

© 2015 **ІЩЕНКО А. В.**

УДК 339.138:(339.137.2+339.564)

Іщенко А. В. Маркетинговий компонент національних систем підтримки експортерів

У сучасних українських і закордонних публікаціях однозначної класифікації інструментів державної системи підтримки експорту поки ще не існує, але більшість науковців зазначають значущість ролі держави у формуванні та розширенні конкурентоспроможності національного експорту. Мета статті полягає в окресленні контурів маркетингового компоненту в сучасних системах підтримки експортерів різних країн і виявленні пріоритетних з точки зору результативності методів та інструментів сприяння розвитку маркетингової діяльності експортерів. У статті розкрито засади та основні мотиви формування національних систем підтримки експортерів. Проаналізовано міжнародний досвід діяльності організацій сприяння торгівлі. Систематизовано пріоритетні інструменти національної системи підтримки експорту з виділенням таких, як фінансові, маркетингові та адміністративні. Ефективна система підтримки експорту дозволяє країнам підвищити власну конкурентоспроможність та зміцнити конкурентні позиції національних виробників на зарубіжних ринках, спонукає фірми-неекспортери розширювати межі своєї діяльності та виходити на закордонні ринки тощо. У нашій країні система підтримки експорту тільки починає формуватися, і тому досвід зарубіжних країн є доволі актуальним для розвитку експортної діяльності національних виробників.

Ключові слова: національна система підтримки експорту, інструменти підтримки експорту, маркетинговий компонент, Експортні Кредитні Агентства, організації сприяння торгівлі, конкурентоспроможність експорту.

Рис.: 1. **Бібл.:** 16.

Іщенко Анна Володимирівна – аспірантка, кафедра міжнародної торгівлі, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: a.w.ishchenko@gmail.com

УДК 339.138:(339.137.2+339.564)

Ищенко А. В. Маркетинговий компонент національних систем підтримки експортерів

В современных украинских и зарубежных публикациях однозначной классификации инструментов государственной системы поддержки экспорта пока не существует, но большинство ученых отмечают значимость роли государства в формировании и расширении конкурентоспособности национального экспорта. Цель статьи заключается в определении контуров маркетингового компонента в современных системах поддержки экспортеров разных стран и выявлении приоритетных с точки зрения результативности методов и инструментов содействия развитию маркетинговой деятельности экспортеров. В статье раскрыты принципы и основные мотивы формирования национальных систем поддержки экспортеров. Проанализирован международный опыт деятельности организаций содействия торговле. Систематизированы приоритетные инструменты национальной системы поддержки экспорта с выделением таких, как финансовые, маркетинговые и административные. Эффективная система поддержки экспорта позволяет странам повысить собственную конкурентоспособность и укрепить конкурентные позиции национальных производителей на зарубежных рынках, побуждает фирмы-неэкспортеры расширять границы своей деятельности и выходить на зарубежные рынки. В нашей стране система поддержки экспорта только начинает формироваться, и поэтому опыт зарубежных стран довольно актуален для развития экспортной деятельности национальных производителей.

Ключевые слова: национальная система поддержки экспорта, инструменты поддержки экспорта, маркетинговий компонент, Экспортные Кредитные Агентства, организации содействия торговле, конкурентоспособность экспорта.

Рис.: 1. **Библ.:** 16.

Ищенко Анна Владимировна – аспирантка, кафедра международной торговли, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: a.w.ishchenko@gmail.com

UDC 339.138:(339.137.2+339.564)

Ishchenko A. V. Marketing Component of the National Systems for Supporting the Exporters

Although an unambiguous classification of tools for State system of supporting the exports does not yet exist in the contemporary Ukrainian and foreign publications, most scientists point out the important role of the State in forming and enhancing the competitiveness of the national exports. The article is aimed to determine the outlines of marketing component in the modern systems for supporting exporters from different countries and identify prioritized from the view of efficiency methods and tools for assistance in development of the marketing activities of exporters. The article discloses principles and basic motives for establishing the national systems to support exporters. International experience of the trade promotion organizations is analyzed. The prioritized tools of national system for supporting the exports are systematized, and such tools as finance, marketing and management are highlighted. An effective system for supporting the exports helps countries to increase their own competitiveness and strengthen the competitive position of the domestic manufacturers in the foreign markets, encourages the non-exporting firms to expand the boundaries of their activities out to the foreign markets. In our country, the system for supporting the exports is only beginning to emerge, thus experience of foreign countries is quite relevant for the development of the export activities of national producers.

Key words: national system for supporting the exports, tools for supporting the exports, marketing component, export credit agencies, trade promotion organizations, exports competitiveness.

Pic.: 1. **Bibl.:** 16.

Ishchenko Anna V. – Postgraduate Student, Department of International Trade, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: a.w.ishchenko@gmail.com

“Nielsen: sotsialno orientirovannye aktsii - novaia vozmozhnost dlia brendov zavoevat serdtsa potrebiteley” [Nielsen: socially oriented action - a new opportunity for brands to win the hearts of consumers]. Ofitsialnyy sayt kompanii Nielsen. <http://www.nielsen.com/ru/ru/press-room/2014/nielsen-social-programs-open-a-new-opportunity-for-brands-to-conquer-consumers-hearts.html>

“Osnovni tendentsii rozvytku ukrainskoho rynku PR u 2013 rotsi” [Major trends in Ukrainian PR market in 2013]. Ofitsiyniy sait Ukrainskoi Asotsiatsii zi zv'iazkiv z hromadskistiu. <http://www.uapr.com.ua/ua/newsitem/391>

Porter, M., and Kramer, M. “Strategy and Society: the Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility”. *Harvard Business Review*, no. 84 (12) (2006): 78-92.

“Svitovi trendy po-ukrainsky” [Global trends in Ukrainian]. Ofitsiyniy sait kompanii «UMG International». <http://umg.ua/stat/56-svtov-trendi-po-ukrayinski.html>

Stepanchuk, A. “Sharing Economy – novaia forma potrebleniia tovarov i uslug” [Sharing Economy – a new form of consumer goods and services]. <https://medium.com/@andreystepanchuk/sharing-economy-b3a88d156d12>

УДК 339.138:(339.137.2+339.564)

МАРКЕТИНГОВИЙ КОМПОНЕНТ НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТЕРІВ

© 2015 ІЩЕНКО А. В.

УДК 339.138:(339.137.2+339.564)

Іщенко А. В. Маркетинговий компонент національних систем підтримки експортерів

У сучасних українських і закордонних публікаціях однозначної класифікації інструментів державної системи підтримки експорту поки ще не існує, але більшість науковців зазначають значущість ролі держави у формуванні та розширенні конкурентоспроможності національного експорту. Мета статті полягає в окресленні контурів маркетингового компоненту в сучасних системах підтримки експортерів різних країн і виявленні пріоритетних з точки зору результативності методів та інструментів сприяння розвитку маркетингової діяльності експортерів. У статті розкрито засади та основні мотиви формування національних систем підтримки експортерів. Проаналізовано міжнародний досвід діяльності організацій сприяння торгівлі. Систематизовано пріоритетні інструменти національної системи підтримки експорту з виділенням таких, як фінансові, маркетингові та адміністративні. Ефективна система підтримки експорту дозволяє країнам підвищити власну конкурентоспроможність та зміцнити конкурентні позиції національних виробників на зарубіжних ринках, спонукає фірми-неекспортери розширювати межі своєї діяльності та виходити на закордонні ринки тощо. У нашій країні система підтримки експорту тільки починає формуватися, і тому досвід зарубіжних країн є доволі актуальним для розвитку експортної діяльності національних виробників.

Ключові слова: національна система підтримки експорту, інструменти підтримки експорту, маркетинговий компонент, Експортні Кредитні Агентства, організації сприяння торгівлі, конкурентоспроможність експорту.

Рис.: 1. Бібл.: 16.

Іщенко Анна Володимирівна – аспірантка, кафедра міжнародної торгівлі, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: a.w.ishchenko@gmail.com

УДК 339.138:(339.137.2+339.564)

Ищенко А. В. Маркетинговый компонент национальных систем поддержки экспортеров

В современных украинских и зарубежных публикациях однозначной классификации инструментов государственной системы поддержки экспорта пока не существует, но большинство ученых отмечают значимость роли государства в формировании и расширении конкурентоспособности национального экспорта. Цель статьи заключается в определении контуров маркетингового компонента в современных системах поддержки экспортеров разных стран и выявлении приоритетных с точки зрения результативности методов и инструментов содействия развитию маркетинговой деятельности экспортеров. В статье раскрыты принципы и основные мотивы формирования национальных систем поддержки экспортеров. Проанализирован международный опыт деятельности организаций содействия торговле. Систематизированы приоритетные инструменты национальной системы поддержки экспорта с выделением таких, как финансовые, маркетинговые и административные. Эффективная система поддержки экспорта позволяет странам повысить собственную конкурентоспособность и укрепить конкурентные позиции национальных производителей на зарубежных рынках, побуждает фирмы-неэкспортеры расширять границы своей деятельности и выходить на зарубежные рынки. В нашей стране система поддержки экспорта только начинает формироваться, и поэтому опыт зарубежных стран довольно актуален для развития экспортной деятельности национальных производителей.

Ключевые слова: национальная система поддержки экспорта, инструменты поддержки экспорта, маркетинговый компонент, Экспортные Кредитные Агентства, организации содействия торговле, конкурентоспособность экспорта.

Рис.: 1. Библ.: 16.

Ищенко Анна Владимировна – аспирантка, кафедра международной торговли, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: a.w.ishchenko@gmail.com

UDC 339.138:(339.137.2+339.564)

Ishchenko A. V. Marketing Component of the National Systems for Supporting the Exporters

Although an unambiguous classification of tools for State system of supporting the exports does not yet exist in the contemporary Ukrainian and foreign publications, most scientists point out the important role of the State in forming and enhancing the competitiveness of the national exports. The article is aimed to determine the outlines of marketing component in the modern systems for supporting exporters from different countries and identify prioritized from the view of efficiency methods and tools for assistance in development of the marketing activities of exporters. The article discloses principles and basic motives for establishing the national systems to support exporters. International experience of the trade promotion organizations is analyzed. The prioritized tools of national system for supporting the exports are systematized, and such tools as finance, marketing and management are highlighted. An effective system for supporting the exports helps countries to increase their own competitiveness and strengthen the competitive position of the domestic manufacturers in the foreign markets, encourages the non-exporting firms to expand the boundaries of their activities out to the foreign markets. In our country, the system for supporting the exports is only beginning to emerge, thus experience of foreign countries is quite relevant for the development of the export activities of national producers.

Key words: national system for supporting the exports, tools for supporting the exports, marketing component, export credit agencies, trade promotion organizations, exports competitiveness.

Pic.: 1. Bibl.: 16.

Ishchenko Anna V. – Postgraduate Student, Department of International Trade, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: a.w.ishchenko@gmail.com

З агострення конкуренції на міжнародних ринках, посилення боротьби за споживачів, бажання послабити вплив кризових явищ на стан національної економіки змушують уряди держав формувати та підвищувати конкурентоспроможність експорту, стимулювати національних виробників розширювати межі своєї діяльності та виходити на закордонні ринки. Актуальними для національних експортерів є дослідження державних систем підтримки експорту, визначення їх інструментів та особливостей. Причому варто зауважити, що в сучасних українських і закордонних публікаціях однозначної класифікації інструментів державної системи підтримки експорту поки ще не існує, але більшість науковців зазначають значущість ролі держави у формуванні та розширенні конкурентоспроможності національного експорту. У нашій країні система підтримки експорту тільки починає формуватися, і тому досвід зарубіжних країн є доволі актуальним для розвитку експорту.

У останні десятиліття питання державної системи підтримки експорту досліджуються багатьма зарубіжними та вітчизняними науковцями. Теоретичні основи державної підтримки експорту, її вплив на діяльність національних експортерів розглядалися у працях таких дослідників, як Д. Крік (Crick, D.), Т. Фароле (Farole, T.), Дж. Робінсон (Robinson, J. A.), Х. Горг (Gorg, H.), М. Генрі (Henry, M.), Е. Стробл (Strobl, E.), Д. Ледерман (Lederman, D.), Л. Пейтон (Payton, L.) та ін. Вивченням даної проблеми також займалися вітчизняні науковці, такі як Білорус О. Г., Сидяченко В. Г., Белінська Я. В., Мазаракі А. А., вчені Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України та ін. Разом з тим, інструменти державної політики підтримки експорту, їх види та вплив на розвиток та підвищення конкурентоспроможності експорту, актуальність їх впровадження за умов кризових явищ в економіці не було достатньо розкрито та проаналізовано.

Мета статті полягає в окресленні контурів маркетингового компоненту в сучасних системах підтримки експортерів різних країн та виявленні пріоритетних з точки зору результативності методів та інструментів сприяння розвитку маркетингової діяльності експортерів.

Перспективи розвитку країн на світовій арені залежать як від їх внутрішньої конкурентоспроможності, так і міжнародної. Поглиблення глобалізації та інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків, розвиток закордонних ринків та конкуренція на них змушують країни розвивати та підвищувати конкурентоспроможність експорту. Важливою частиною торговельної політики багатьох країн є саме формування ефективної системи підтримки та стимулювання експорту.

Стимулювання експорту тісно пов'язане з політикою в галузі імпорту і з промисловою політикою, що проявляється у стимулюванні не тільки самого експорту, а й експортного виробництва. Міжнародна практика свідчить про те, що кожна країна використовує власний набір інструментів політики сприяння експорту. Так, Швейцарія, Сінгапур, Нідерланди, Швеція, Австрія, Норвегія, Данія, Фінляндія, Ірландія краще всіх використали глобалізацію в своїх інтересах. Вони мобільно використали відкриті глобальні ринки, капітали, щоб

отримати потрібні їм товари, капітали, недоступні на малих і національних ринках. З іншого боку, вони зуміли через свої корпоративні структури глобалізувати свої унікальні ресурси, товари (вигідне розміщення території, туризм, геокліматичні, природні і фінансові ресурси), що забезпечило їм конкурентоспроможне місце на глобальних ринках і в системі глобального поділу праці [1, с. 167].

Збільшення експорту входить до числа найважливіших пріоритетів будь-якого уряду як розвинених країн, так і тих, що розвиваються. Політика стимулювання (просування, сприяння) експорту широко використовується в більшості країн світу. Існує кілька її лаумачень. У більш вузькому розумінні під політикою стимулювання експорту розглядають політику обмінного курсу. Загалом вона включає всі заходи і програми, спрямовані на надання допомоги поточним і потенційним експортерам на зовнішніх ринках, наприклад, експортні субсидії, пільгові податкові ставки для фірм-експортерів, вигідні тарифи страхування та фінансові умови. Також політика стимулювання експорту може залежати від внутрішнього регулювання і, наприклад, включати послаблення вимог до експортних ліцензій, зниження антимонопольних проблем в експортному секторі. Одним із методів даної політики можуть виступати державні інвестиції у інфраструктуру, людський капітал (освіту), а також у інформаційні та комунікаційні технології [2, с. 3]. У своєю чергу, Р. Серінгхаус (F. H. Rolf Seringhaus) [3, с. 55] зазначає, що до стимулювання експорту відносять всі заходи державної політики, які фактично потенційно підвищують експортну діяльність або фірми, галузі, або держави в цілому.

У країнах світу використовуються різні системи підтримки національного експорту та існують спеціальні організації, завданням яких є забезпечення розвитку експорту, починаючи з інформаційної підтримки і закінчуючи прямим фінансуванням [4]. Їх відмінності зумовлені специфічними рисами економічної та інституційної структури країни і тенденціями її розвитку на певному етапі. Так, японський вчений Т. Сакурай (Sakurai Teiji) [5, с. 13] підкреслює, що існують різні типи установ для розвитку торгівлі та інвестицій у світі, але їх можна розділити на три типи залежно від мети: 1) установи, що спеціалізуються на торгівлі, особливо на просуванні експорту; 2) установи, що спеціалізуються на іноземних інвестиціях; 3) установи, що поєднують у собі спеціалізацію як на торгівлі, так і на інвестиціях. Також він виділяє другий спосіб поділу, а саме: відповідно до змісту їх діяльності. На нашу думку, варто зауважити, що у своєму дослідженні [5, с. 13] науковець зазначає, що світові інформаційні агентства сприяння торгівлі включають в себе: 1) ті, що присвячені просуванню експорту; 2) ті, що додатково здійснюють торговельне фінансування; 3) ті, що беруть участь у торговій політиці та плануванні просування експорту; 4) ті, що займаються торговельними переговорами.

Ряд вчених [6, с. 32] підкреслюють, що політика стимулювання експорту повинна включати в себе кредитні послуги та/або податкові стимули, кредитне страхування, інформаційне забезпечення, підготовку кадрів, методи полегшення доступу на зовнішні ринки

та поліпшення стандартів якості, допомогу в питаннях транспортної логістики, бізнес-аналітики і торгової дипломатії. Італійські вчені [2, с. 11 – 15] також стверджують, що політика стимулювання експорту впроваджується державою за допомогою таких інструментів, як експортні субсидії, спеціальні експортні зони, фінансування торгівлі, організації сприяння торгівлі та інші фактори для успішного просування експорту.

Експортні Кредитні Агентства відіграють важливу роль у розвитку міжнародної торгівлі та являються одним із напрямків реалізації державної політики підтримки експорту. На сьогоднішній день ЕКА функціонують у всіх країнах Східної Європи і Прибалтики, а також в більшості країн СНД. Найбільш відомі у світі ЕКА – французьке агентство КОФАС та німецьке страхове товариство ГЕРМЕС. Основними напрямками діяльності ЕКА є:

- ✦ експортні кредити, які можуть бути як безпосередньо у вигляді кредиту, з терміном погашення зазвичай від 2 до 10 років, або побічно, як страхування або гарантії, надані ЕКА для підтримки комерційного кредиту. Страхування експортних кредитів охоплює два типи ризиків – комерційні та політичні;
- ✦ страхування інвестицій, що, у свою чергу, охоплює політичні ризики, пов'язані з інвестиціями за кордон [7, с. 1].

Важливий вплив на розвиток конкурентоспроможного експорту мають організації сприяння торгівлі, які, як правило, є державними організаціями, у завдання яких входить надання допомоги підприємствам у подоланні мотиваційних, інформаційних, операційних бар'єрів на шляху експорту. Вони надають такі види послуг [8]:

- ✦ формування іміджу країни (рекламування, промо-акції);
- ✦ надання послуг з підтримки експорту (проведення семінарів і тренінгів для експортерів, технічна підтримка, розвиток потенціалу, особливо в галузі дотримання нормативних вимог, питань фінансування торгівлі, логістики, митних процедур);
- ✦ маркетинг (участь у виставках і ярмарках, організація поїздок делегацій експортерів та імпортерів з подальшим наданням послуг зарубіжними представництвами);
- ✦ дослідження та узагальнення даних про кон'юнктуру ринку (ринкові огляди загального характеру, а також на рівні секторів / галузей і підприємств).

Діяльність організації сприяння торгівлі становить основу комерційної дипломатії, адже комерційну дипломатію визначають як засіб заохочення експорту, іноземних інвестицій та туризму шляхом підтримки торгових місій, сприяння налагодженню контактів між компаніями, допомога у вирішенні проблем, з якими стикаються національні компанії, виходячи на іноземний ринок [9]. Також це діяльність, яка здійснюється представниками держави з дипломатичним статусом для підтримки розвитку національного бізнесу в за-

рубіжних країнах. Вона спрямована на стимулювання бізнесу шляхом реклами, популяризації національних суб'єктів господарювання та полегшення їх діяльності в іноземних державах [10, с. 2].

На нашу думку, доцільно окреслити контури маркетингового компоненту в сучасних системах підтримки експортерів різних країн. Прикладом впровадження ефективної системи підтримки експорту виступає Японія зі створеною у післявоєнні роки Японською організацією зовнішньої торгівлі (JETRO). JETRO є установою, яка здійснює стимулювання торгівлі та інвестиційної діяльності під юрисдикцією Міністерства економіки, торгівлі і промисловості (METI). Японський банк міжнародного співробітництва (JBIC) піклується про функції фінансування, METI здійснює планування торгової політики, і або METI або Міністерство закордонних справ проводить торговельні переговори. У даний час JETRO має 73 зарубіжних представництва в 54 країнах, і 37 внутрішніх відділень, включаючи штаб-квартиру в Токіо, і налічує близько 1200 співробітників [5, с. 13, 14]. Система підтримки національних експортерів в США є доволі складною та багаторівневою. Провідне місце в системі зовнішньоекономічних зв'язків належить Міністерству торгівлі США, яке регулює зовнішньоекономічні зв'язки. Для надання своєчасної та кваліфікованої підтримки американським компаніям як усередині країни, так і на зовнішніх ринках, у міністерстві діє так звана «Комерційна служба». Для захисту інтересів американських бізнесменів у країні перебування у міністерстві створено Центр інформації з питань торгівлі, у завдання якого входять консультативне забезпечення зовнішньоторговельних операцій, надання інформації про ринки і торгових партнерів, про умови підприємницької діяльності за кордоном та інші питання. Важливі завдання виконує Апарат торгового представника США (АТП), відповідальний за розробку та координацію американської політики в галузі міжнародної торгівлі, торгівлі окремими товарами і прямих інвестицій, а також за ведення переговорів із зарубіжними країнами і міжнародними організаціями з зазначеної проблематики. Своєю діяльністю АТП створює сприятливі торгово-політичні умови для функціонування американських компаній як усередині США, так і за кордоном [11, с. 13]. Варто також відмітити, що США спрямовують значні зусилля на розвиток та підтримку малого та середнього бізнесу шляхом створення сприятливого ділового клімату, надання інформаційно-консультативної підтримки, а також за допомогою фінансової підтримки.

Уроботи вчених Інституту економічних досліджень і політичних консультацій [12, с. 19] зазначено, що політика сприяння експорту в Німеччині проводиться державними й напівдержавними установами. Завдяки федеральній структурі республіки Німеччина політика сприяння експорту є дещо фрагментарною. У цілому основним органом Федеральної системи сприяння експорту є Федеральне міністерство економіки й технологій, що координує діяльність зі сприяння експорту всіх федеральних інституцій, співпрацює із землями щодо діяльності зі сприяння експорту, контролює

«Germany Trade & Invest GmbH», проводить програми із сприяння експорту для малих та середніх підприємств тощо. Також важливу роль у підтримці експорту виконує Федеральне Міністерство закордонних справ, яке розбудовує імідж країни та проводить дослідження політичного та економічного середовища. Варто також відмітити про німецькі торгові палати, основними завданнями яких є розробка маркетингових досліджень, формування іміджу країни, проведення досліджень політичного та економічного середовища та надання послуг з підтримки експорту [12, с. 20]. Федеральному Міністерству економіки і технологій підпорядковується федеральна агенція економічного розвитку «Germany Trade & Invest GmbH», яка надає послуги з підтримки експорту та маркетингу. Особливістю політики підтримки експорту в Німеччині полягає в її гармонізації та обов'язковій відповідності угодам ЄС та іншим міжнародним угодам.

Зазначимо, що в Ізраїлі функціонує Інститут експорту – некомерційна організація, яка створена з метою розвитку ізраїльського експорту та складається з інформаційного та маркетингового відділів. Ізраїльський інститут експорту надає експортерам різноманітні послуги, як наприклад: консультації з маркетингу, надання інформації про характеристики ринку в країні збуту (імпортери, дистриб'ютори, посередники, ціни, конкуренти), пошук

нових ринків і зміцнення позицій на існуючих ринках, відправка експортних партій товару, координація зустрічей з різними організаціями за кордоном, дослідження торгових і митних правил, статистичні дані, що стосуються економічної діяльності в різних галузях і країнах [13].

Отже, на нашу думку, основні засоби державної підтримки експорту можна розділити їх на такі групи як фінансові, адміністративні та маркетингові. Причому вони мають застосовуватись державою тільки в комплексі, адже саме так можливо найбільш ефективно підтримати та стимулювати експорт та підвищити його конкурентоспроможність (рис. 1).

Конкурентоспроможність експорту пов'язана зі здатністю країни конкурувати на експортних ринках, підтримкою економічного зростання та зайнятості.

Попит на збільшення конкурентоспроможності експорту головним чином заснований на необхідності враховувати виклики глобалізації, що зачіпають конкурентоспроможність і застосовувати адекватні рішення щодо збільшення експортної конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність експорту визначається як відображення національної конкурентоспроможності [14, с. 58]. Ефективна система підтримки експорту дозволяє країнам підвищити власну конкурентоспроможність та

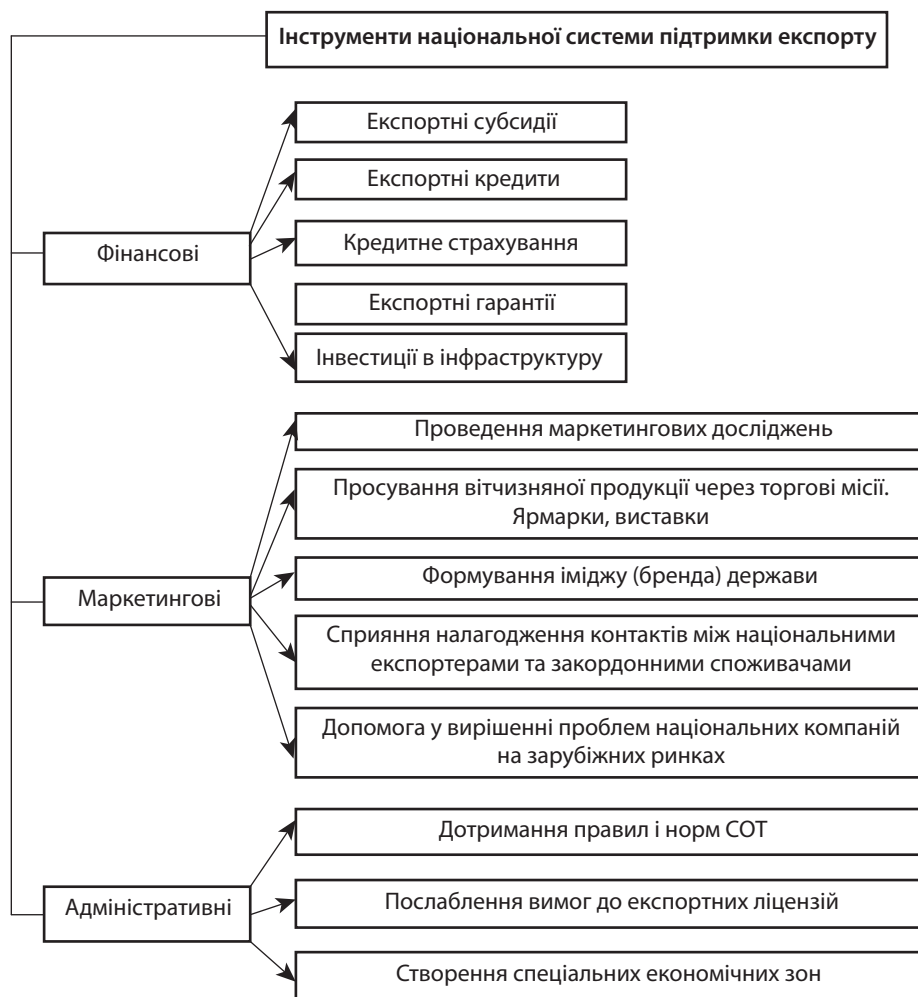


Рис. 1. Інструменти національної системи підтримки експорту

Джерело: складено автором.

зміцнити конкурентні позиції національних виробників на зарубіжних ринках, спонукає фірми-неекспортери розширювати межі своєї діяльності та виходити на закордонні ринки тощо.

Зважаємо, що певні науковці займалися дослідженням впливу політики стимулювання експорту на бажання національних виробників виходити на закордонні ринки. Так, Г. Горг, М. Генрі та Е. Стробл [15] оцінили дані, що стосуються ірландських заводів, і на основі емпіричних досліджень зробили висновок, що немає ніяких ознак того, що стимулювання експорту відіграє важливу роль у виході компаній на закордонні ринки. На противагу цьому, Д. Ледерман, М. Оларрега і Л. Пейтон [8], а також австрійські вчені [16] встановили позитивний вплив інструментів державного стимулювання експорту на розширення меж діяльності національних виробників на зарубіжні ринки.

Загалом, формування системи підтримки експорту має ряд позитивних наслідків, основними з яких можна виділити такі:

- ✦ *по-перше*, спонукає фірми до підвищення продуктивності, щоб бути конкурентоспроможними на міжнародному ринку;
- ✦ *по-друге*, приводить до розширення ринку та змушує вітчизняні фірми виробляти продукцію, що буде користуватися попитом на міжнародному ринку [2, с. 12];
- ✦ *по-третє*, ефективне впровадження інструментів системи підтримки експорту приводить до підвищення конкурентоспроможності національного експорту та країни в цілому. Також зростають рівень інноваційної та технологічної складової виробництва, прибутки від експортної діяльності тощо.

ВИСНОВКИ

Ряд науковців вважають [2, с. 8], що уряд втручається в експорт з двома цілями: по-перше, збільшити експортні потоки. Це впливає з традиційного аргументу, що експорт є двигуном зростання. По-друге, для вибору секторів (галузей), на яких країна повинна спеціалізуватися. Але, на нашу думку, в умовах посилення конкуренції на міжнародних ринках можна також виділити такі цілі, як підтримка національних експортерів, підвищення прибутковості від експортної діяльності, а також збільшення рівня конкурентоспроможності експорту.

Таким чином, можна зробити висновок, що держава шляхом впровадження механізмів системи підтримки експорту та ґрунтуючись на її основних інструментах, може розвивати та підвищувати рівень конкурентоспроможності експорту та країни в цілому, рівень інноваційного розвитку виробництва, а також розширювати межі діяльності національних виробників та збільшувати прибутковість від здійснення експортних операцій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму / О. Г. Білорус. – К. : ІСЕМВ НАНУ, КНЕУ, 2003. – 357 с.

2. Belloca M. (2011). Survey of the literature on successful strategies and practices for export promotion by developing countries / Marianna Belloca, Michele Di Maiob // Working Paper 11/0248. International Growth Centre. June 2011. P. 54 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.theigc.org/sites/default/files/11_0248_belloca-di_maiob_final_hr1.pdf

3. Seringhaus, F. H. R. (1986). The Impact of Government Export Marketing Assistance / F. H. R. Seringhaus // International Marketing Review 3:2, pp. 55 – 66.

4. Wang J.-Y. (2005). Officially Supported Export Credits in a Changing World // World Economic and Financial Surveys. – July 1, 2005 / J.-Y. Wang, M. Mansilla, Y. Kikuchi, S. Choudhury [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org>

5. Sakurai T. (2007) JETRO and Japan's Postwar Export Promotion System: Messages for Latin American Export Promotion Agencies / Teiji Sakurai // October 2007. IDE Discussion Papers No.127. – P. 17. [Electronic resource]. – Mode of access : http://ir.ide.go.jp/dspace/bitstream/2344/679/3/ARRIDE_Discussion_No.127_sakurai.pdf

6. Melo A. (2006). Productive development policies and supporting institutions in Latin America and the Caribbean / Alberto Melo, Andrés Rodríguez-Cla. – Inter-American Development Bank, Banco Interamericano De Desarrollo (Bid), Research Department, Competitiveness Studies Series. Working Paper. – P. 106 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubc-106.pdf>

7. Export Credit Agencies And The World Trade Organization (2003). The Center For International Environmental Law. Draft Issue Brief – November, 2003. – P. 11 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.ciel.org/Publications/ECA_s_WTO_Nov03.pdf

8. Lederman D. (2007). Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't / D. Lederman, M. Olarreaga, L. Payton // World Bank Working Paper, WPS4044.

9. Rava M. Commercial diplomacy / Margus Rava [Electronic resource]. – Mode of access : http://web-static.vm.ee/static/failid/121/Margus_Rava.pdf

10. Naray O. Commercial diplomacy: a conceptual overview / Olivier Naray // [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.tponetwork.net/Conference%20Document%20s/7th%20Conference%20Document%20Presentation%20NarayConferencepaper.pdf>

11. Приходько С. В. Стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах и практика поддержки экспорта в России / С. В. Приходько, Н. П. Воловик, Р. М. Энтов, А. Б. Золотарева, П. А. Качочников / Институт экономики переходного периода. – Москва, 2007. – С. 159.

12. Політика сприяння експорту / Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. – Випуск № 2. Серія статей «Розуміємо ключові питання торговельної політики». Київ, 2014. – С. 24. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/l_broA52_Export_pre4.pdf

13. Бизнес в Израиле. Справочник предпринимателя. – Изд. 4-е. – Тель-Авив : «Ассоциация предпринимателей Израиля», 2007.

14. Bruneckiene J. (2012). Measurement of Export Competitiveness of the Baltic States by Composite Index / Jurgita Bruneckiene, Dovile Paltanaviciene // Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics, 23(1), P. 50 – 62.

15. Gorg H. (2007). Grant Support and Exporting Activity / H. Gorg, M. Henry and E.Strobl // CEPR, London – CEPR Discussion Paper Series, No. 6054.

16. Egger P. (2006). Public Export Credit Guarantees and Foreign Trade Structure: Evidence from Austria / P. Egger, T. Url // World Economy 29:4, pp. 399 – 418.

Науковий керівник – Циганкова Т. М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної торгівлі Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

REFERENCES

Bilorus, O. H. *Ekonomichna sistema hlobalizmu* [The economic system of globalization]. Kyiv: ISEMV NANU; KNEU, 2003.

Belloca, M., and Di Maiob, M. "Survey of the literature on successful strategies and practices for export promotion by developing

countries". http://www.theigc.org/sites/default/files/11_0248_belloc-di_maio_final_hr1.pdf

Biznes v Izraile. Spravochnik predprinimatelia [Business in Israel. Directory entrepreneur]. Tel-Aviv: Asots. Predprin. Izrailia, 2007.

Bruneckiene, J., and Paltanaviciene, D. "Measurement of Export Competitiveness of the Baltic States by Composite Index". *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, no. 23(1) (2012): 50-62.

"Export Credit Agencies And The World Trade Organization". http://www.ciel.org/Publications/ECA_S_WTO_Nov03.pdf

Egger, P., and Url, T. "Public Export Credit Guarantees and Foreign Trade Structure: Evidence from Austria". *World Economy*, no. 29:4 (2006): 399-418.

Gorg, H., and Henry, M. and Strobl E. "Grant Support and Exporting Activity". *CEPR Discussion Paper Series*, no. 6054 (2007).

Lederman, D., Olarreaga, M., and Payton, L. "Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't". *World Bank Working Paper* (2007).

Melo, A., and Rodriguez-Clare, A. "Productive development policies and supporting institutions in Latin America and the Caribbean". <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubc-106.pdf>

Naray, O. "Commercial diplomacy: a conceptual overview". <http://www.tponetwork.net/Conference%20Documents/7th%20Conference%20Documents/Presentations/NarayConferencepaper.pdf>

Prikhodko, S.V. et al. *Stimulirovanie eksportnoy deiatelnosti v zarubezhnykh stranakh i praktika podderzhki eksporta v Rossii* [Stimulation of export activities in foreign countries and practice of supporting exports to Russia]. Moscow, 2007.

"Polityka spriyanniya eksportu" [Export promotion policy]. http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/l_broA52_Export_pre4.pdf

Rava, M. "Commercial diplomacy". http://web-static.vm.ee/static/failid/121/Margus_Rava.pdf

Sakurai, Teiji. "JETRO and Japan's Postwar Export Promotion System: Messages for Latin American Export Promotion Agencies". http://ir.ide.go.jp/dspace/bitstream/2344/679/3/ARRIDE_Discussion_No.127_sakurai.pdf

Seringhaus, F. H. R. "The Impact of Government Export Marketing Assistance". *International Marketing Review*, no. 3:2 (1986): 55-66.

Wang, J.-Y. et al. "Officially Supported Export Credits in a Changing World". <http://www.imf.org/>.

УДК 658.8:005.591

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНОК

© 2015 ТРЕТЬЯК О. П.

УДК 658.8:005.591

Третьяк О. П. Маркетингові аспекти просування інноваційної продукції на ринок

Нестабільність у тенденціях розвитку вітчизняних підприємств, що обумовлена процесами глобалізації, змінами смаків та потреб, технологій, посиленням конкуренції, змушує шукати нові інструменти ведення бізнесу, мотивує постійний інноваційний розвиток. Однією з передумов комерційного успіху є запровадження інновацій. У зв'язку з цим все більше підприємств в Україні активізують інноваційну діяльність. Намагання керівників підприємств збільшити прибуток, частку ринку, посилити конкурентні переваги зумовлюють необхідність активізації інноваційної діяльності, одним із напрямів якої є розробка та запровадження у виробництво інноваційної продукції. Інноваційна діяльність тісно пов'язана з маркетингом, оскільки непередбачені умови господарювання обумовлюють активне запровадження маркетингових інструментів на всіх етапах від розробки ідеї, організації виробництва й до просування інноваційного продукту на ринок. Визначено, що за цих умов зростає роль маркетингових інструментів. Доведено, що саме маркетинг інновацій сприяє прискоренню виходу інноваційної продукції на ринок і завоюванню ринкової частки. Запропоновано структурно-логічну схему маркетингу просування інноваційного продукту, яка регламентує даний процес. Її дотримання сприятиме ефективній організації та реалізації маркетингу інновацій.

Ключові слова: інноваційний продукт, маркетинг, маркетинг інновацій, комплекс маркетингу, маркетингові інновації.

Рис.: 1. Бібл.: 15.

Третьяк Олена Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: helen.tretyak@gmail.com

УДК 658.8:005.591

UDC 658.8:005.591

Третьяк Е. П. Маркетинговые аспекты продвижения инновационной продукции на рынок

Нестабильность в тенденциях развития отечественных предприятий, обусловленная процессами глобализации, изменениями вкусов и потребностей, технологий, усилением конкуренции, заставляет искать новые инструменты ведения бизнеса, мотивирует постоянное инновационное развитие. Одной из предпосылок коммерческого успеха является внедрение инноваций. В связи с этим все больше предприятий в Украине активизируют инновационную деятельность. Попытки руководителей предприятий увеличить прибыль, долю рынка, усилить конкурентные преимущества определяют необходимость активизации инновационной деятельности, одним из направлений которой является разработка и внедрение в производство инновационной продукции. Инновационная деятельность тесно связана с маркетингом, поскольку непредвиденные условия хозяйствования обуславливают активное внедрение маркетинговых инструментов на всех этапах от разработки идеи, организации производства и к продвижению инновационного продукта на рынок. Определено, что в этих условиях возрастает роль маркетинговых инструментов. Доказано, что именно маркетинг инноваций способствует ускорению выхода инновационной продукции на рынок и завоеванию рыночной доли. Предложена структурно-логическая схема маркетинга продвижения инновационного продукта, регламентирующая данный процесс. Ее соблюдение будет способствовать эффективной организации и реализации маркетинга инноваций.

Ключевые слова: инновационный продукт, маркетинг, маркетинг инноваций, комплекс маркетинга, маркетинговые инновации.

Рис.: 1. Библ.: 15.

Третьяк Елена Петровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: helen.tretyak@gmail.com

Tretyak O. P. Marketing Aspects of Market Promotion of Innovative Products

Instability in the trends of development of domestic enterprises, resulting from the processes of globalization, changes of tastes and needs, technologies, increased competition, forces to search for new tools of business dealing, motivates the constant innovative development. One of the prerequisites of commercial success is the implementation of innovations. Therefore, more and more enterprises in Ukraine are stepping up innovation activities. Attempts by managers to increase profits and market share, strengthen competitive advantages predetermine the need for activating the innovation activity, one of directions of which is development and implementing innovative products into production. Innovation activity is closely associated with marketing, because unforeseen conditions of economic activity determine the active implementation of marketing tools at all stages of the development of ideas, organization of production and market promotion of innovative products. It has been determined that under these circumstances the role of marketing tools increases. It has been proven that it is marketing of innovations that helps to speed up release of innovative products to the market and gain market share. A structural-logical schema for marketing of market promoting innovative products, which regulate this process, has been proposed. Observance of it will facilitate the efficient organization and implementation of marketing of innovations.

Key words: innovative product, marketing, marketing of innovations, marketing complex, innovations of marketing.

Pic.: 1. Bibl.: 15.

Tretyak Olena P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: helen.tretyak@gmail.com

countries". http://www.theigc.org/sites/default/files/11_0248_belloc-di_maio_final_hr1.pdf

Biznes v Izraile. Spravochnik predprinimatelia [Business in Israel. Directory entrepreneur]. Tel-Aviv: Asots. Predprin. Izrailia, 2007.

Bruneckiene, J., and Paltanaviciene, D. "Measurement of Export Competitiveness of the Baltic States by Composite Index". *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, no. 23(1) (2012): 50-62.

"Export Credit Agencies And The World Trade Organization". http://www.ciel.org/Publications/ECA_S_WTO_Nov03.pdf

Egger, P., and Url, T. "Public Export Credit Guarantees and Foreign Trade Structure: Evidence from Austria". *World Economy*, no. 29:4 (2006): 399-418.

Gorg, H., and Henry, M. and Strobl E. "Grant Support and Exporting Activity". *CEPR Discussion Paper Series*, no. 6054 (2007).

Lederman, D., Olarreaga, M., and Payton, L. "Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't". *World Bank Working Paper* (2007).

Melo, A., and Rodriguez-Clare, A. "Productive development policies and supporting institutions in Latin America and the Caribbean". <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubc-106.pdf>

Naray, O. "Commercial diplomacy: a conceptual overview". <http://www.tponetwork.net/Conference%20Documents/7th%20Conference%20Documents/Presentations/NarayConferencepaper.pdf>

Prikhodko, S.V. et al. *Stimulirovanie eksportnoy deiatelnosti v zarubezhnykh stranakh i praktika podderzhki eksporta v Rossii* [Stimulation of export activities in foreign countries and practice of supporting exports to Russia]. Moscow, 2007.

"Polityka spriyanniya eksportu" [Export promotion policy]. http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/l_broA52_Export_pre4.pdf

Rava, M. "Commercial diplomacy". http://web-static.vm.ee/static/failid/121/Margus_Rava.pdf

Sakurai, Teiji. "JETRO and Japan's Postwar Export Promotion System: Messages for Latin American Export Promotion Agencies". http://ir.ide.go.jp/dspace/bitstream/2344/679/3/ARRIDE_Discussion_No.127_sakurai.pdf

Seringhaus, F. H. R. "The Impact of Government Export Marketing Assistance". *International Marketing Review*, no. 3:2 (1986): 55-66.

Wang, J.-Y. et al. "Officially Supported Export Credits in a Changing World". <http://www.imf.org/>.

УДК 658.8:005.591

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНОК

© 2015 ТРЕТЬЯК О. П.

УДК 658.8:005.591

Третьяк О. П. Маркетингові аспекти просування інноваційної продукції на ринок

Нестабільність у тенденціях розвитку вітчизняних підприємств, що обумовлена процесами глобалізації, змінами смаків та потреб, технологій, посиленням конкуренції, змушує шукати нові інструменти ведення бізнесу, мотивує постійний інноваційний розвиток. Однією з передумов комерційного успіху є запровадження інновацій. У зв'язку з цим все більше підприємств в Україні активізують інноваційну діяльність. Намагання керівників підприємств збільшити прибуток, частку ринку, посилити конкурентні переваги зумовлюють необхідність активізації інноваційної діяльності, одним із напрямів якої є розробка та запровадження у виробництво інноваційної продукції. Інноваційна діяльність тісно пов'язана з маркетингом, оскільки непередбачені умови господарювання обумовлюють активне запровадження маркетингових інструментів на всіх етапах від розробки ідеї, організації виробництва й до просування інноваційного продукту на ринок. Визначено, що за цих умов зростає роль маркетингових інструментів. Доведено, що саме маркетинг інновацій сприяє прискоренню виходу інноваційної продукції на ринок і завоюванню ринкової частки. Запропоновано структурно-логічну схему маркетингу просування інноваційного продукту, яка регламентує даний процес. Її дотримання сприятиме ефективній організації та реалізації маркетингу інновацій.

Ключові слова: інноваційний продукт, маркетинг, маркетинг інновацій, комплекс маркетингу, маркетингові інновації.

Рис.: 1. Бібл.: 15.

Третьяк Олена Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: helen.tretyak@gmail.com

УДК 658.8:005.591

UDC 658.8:005.591

Третьяк Е. П. Маркетинговые аспекты продвижения инновационной продукции на рынок

Нестабильность в тенденциях развития отечественных предприятий, обусловленная процессами глобализации, изменениями вкусов и потребностей, технологий, усилением конкуренции, заставляет искать новые инструменты ведения бизнеса, мотивирует постоянное инновационное развитие. Одной из предпосылок коммерческого успеха является внедрение инноваций. В связи с этим все больше предприятий в Украине активизируют инновационную деятельность. Попытки руководителей предприятий увеличить прибыль, долю рынка, усилить конкурентные преимущества определяют необходимость активизации инновационной деятельности, одним из направлений которой является разработка и внедрение в производство инновационной продукции. Инновационная деятельность тесно связана с маркетингом, поскольку непредвиденные условия хозяйствования обуславливают активное внедрение маркетинговых инструментов на всех этапах от разработки идеи, организации производства и к продвижению инновационного продукта на рынок. Определено, что в этих условиях возрастает роль маркетинговых инструментов. Доказано, что именно маркетинг инноваций способствует ускорению выхода инновационной продукции на рынок и завоеванию рыночной доли. Предложена структурно-логическая схема маркетинга продвижения инновационного продукта, регламентирующая данный процесс. Ее соблюдение будет способствовать эффективной организации и реализации маркетинга инноваций.

Ключевые слова: инновационный продукт, маркетинг, маркетинг инноваций, комплекс маркетинга, маркетинговые инновации.

Рис.: 1. Библ.: 15.

Третьяк Елена Петровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: helen.tretyak@gmail.com

Tretyak O. P. Marketing Aspects of Market Promotion of Innovative Products

Instability in the trends of development of domestic enterprises, resulting from the processes of globalization, changes of tastes and needs, technologies, increased competition, forces to search for new tools of business dealing, motivates the constant innovative development. One of the prerequisites of commercial success is the implementation of innovations. Therefore, more and more enterprises in Ukraine are stepping up innovation activities. Attempts by managers to increase profits and market share, strengthen competitive advantages predetermine the need for activating the innovation activity, one of directions of which is development and implementing innovative products into production. Innovation activity is closely associated with marketing, because unforeseen conditions of economic activity determine the active implementation of marketing tools at all stages of the development of ideas, organization of production and market promotion of innovative products. It has been determined that under these circumstances the role of marketing tools increases. It has been proven that it is marketing of innovations that helps to speed up release of innovative products to the market and gain market share. A structural-logical schema for marketing of market promoting innovative products, which regulate this process, has been proposed. Observance of it will facilitate the efficient organization and implementation of marketing of innovations.

Key words: innovative product, marketing, marketing of innovations, marketing complex, innovations of marketing.

Pic.: 1. Bibl.: 15.

Tretyak Olena P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: helen.tretyak@gmail.com

Нестабільність у тенденціях розвитку вітчизняних підприємств, що обумовлена процесами глобалізації, змінами смаків та потреб, технологій, посиленням конкуренції, спричиняє пошук нових інструментів ведення бізнесу, постійного інноваційного розвитку. Однією з передумов комерційного успіху є запровадження інновацій. У зв'язку з цим все більше підприємств в Україні активізують інноваційну діяльність. На думку Нянько В. М., під інноваційною діяльністю промислового підприємства розуміють дії, спрямовані на постійне створення і поширення інновацій за рахунок реалізації наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних аспектів, які підвищують конкурентоспроможність підприємства і забезпечують його довгостроковий і динамічний розвиток [10].

Згідно зі статистичною звітністю, у 2013 р. 1031 підприємством в Україні було реалізовано інноваційної продукції на 35,9 млрд грн, або 3,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції. Для порівняння: у 2012 р. – 36,2 млрд грн, або 3,3%. Отже, у грошовому виразі обсяги скоротилися, що пов'язано, перш за все, із нестабільністю як політичної, так і економічної ситуації в Україні; зниженням інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств, внаслідок чого скорочується фінансування інноваційної діяльності. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств, частка яких у 2012 – 2013 рр. перевищувала 70% загального обсягу витрат. У цілому рівень виробництва інноваційних товарів є низьким. Інноваційні види продукції впроваджували 683 підприємства, кількість яких становила 3138 найменувань, з них 809 – нові види машин, устаткування, прилади, апарати тощо. Нову виключно для ринку продукцію впровадили 171 підприємство кількістю 640 найменувань [4].

Вищою за середню по Україні частка реалізованої інноваційної продукції в розрізі видів економічної діяльності спостерігалася на підприємствах машинобудування (12,6%), з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (8,1%), оброблення деревини та виробництво виробів з деревини та інших матеріалів, крім меблів (7,3%), коксу та продуктів нафтоперероблення (5,8%), хімічних речовин і хімічної продукції (4,3%). Майже кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 12,4 млрд грн, 53% якої 102 підприємства поставили на експорт. При цьому більшість підприємств у 2013 р. (86%) реалізовували продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяги становив 23,5 млрд грн, 40,4% якої 271 підприємство реалізовувало за межі України [4].

Слід відзначити, що інноваційні процеси у 2013 р. впровадили 1242 підприємства. У тому числі на 1085 підприємствах були впроваджені нові або вдосконалені методи обробки чи виробництва продукції, на 199 – нові або вдосконалені методи логістики, доставки чи розповсюдження продукції, на 268 підприємствах було підвищено ефективність діяльності шляхом упровадження організаційних інновацій. З метою задоволення потреб споживачів, а також збільшення обсягів продажу 301 підприємство упровадило маркетингові інновації [4].

Для того, щоб вироблена інноваційна продукція потрапила до своїх споживачів і була прийнята ринком, тобто користувалася попитом і продавалася в обсягах, запланованих підприємством, потрібен ефективний комплекс маркетингових заходів щодо її просування. Для цього використовують маркетинг інновацій як окремий напрям маркетингової діяльності, при цьому необхідно оптимально організувати даний процес та використовувати специфічні маркетингові інструменти й технології.

Останнім часом відмічається зростання активності досліджень у сфері маркетингу інновацій. У даній області значну увагу було приділено розвитку понятійного апарату, методичного забезпеченні маркетингу інновацій на різних етапах життєвого циклу товару, для підприємств різних сфер діяльності, різних організаційно-правових форм тощо. Особливий внесок у розвиток маркетингу інновацій зробили вітчизняні учені, серед яких слід виділити таких: Ю. А. Дайновський, Н. С. Ілляшенко, С. М. Ілляшенко, Ю. В. Каракай, В. Я. Кардаш, В. М. Нянько, П. Г. Перерва, М. В. Степанов, Н. І. Чухрай та ін. [1, 3, 6, 9 – 15]. Незважаючи на зростання уваги до досліджуваної проблеми й вирішення окремих її аспектів, її опрацьованість не можна вважати достатньою та закінченою, що обумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Мета статті – розвинути теоретико-методичні аспекти маркетингу просування інноваційної продукції на ринок для підвищення ефективності організації та реалізації маркетингу інновацій.

Інноваційна діяльність тісно пов'язана із маркетингом, оскільки непередбачені умови господарювання обумовлюють активне запровадження маркетингових інструментів на всіх етапах від розробки ідеї, організації виробництва й до просування інноваційного продукту на ринок.

Окремі вчені вважають поняття «інноваційна діяльність» та «маркетинг інновацій» синонімічними, оскільки сам маркетинг, як філософія бізнесу, надає можливість розробити, підготувати продукт, вивести його на ринок, досліджувати потреби споживачів, потреби в інноваціях, впроваджувати нові технології, аналізувати можливості підприємства, запропонувати інноваційний товар. Але на практиці достатньо часто зустрічається ситуація, коли інноваційні товари виникають на базі нових знань, при цьому потреби не враховуються, такий товар має високий ризик неприйняття ринком. Для уникнення такої ситуації усі процеси, пов'язані із розробкою, упровадженням у виробництво, просуванням інноваційної продукції, мають ґрунтуватися на маркетинговій концепції. Отже, у сучасній практиці вже доведено необхідність використання маркетингових інструментів для просування нової продукції на ринок, у зв'язку з цим сформувався напрям маркетингової діяльності – *маркетинг інновацій*. Актуальність даного напрямку діяльності обумовила активний науковий пошук щодо теоретико-методичних засад і практичних аспектів маркетингу інновацій, тому виникли різні підходи до його трактування.

Комаріст О. І., Алдохіна Н. І. визначають маркетинг інновацій як систематичну активність щодо розробки і просування на ринку нових товарів, послуг та технологій для задоволення потреб і запитів споживачів (та суспільства) у більш ефективний, ніж у конкурентів, спосіб на основі підвищення потенціалу підприємства, пошуку нових напрямів та засобів його використання з метою отримання прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку [6]. Даний підхід заснований на головному принципі маркетингу – спрямованість на споживачів, автори також чітко вказують на головну мету маркетингу інновацій – отримання прибутку й забезпечення розвитку підприємства.

У контексті проблеми, що досліджується, Птащенко О. В. пропонує поняття «маркетингова підтримка товарної інноваційної політики» розуміти як сукупність оперативних заходів маркетингу щодо розробки, освоєння та комерціалізації конкурентоспроможних товарних інновацій у процесі просування і розвитку ідей, товарів та послуг, що орієнтовані на ефективне використання ресурсного та інноваційного потенціалу підприємства [12, с. 6].

Якщо перший підхід є ринковоорієнтованим, основна ідея авторів пов'язана із необхідністю клієнтоорієнтованості маркетингу інновацій, то підхід О. В. Птащенко концентрується навколо можливостей підприємства та ефективності їх використання. Обидва підходи є справедливими, і реалізація першого, на нашу думку, є необхідною умовою для досягнення цілей, визначених у другому підході.

На підтвердження цього є визначення Степанова М. В., який маркетинг інновацій пропонує розуміти як комплексне використання принципів і методів маркетингу з метою створення на підприємствах необхідних умов для пошуку продуктивних змін, їхнього здійснення, поширення й комерціалізації [13, с. 9]. При цьому автор розглядає його як інтегрований інструмент, що спрямований на реалізацію потенціалу й досягнення ефективності інновацій, орієнтованих на зовнішні й внутрішні потреби, що створюють високий ступінь доступності інновацій для споживачів.

Із проведеного теоретичного аналізу можна зробити такі важливі висновки:

- ✦ маркетинг інновацій відіграє ключову роль на всіх етапах, від процесу розробки до просування інноваційної продукції;
- ✦ важливим аспектом маркетингу інновацій є пошук й оцінювання незадоволених потреб, бажань, уподобань, намірів споживачів і визначення на цій основі ідей щодо інноваційного товару;
- ✦ комплексне використання маркетингових принципів, інструментів, технологій на всіх етапах, від процесу розробки до просування інноваційної продукції;
- ✦ маркетинг інновацій є інструментом ринкового успіху товару, отримання конкурентних переваг й досягнення на цій основі мети діяльності підприємства, підвищення ефективності використання його потенціалу.

Акцентуючи увагу на основних маркетингових принципах, проаналізуємо їх більш докладно. Основними принципами маркетингу вважаємо:

- ✦ *спрямованість на споживачів*, що передбачає постійне відстеження та виявлення потреб потенційних клієнтів й вибір на цій основі ефективних маркетингових засобів та інструментів їх задоволення, що забезпечить отримання прибутку через максимальне задоволення потреб споживачів, важливо, щоб у кращий, ніж у конкурентів, спосіб;
- ✦ *комплексність* – передбачає використання усієї сукупності маркетингових інструментів та заходів, для чого визначають маркетингову програму, центральне місце в якій відводиться комплексу маркетингу – сукупності інструментів впливу на споживачів, основними елементами якого, відповідно до традиційного підходу, є товарна, цінова, збутова та комунікаційна політики (4P), які мають бути взаємообумовленими, взаємопов'язаними та взаємоузгодженими;
- ✦ *економічність* – передбачає досягнення максимально високого результату маркетингової діяльності за умов найменших витрат на маркетингові інструменти;
- ✦ *гнучкість* – здатність швидко реагувати на зміни, що обумовлює необхідність своєчасної адаптації маркетингової діяльності через коригування маркетингової програми.

Крім зазначених основних принципів, специфічні принципи маркетингу інновацій виділив Каракай А. В., серед них – інтерпретація запитів, розвиток попиту, стратегічна орієнтація, координація, гнучкість, оптимальність, адекватність, обґрунтованість, неперервність, соціальна відповідальність та ефективність. Тим самим автор враховує закономірності розвитку ринку та сутнісні особливості інноваційних товарів [5, с. 6].

Організація маркетингу інновацій потребує впорядкування та належного методичного забезпечення. У цьому контексті пропонується структурно-логічна схема маркетингу просування інноваційного продукту, яка являє собою комплекс заходів, представлених у певній послідовності, реалізація яких сприятиме ефективній організації та здійсненню маркетингу інновацій для забезпечення просування інноваційної продукції на ринок (рис. 1).

У структурно-логічній схемі маркетингу просування інноваційного продукту відзначено принципи маркетингу та завдання, виконання яких передбачає окремі маркетингові дії та заходи. Серед них проведення маркетингових досліджень, визначення маркетингової стратегії, розробка та вдосконалення товарів, маркетингове ціноутворення, логістика, маркетингові комунікації, аудит маркетингової діяльності, розробка та прийняття маркетингових рішень.

Маркетингові дослідження мають супроводжувати увесь процес маркетингової діяльності. Якщо на початку її циклу маркетингова інформація потрібна для прийняття обґрунтованих маркетингових рішень, то на

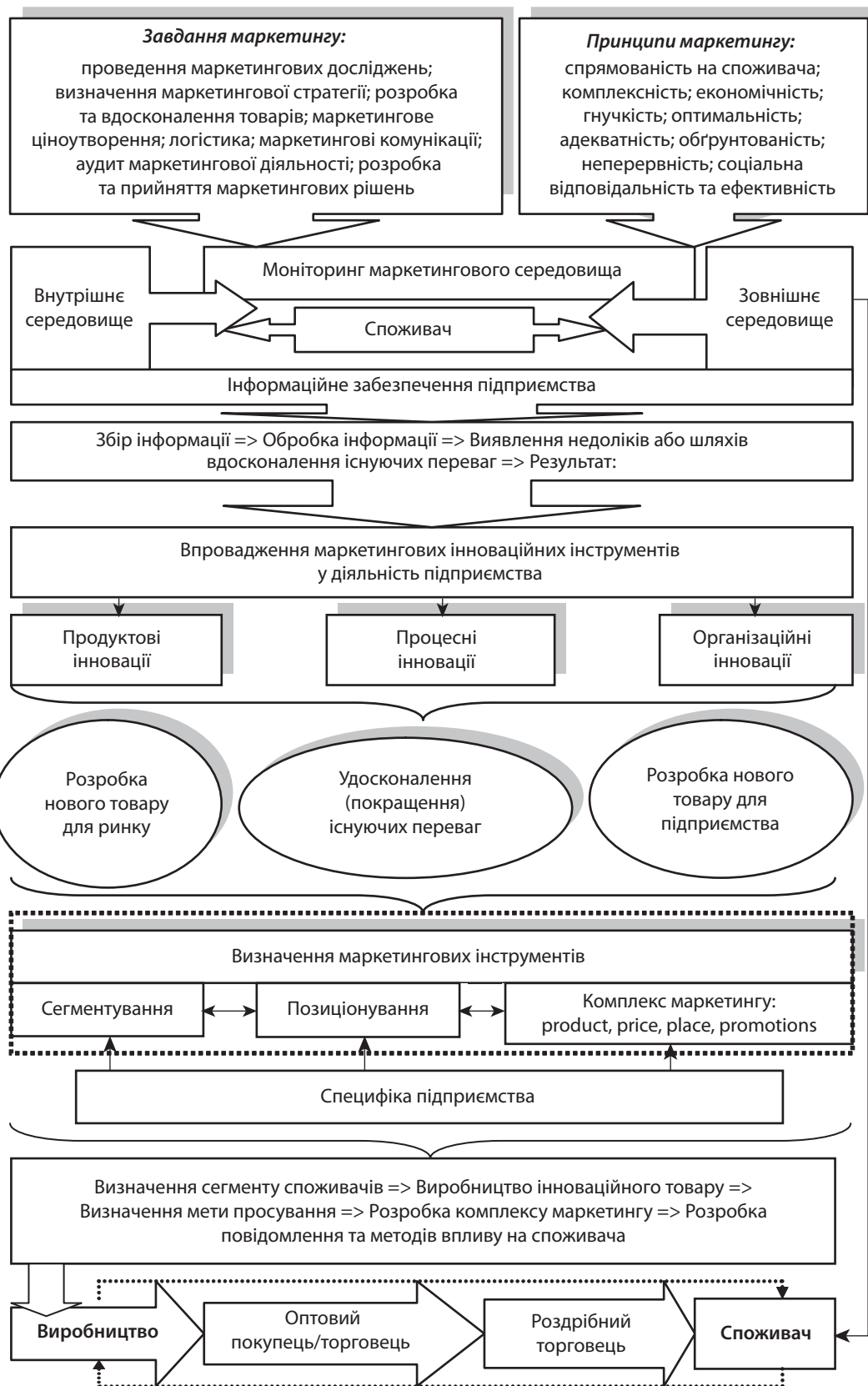


Рис. 1. Структурно-логічна схема маркетингу просування інноваційного продукту

Джерело: складено автором.

наступних етапах за допомогою збору і накопичення інформації щодо результатів їх реалізації можуть контролюватися наслідки, їх відповідність запланованим, й у разі відхилень швидко коригуватися. У процесі аналізу причин невдач нових товарів на ринку Каракай А. В. виділив одну із найважливіших причин – недостатнє інформаційне забезпечення розроблення інноваційних товарів [5, с. 17].

Важливою складовою інформаційного забезпечення прийняття маркетингових рішень щодо просування інноваційної продукції є оцінювання маркетингового середовища, у процесі якого найбільш часто використовують стратегічний аналіз, який передбачає виявлення загроз і можливостей для підприємства на основі дослідження чинників макросередовища, а також – сильні та слабкі сторони підприємства. Важливим напрямом дослідження для утворення необхідного інформаційного забезпечення маркетингових рішень є аналіз галузі, а також дослідження внутрішнього середовища підприємства. При цьому аналізуються фінансові показники підприємства, темпи зростання основних економічних показників; оцінюється ефективність технологічних процесів, результативність маркетингової діяльності; визначається обґрунтованість організаційної структури, доцільність її реорганізації; аналізується забезпечення ресурсним потенціалом тощо.

З урахуванням принципу спрямованості на споживачів особливо важливим є їх дослідження, причому в аспекті маркетингу інновацій необхідним є виявлення, перш за все, незадоволених потреб споживачів, їх вимог до товарів, переваг, яких вони бажать, але не отримують – усе це є основою для ідей інновацій. Потрібно також систематично вивчати поведінку споживачів та чинники, що на неї впливають. Це, у свою чергу, дозволить обирати ефективні маркетингові інструменти впливу на споживачів й прийняття ними купівельних рішень.

Важливим напрямом дослідження є виявлення недоліків у цілому в діяльності підприємства та у маркетинговій, зокрема, визначення шляхів їх удосконалення, у результаті чого закономірним є впровадження інноваційних інструментів у діяльність підприємства. Серед основних видів інновацій виділяють: продуктові, процесні та організаційні. Усі вони у сукупності є важливим засобом забезпечення ефективності маркетингу інновацій.

Основою маркетингу інновацій є визначення конкретних маркетингових інструментів, що будуть використовуватися. Спочатку проводять сегментування ринку, що передбачає розподіл ринку споживачів за визначеними критеріями для виділення цільового ринку з метою встановлення особливостей сприйняття ними товару, його ціни, збуту та маркетингових комунікацій, що дозволить визначити оптимальні інструменти та сформулювати дієвий комплекс маркетингу. Як відзначає Косенко О. П, однакових, типових підходів до сегментації немає. Кожне підприємство, залежно від товару та особливостей його споживання, спроможне розробити власні правила сегментації. Успішно проведена сегментація дасть можливість одержувати добрі комерційні результати [7, с. 64].

За результатами сегментування ринку визначається позиція підприємства в обраному цільовому сегменті, тобто здійснюється позиціонування, яке є важливим інструментом маркетингу, що являє собою процес надання підприємством послуг або товару, який базується на певному сприйнятті їх споживачами. На думку Ф. Котлера [8, с. 489], позиціонування – це спосіб, відповідно до якого споживачі ідентифікують той чи інший товар за його найбільш важливими характеристиками. Як результат, слід підкреслити, що під час просування інноваційного товару на ринок чітко виділені маркетингові аспекти посилюватимуть позитивний момент у процесі виведення нового товару та супроводження його впродовж всього життєвого циклу на ринку.

За результатами сегментування та позиціонування розробляють комплекс маркетингу, класична модифікація якого має конфігурацію «4Р». Ключовими моментами у межах кожної складової комплексу маркетингу інновацій є:

- ✦ *у межах елементу «товар»* – рівень ринкової новизни інноваційного товару, його конкурентні переваги та конкурентоспроможність, якісні характеристики та властивості та їх відповідність вимогам споживачів, здатність задовольнити певну потребу;
- ✦ *у межах елементу «ціна»* – рівень ціни та її відповідність платоспроможному попиту, співвідношення ціна/якість, що ототожнюватиме споживчу цінність товару;
- ✦ *у межах елементу «збут»* – забезпечення вільного та швидкого доступу до інноваційного товару, організація ефективної збутової системи, включаючи сучасні інформаційні технології збуту;
- ✦ *у межах елементу «комунікації»* – всеохоплююче та достатнє інформування споживачів про інноваційний товар; якщо товар абсолютно новий на ринку, необхідно забезпечити формування культури його споживання; важливим є створення позитивного іміджу товару або марки, доцільним при цьому є використання інтегрованих маркетингових комунікацій.

Враховуючи перебіг трансформаційних процесів в економіці України, так само спостерігається й розвиток інноваційних інструментів просування, серед яких основними та найефективнішими визнано:

- ✦ *Інтернет-маркетинг*, що передбачає розробку власного сайту, його постійне оновлення та просування у мережі, висвітлення новин, інформації про інноваційний продукт, його переваги, проведення досліджень, аналіз інформації;
- ✦ *мобільний маркетинг (вірусний маркетинг)* – здійснення широкомасштабного розповсюдження інформації про інноваційний товар усіма можливими засобами зв'язку (електронною поштою, телефонним зв'язком), у тому числі шляхом повідомлення про проведення промоакцій, заходів, свят тощо;
- ✦ *партизанський маркетинг* – відправка команди споживачів на вулиці міста, які розповсю-

дили б інформацію щодо появи інноваційного товару чи послуги та про їх переваги;

- ✦ *провокаційний маркетинг* – спосіб передачі інформації щодо нового товару оригінальним і несподіваним способом;
- ✦ *WOM-маркетинг* – передбачає швидкий та масовий обмін інформацією щодо товару між споживачами з використанням різних маркетингових технологій, на кшталт розповсюдження інформації про події, що відбуватимуться; використання телевізійних програм (програм новин, розважальних шоу, програм із визначеною телеаудиторією – дитячою, жіночою, родиною тощо); через створення фан-клубів, форумів, блогів, груп у соціальних мережах тощо).

Даний перелік не є вичерпаним, маркетингові технології постійно розвиваються, їм притаманні швидкі інноваційні процеси. Тому від того, наскільки компанія активна не тільки у сфері товарних інновацій, а й у сфері маркетингових інновацій, значною мірою залежатиме ефективність просування нового товару на ринок та його визнання споживачами й здатність бути проданим. Впровадження інноваційних маркетингових методів просування нового товару на ринок сприятиме прискоренню обізнаності про товар та завоювання ринкової частки.

Важливим аспектом маркетингу просування інноваційного товару на ринок є врахування галузевої належності підприємства, особливостей його діяльності, специфіки товарів та послуг, що буде впливати як на модель комплексу маркетингу, так й на вибір маркетингових інструментів.

Однією з умов ефективної маркетингової діяльності щодо просування інноваційної продукції є її планування. Маркетингове планування, як одна із функцій управління маркетингом на підприємстві, дозволить встановити цілі та завдання маркетингової діяльності, обрати ефективні маркетингові інструменти їх досягнення, впорядкувати маркетингові заходи, забезпечити їх проведення та послідовність. Як відзначають автори [2, с. 42], впровадження маркетингового планування у діяльність підприємства обумовлено такими обставинами: необхідністю: по-перше, вивчення та задоволення потреб споживачів; по-друге, забезпечення узгодженості на всіх рівнях управління; по-третє, раціоналізації використання маркетингових ресурсів; по-четверте, зменшення маркетингових ризиків.

Отже, у теперішніх умовах господарювання активізація інноваційної діяльності підприємства відіграє важливу роль, оскільки саме це надає можливість лідирувати на ринку, бути кращим та відмінним від конкурентів, посилити конкурентні переваги. Одночасно з цим слід враховувати, що все більш особливе місце відводиться споживачу. Відтак постійний взаємозв'язок споживача з виробництвом є передумовою успішного функціонування підприємства на ринку, а вивчення його потреб і виявлення незадоволених – джерелом інноваційних ідей.

ВИСНОВКИ

Вихід на ринок нових або удосконалених товарів, розширення спектра послуг, активне запровадження новітніх технологій виробництва продукції, сучасні методи просування, що позитивно впливає на розвиток підприємства, – усе це є наслідками активізації інноваційних процесів. Оскільки саме маркетинг, як наука, дозволяє виявляти зміни у маркетинговому середовищі, швидко реагувати на них, виявляти потреби споживачів та забезпечувати конкурентні переваги, його роль в інноваційній діяльності є безперечною. Для ефективного просування нової продукції на ринок необхідно застосовувати маркетинг інновацій й забезпечувати маркетингове супроводження протягом усього життєвого циклу товару, при цьому обирати оптимальні маркетингові інструменти, у тому числі інноваційні. Підприємствам, зокрема їх маркетинговим підрозділам, доцільно постійно вести діалог зі своїми споживачами, намагаючись їх краще зрозуміти, виявити незадоволені потреби, більш докладно вивчати чинники купівельної поведінки й використати це у процесі інноваційної діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Дайновський Ю. А.** Товарна інноваційна політика : навч. посіб. / Ю. А. Дайновський ; Укоопспілка, Львівська комерційна академія. – Л. : Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. – 312 с.
2. **Жегус О. В.** Сутність та необхідність маркетингового планування на підприємстві / О. В. Жегус, Т. М. Парцирна, М. В. Михайлова // Інноваційні напрямки розвитку маркетингу: теорія і практика. Тези доповідей : Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційні напрямки розвитку маркетингу: теорія і практика» 3 – 4 квітня 2014 р., м. Луцьк. – Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2014. – С. 40 – 43.
3. **Ілляшенко Н. С.** Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : монографія / Н. С. Ілляшенко. – Суми : Вид-во СумДУ, 2011. – 192 с.
4. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2014/dop/04/dop_inov_13.zip
5. **Каракай Ю. В.** Маркетинг на ринку інноваційних товарів : автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.04 / Ю. В. Каракай ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2008. – 29 с.
6. **Комаріст О. І.** Зміст маркетингу інновацій у діяльності підприємства / О. І. Комаріст, Н. І. Алдохіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.1/146.pdf>
7. **Косенко О. П.** Особливості сегментування промислового ринку / О. П. Косенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : library.kpi.kharkov.ua
8. **Котлер Ф.** Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг / Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – К.; М.; СПб. : Издат. Дом «Вильямс», 1998. – 1056 с.
9. Маркетинг інновацій та інновації в маркетингу : монографія / За ред. д. е. н. проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
10. Особливості розвитку інноваційного маркетингу на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://innoveconom.in.ua/inneco-6-44-2013/645-nanko-palyanitsa>
11. **Перерва П. Г.** Науково-інноваційний потенціал України та сучасні проблеми його використання / П. Г. Перерва, О. В. Жегус // Вісник Національного технічного університе-

ту «Харківський політехнічний інститут». Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – № 26. – С. 174 – 181.

12. Птащенко О. В. Маркетингова підтримка товарної інноваційної політики промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. В. Птащенко ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2011. – 20 с.

13. Степанов М. В. Маркетинг інновацій на підприємствах України : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / М. В. Степанов ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2008. – 19 с.

14. Товарна інноваційна політика : підручник / В. Я. Кардаш [та ін.] ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2010. – 391 с.

15. Чухрай Н. І. Маркетинг інновацій : підручник / Н. І. Чухрай. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2011. – 256 с.

REFERENCES

Chukhrai, N. I. *Marketynh innovatsii* [Marketing innovation]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2011.

Dainovskyi, Yu. A. *Tovarna innovatsiina polityka* [Product innovation policy]. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi komertsii noi akademii, 2008.

Illiashenko, N. S. *Orhanizatsiino-ekonomichni zasady innovatsiinoho marketynhu promyslovykh pidpriemstv* [Organizational and economic bases of innovative marketing industry]. Sumy: SumDU, 2011.

"Innovatsiina diialnist promyslovykh pidpriemstv u 2013 rotsi" [Innovative activity of industrial enterprises in 2013]. http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2014/dop/04/dop_inov_13.zip

Karakai, Yu. V. "Marketynh na rynku innovatsiinykh tovariv" [Marketing of innovative products]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk* : 08.00.04, 2008.

Komarist, O. I., and Aldokhina, N. I. "Zmist marketynhu innovatsii u diialnosti pidpriemstva" [Content marketing innovation in the enterprise]. <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.1/146.pdf>

Kosenko, O. P. "Osoblyvosti sehmentuvannia promyslovoho rynku" [Features industrial market segmentation]. *library.kpi.kharkov.ua*

Kotler, F. et al. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. Kyiv; Moscow; St. Petersburg: Viliams, 1998.

Kardash, V. Ya. et al. *Tovarna innovatsiina polityka* [Product innovation policy]. Kyiv: KNEU, 2010.

Marketynh innovatsii ta innovatsii v marketynhu [Marketing of innovations and innovations in marketing]. Sumy: Universytetska knyha, 2008.

"Osoblyvosti rozvytku innovatsiinoho marketynhu na pidpriemstvi" [Features of innovative marketing at the company]. <http://innoveconom.in.ua/inneco-6-44-2013/645-nanko-palyanitsa>

Ptashchenko, O. V. "Marketynhova pidtrymka tovarnoi innovatsiinoi polityky promyslovykh pidpriemstv" [Marketing support innovation policy commodity industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2011.

Pererva, P. H., and Zhehus, O. V. "Naukovo-innovatsiinyi potentsial Ukrainy ta suchasni problemy ioho vykorystannia" [Research and innovation potential of Ukraine and contemporary problems using it]. *Visnyk NTU «KhPI». Tekhnichniy prohres i efektyvnist vyrobnytstva*, no. 26 (2011): 174-181.

Stepanov, M. V. "Marketynh innovatsii na pidpriemstvakh Ukrainy" [Marketing Innovation in the Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2008.

Zhehus, O. V., Partsyra, T. M., and Mykhailova, M. V. "Sutnist ta neobkhdnist marketynhovoho planuvannia na pidpriemstvi" [The essence and necessity of marketing planning in the enterprise]. *Innovatsiini napriamky rozvytku marketynhu: teoriia i praktyka*. Luhansk: Vyd-vo SNU im. V Dalia, 2014.40-43.

МОДЕЛЮВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАСОБІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

© 2015 ЗЮКОВА І. О., ЗЮКОВА А. О.

УДК 339.138

Зюкова І. О., Зюкова А. О. Моделювання маркетингових засобів стратегічного управління підприємством

Метою статті є дослідження теоретико-методичних положень та пропозицій, обґрунтування змісту та моделювання процесу формування стратегічних змін на підприємстві. Запропоновано модель маркетингової взаємодії підприємства у просторі ділового партнерства, практична реалізація якої сприятиме досягненню сталого економічного розвитку. Під час аналізу, систематизації та узагальнення наукових праць багатьох учених було вдосконалено методичний інструментарій оцінки економічної ефективності реалізації маркетингових засобів на підприємстві. Запропоновано використовувати результативність управління процесами маркетингу як складову оцінки ефективності маркетингової діяльності. Розроблено модель вибору оптимального варіанта маркетингового забезпечення економічного зростання підприємства, яку пропонується використовувати для комплексної оцінки управління процесами маркетингу на підприємстві. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є визначення можливостей розвитку ділового партнерства та створення цінності для клієнтів, що сприятиме підвищенню ефективності використання маркетингових засобів на підприємстві.

Ключові слова: модель, взаємодія, ділове партнерство, маркетингове забезпечення, економічне зростання.

Рис.: 2. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 11.

Зюкова Ірина Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

E-mail: market-irina@ukr.net

Зюкова Аліна Олегівна – аспірантка, кафедра маркетингу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: alinusik_zukova@bk.ru

УДК 339.138

Зюкова І. А., Зюкова А. О. Моделирование маркетинговых средств стратегического управления предприятием

Целью статьи является исследование теоретико-методических положений и предложений, обоснование содержания и моделирования процесса формирования стратегических изменений на предприятии. Предложена модель маркетингового взаимодействия предприятия в пространстве делового партнерства, практическая реализация которой будет способствовать достижению устойчивого экономического развития. При анализе, систематизации и обобщении научных трудов многих ученых был усовершенствован методический инструментарий оценки экономической эффективности реализации маркетинговых средств на предприятии. Предложено использовать результативность управления процессами маркетинга как составляющую оценки эффективности маркетинговой деятельности. Разработана модель выбора оптимального варианта маркетингового обеспечения экономического роста предприятия, которую предлагается использовать для комплексной оценки управления процессами маркетинга на предприятии. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение возможностей развития делового партнерства и создания ценности для клиентов, что будет способствовать повышению эффективности использования маркетинговых средств на предприятии.

Ключевые слова: модель, взаимодействие, деловое партнерство, маркетинговое обеспечение, экономический рост.

Рис.: 2. **Формул.:** 3. **Библ.:** 11.

Зюкова Ирина Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга, Криворожский национальный университет (ул. XXII Партсъезда, 11, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50027, Украина)

E-mail: market-irina@ukr.net

Зюкова Алина Олеговна – аспирант, кафедра маркетинга, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: alinusik_zukova@bk.ru

UDC 339.138

Zyukova I. O., Ziukova A. O. Modeling of Marketing Tools for the Strategic Management of Enterprise

The article is aimed at studying the theoretical and methodical provisions and proposals, substantiation of contents and modeling the process of formation of the strategic changes at the enterprise. The model of marketing communications of enterprise in the business partnership area is proposed, its implementation will contribute to the achievement of the sustainable economic development. On analyzing, systematizing and synthesizing of scientific works of numerous scientists, methodological tools for evaluation of economic efficiency from implementing the marketing means in the enterprise had been improved. It has been proposed that effectiveness of the marketing processes management can be used as a component of evaluation of the efficiency of marketing activities. A model for choosing an optimum variant of marketing support for the enterprise's economic advance has been elaborated, an implementing of this model for the integrated evaluation of marketing processes management at the enterprise is recommended. Prospect of further research in this area is to identify opportunities for developing the business partnerships and to create values for customers, which will improve efficiency as to the use of marketing tools in the enterprise.

Key words: model, interaction, business partnerships, marketing support, economic advance.

Pic.: 2. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 11.

Zyukova Iryna O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of marketing, Kryvyi Rig National University (vul. XXII Partz'yizdu, 11, Kryvyi Rig, Dnipropetrovska obl., 50027, Ukraine)

E-mail: market-irina@ukr.net

Ziukova Alina O. – Postgraduate Student, Department of marketing, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: alinusik_zukova@bk.ru

У сучасному бізнес-середовищі посилення конкуренції в умовах глобальних трансформацій загострює проблеми завоювання й утримання конкурентних переваг, що прямо залежать від ступеня використання новітніх підходів у сфері формування

взаємозв'язків між організаціями та здійснення господарсько-економічної взаємодії між ними. Тож формування таких організаційних утворень, що забезпечують створення додаткової вартості та цінності для клієнтів, є однією з невідмінних умов взаємодії підприємства у

просторі ділового партнерства та перемоги у конкурентній боротьбі.

Питанням впровадження й використання процесно-орієнтованого підходу до управління приділена значна увага переважно у працях Пилипчука В., Даннікова О., Безгіна К. С., Гришиної І. В. [1, 7]. Їхні дослідження сучасних бізнес-тенденцій багатопланові. Розробленню стратегії в умовах конкурентної боротьби, що не обмежена існуючими галузевими рамками та стандартними підходами, присвячені праці У. Бюргерса, Ч. Кима, Р. Моборна, А. Томпсона, К. Л. Келлера, А. Ф. Павленка, Ф. Котлера, М. Портера [2, 4, 5]. Вивченню методології визначення ефективності діяльності та розробці моделей вимірювання ефективності присвячено роботи вчених-економістів І. Ансоффа, Дж. Ленскольда, Р. Фрейда, В. П. Савчука, Т. Харфорда, П. Ферріса [6, 8, 9, 11].

Проте багато питань залишаються невирішеними або дискусійними. Йдеться передусім про моделювання комплексної системи маркетингових засобів, на основі якої здійснюють вибір стратегічних змін, що сприяють підвищенню ефективності управління підприємством.

Метою статті є дослідження теоретико-методичних положень та пропозицій, обґрунтування змісту і моделювання процесу формування системи стратегічних змін й окреслення пріоритетних важелів організаційно-економічного механізму стратегічного маркетингового менеджменту підприємства, що сприяють підвищенню ефективності управління.

Серед сучасних бізнес-тенденцій на сьогодні заслуговують уваги процесуально орієнтовані підходи до організації та управління діяльністю підприємства [7]. «Підхід з позицій процесу» – це інструмент, який задає послідовність операцій (алгоритм) по переведенню клієнта з одного стану в інший (заразом і ряд критеріїв їх ефективності).

Для переведення об'єкта процесу з початкового стану в кінцевий і для реалізації відповідного ланцюга процесів потрібно здійснити відповідну послідовність дій на цей об'єкт.

Дерево процесів (процесуальну модель) підприємства можна збудувати за допомогою системно-процесуального моделювання (СПМ) і потім оптимізувати. Оптимізацію і вдосконалення процесів виконувати краще всього за допомогою спеціального інструменту, на роль якого краще всього підходить теорія рішення винахідницьких завдань (ТРВЗ), що дозволяє майже повністю виключити коштовний метод проб і помилок. Добре побудоване дерево процесів (процесуальна модель) підприємства робить керівництву значну користь, розкриваючи істинний стан справ на підприємстві, глибинні причини недоліків, неочевидні можливості підвищення ефективності бізнесу. Побудова і аналіз дерева дозволяє керівництву абсолютно точно знати: де, що і як слід поліпшити, спростити, допрацювати, здешевити і т. ін. Словом, усе те, що сьогодні відносять до функцій контролінгу і функціонально-вартісного аналізу.

Дерево процесів дозволяє поглянути по-новому на таку проблему, як розробка цілей і стратегії підпри-

ємства. Якщо придивимося до повністю побудованого дерева процесів, то побачимо, що його аналіз породжує безліч завдань з оптимізації процесів і з перетворення існуючої організації підприємства. По суті, отримуємо системний комплекс цілей підприємства – як миттєвих, так і дуже віддалених. Рішення ж завдань по забезпеченню досягнення цих цілей виявляє систему необхідних для цього умов, тобто стратегію підприємства. Більше того, чим довші ланцюги процесів вдасться збудувати (з виходом за межі підприємства), тим більш надійний інструмент прогнозу буде отриманий. Не кажучи вже про можливість проектування операцій з управління видаленими процесами.

Інакше кажучи, бажані результати процесів – це, по суті, цілі підприємства, а розробка операцій і їх послідовностей – стратегія. Основою стратегії є не вибір якогось одного шляху до перемоги, а створення таких умов, щоб усі шляхи вели до перемоги. Тобто і кожна операція сама по собі, і їх послідовність повинні гарантувати заданий результат усього дерева процесів.

Для координування процесу управління підприємством потрібний зворотний зв'язок – дані про відхилення від планованих характеристик у підконтрольному ланцюзі процесів: низька чутливість клієнтів до реклами, зниження обсягу продажів, незадоволення клієнта продуктом і т. ін. Такі дані зворотного зв'язку – теж об'єкти процесів (інформаційних).

У результаті отримуємо багатоступінчасте «регулювання регуляторів». За його допомогою підприємство відмічає міру зміни об'єкта процесу, коригує інструменти і операції, підтримуючи свій стан у заданих параметрах за прибутком, обсягами продажів і т. ін.

На відміну від звичайних прийомів вдосконалення організації бізнесу при системно-процесуальному моделюванні підприємства його адміністративна структура вибудовується від низу до верху (а не зверху вниз), як це необхідно для максимально ефективної реалізації основних процесів. Відбувається не розподіл функцій (дробити можна нескінченно), а об'єднання (свідомо кінцеве). Тобто адміністративна структура вибудовується найоптимальнішим для конкретного бізнесу чином, не озираючись на традиційні схеми.

Маркетингові відносини підприємства з іншими учасниками ринку здійснюються не в статичному просторі ділового партнерства, а в динамічному полі маркетингової взаємодії, яке слід розглядати як комплексну категорію, структура якої визначається якісним рівнем розвитку цілого ряду факторів, як макро-, так і мікрорівня. Виступаючи зовнішнім компонентом, поле маркетингової взаємодії поєднує, з одного боку, ресурси маркетингового потенціалу взаємодії всіх учасників, а з іншого боку – забезпечує доступ до інформації про соціальні, психологічні та комунікативні характеристики суб'єктів взаємодії.

Основні риси маркетингових відносин підприємства формуються під впливом мікроклімату поля маркетингової взаємодії, яке представлено факторами *стратегічного плану*, такими як: привабливість стратегічних зон маркетингової взаємодії (СЗМВ), вхідні бар'єри в

СЗМВ, конкурентний тиск у цих зонах; і *тактичними* факторами: ринкова сила учасників маркетингової взаємодії, їхня комунікативна адаптивність, інформаційна доступність та ін.

У полі маркетингової взаємодії відбуваються такі ключові процеси:

- ✦ ідентифікація мотиваційних імпульсів учасників взаємодії;
- ✦ забезпечення інформаційної підтримки маркетингової взаємодії,
- ✦ раціоналізація використання маркетингового потенціалу взаємодії;
- ✦ забезпечення комунікативної адаптивності учасників маркетингової взаємодії,
- ✦ балансування інтересів суб'єктів маркетингової взаємодії.

До внутрішніх компонентів системи маркетингової взаємодії належать: цілі, структура, стратегії, функції, потенціал маркетингової взаємодії та комплекс маркетингу взаємодії.

До основних цілей підприємства у сфері маркетингової взаємодії можна віднести такі:

- ✦ створення нової цінності разом з клієнтами;
- ✦ формування взаємин на основі довіри і цінності;
- ✦ підвищення лояльності клієнтів цільового ринку;
- ✦ забезпечення сталого маркетингового розвитку і високої конкурентоспроможності підприємства за рахунок ефективної реалізації маркетингових відносин;
- ✦ забезпечення мінімізації ризиків маркетингової взаємодії.

Основними принципами системи маркетингової взаємодії повинні бути:

- ✦ орієнтація на створення унікальних взаємовідносин зі споживачами і бізнес-партнерами;
- ✦ індивідуалізація обслуговування бізнес-партнерів на основі пропозиції адаптованих або спеціально створених для кожного бізнес-партнера і споживача товарів і послуг за рахунок глибокого знання їхніх потреб і мотивів;
- ✦ концентрація маркетингової уваги на довгочасній цінності споживача;
- ✦ вільний інформаційний обмін між суб'єктами взаємодії;
- ✦ адаптація маркетингової взаємодії, що забезпечується діями щодо збалансованості, гармонізації інтересів суб'єктів маркетингової взаємодії;
- ✦ активне доповнення конкуренції співробітництвом.

Досягнення поставлених цілей забезпечується в процесі реалізації стратегій маркетингової взаємодії, таких як: стратегія управління поведінкою клієнтів, стратегія синергічного впливу на цільовий ринок, стратегія формування конкуренто адаптивної маркетингової поведінки, стратегія раціоналізації бізнес-взаємодії. Під час розробки стратегій дуже важливим є питання узгодження інтересів суб'єктів маркетингових відносин.

Використання запропонованої моделі маркетингової взаємодії у просторі ділового партнерства забезпечить підвищення маркетингового потенціалу підприємства (*рис. 1*).

Будь-які маркетингові процеси є прямим або опосередкованим наслідком більш масштабних змін у зовнішньому середовищі. Зміни у зовнішньому середовищі як обмежують використання наявних ресурсів для маркетингового розвитку, так і надають підприємству сприятливі можливості для нарощування свого маркетингового потенціалу взаємодії.

До інструментального апарату у структурі маркетингового потенціалу взаємодії слід віднести методи, процедури і техніку своєчасного виявлення зовнішніх можливостей, гнучкої адаптації до них внутрішніх можливостей і ефективної реалізації наявних ресурсів.

Важливим етапом у діяльності підприємства є оцінка ефективності його діяльності. Інколи відбувається зміщення понять результативність та ефективність. Тому необхідно відзначити, що результативність управління процесами маркетингу є складовою оцінки ефективності управління ними. На підставі оцінки співвідношення показників результативності з витратами на реалізацію процесів маркетингу здійснюється оцінка ефективності даних процесів.

Першим етапом оцінки ефективності організації процесів маркетингу є визначення критеріїв результативності управління процесами маркетингу. Аналіз науково-методичних джерел показує відсутність єдиної класифікації критеріїв оцінки ефективності управління процесами маркетингу. Так, Н. В. Герасим'як пропонує результативність управління процесами маркетингу визначати за функціями маркетингової діяльності. А саме, як результативність маркетингових досліджень, сегментації, позиціонування і вибору цільових ринків; планування та організації маркетингу, результативність мотивації праці менеджерів і співробітників служби маркетингу, а також торгового персоналу; результативність контролю за виконанням окремих функцій маркетингу [3].

Н. В. Струпинська класифікує критерії оцінки результативності процесів маркетингу з огляду на концепцію холістичного маркетингу, оцінюючи результативність: функцій та комплекс маркетингу; результативність маркетингу взаємовідносин (за покупцем, за партнерами, за привілейованими постачальниками); внутрішнього маркетингу (за персоналом) і соціально відповідального маркетингу (за суспільством) [10].

Для комплексної оцінки управління процесами маркетингу необхідно поєднати дані підходи, оскільки в першому присутні напрями оцінки усіх складових маркетингового процесу на підприємстві, а в другому – більш детально розглядаються всі аспекти оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства, не тільки в розрізі функцій маркетингу, а й у розрізі концепції холістичного маркетингу.

Для комплексної оцінки управління процесами маркетингу необхідна побудова моделі визначення економічної ефективності маркетингової діяльності на підприємстві.



Рис. 1. Модель маркетингової взаємодії підприємства у просторі ділового партнерства

Алгоритм побудови моделі вибору оптимального варіанта маркетингового забезпечення економічного зростання підприємства включає такі етапи:

1. Визначення складових маркетингового забезпечення (використаємо такі умовні позначення: T – товар або послуга, Z – ціна, P – витрати на комплекс просування, TR – організація товароруку, Ps – витрати, пов'язані з організацією процесу надання послуги, $Pple$ – персонал, F – матеріальне (фізичне оточення послуги) та формування варіантів маркетингового забезпечення економічного потенціалу підприємства.

2. Збір вихідних даних для розрахунку показників ефективності маркетингового забезпечення. Формування системи опитування. Оцінка вагомості складових маркетингового забезпечення.

3. Розрахунок задоволеності споживача складовими послугами і послугою в цілому. Оцінка ефективності маркетингового забезпечення.

4. Визначення параметрів маркетингового забезпечення, які необхідно модернізувати. Вибір оптимального варіанта організування маркетингового забезпечення на основі порівняння показників ефективності.

5. Оцінка оптимізованих параметрів (оцінка економічного, організаційного та соціального ефекту).

Як результат використовуємо досягнення обсягу реалізації продукції або послуг, а ефективність маркетингової діяльності (E_m) буде характеризувати досягнення прибутку на одиницю витрат.

Величина об'єму реалізації продукції ($ОРП_m$) залежить від ефективності комплексної системи маркетингових засобів:

$$ОРП_m = \varphi(T, Z, P, TR, \Pi, Pple, F). \quad (1)$$

Для побудови моделі використаємо лінійну функцію:

$$F(ОРП_m, B_m) \text{ і } \varphi(T, Z, P, TR, \Pi, Pple, F, B_m), \quad (2)$$

де B_m – витрати, що пов'язані з реалізацією продукції або послуги.

Функція φ є підфункцією f , тобто

$$E_m = f(ОРП_m, B_m) = f(\varphi(T, Z, P, TR, \Pi, Pple, F, B_m)). \quad (3)$$

Використання моделі вибору оптимального варіанту маркетингового забезпечення економічного зростання підприємства (рис. 2) дає підстави визначити економічну ефективність маркетингової діяльності як у цілому по підприємству, так і ефективність конкретного маркетингового заходу.



Рис. 2. Модель вибору оптимального варіанта маркетингового забезпечення економічного зростання підприємства

ВИСНОВКИ

Запропоновані методичні підходи розширюють площину можливостей для побудови моделі оцінки ефективності маркетингової діяльності, що сприятиме вибору найбільш ефективних варіантів реалізації стратегій маркетингу, уникненню невиправданих витрат, надасть можливість оперативно здійснювати контроль за результативністю маркетингової діяльності та в остаточному підсумку підвищити ефективність роботи всього підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Безгін К. С.** Порівняльний аналіз процесного та функціонального підходів до управління підприємством / К. С. Безгін, І. В. Гришина // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2. – С. 3 – 7.
2. **Бюргерс У.** Откровения маркетинга / У. Бюргерс / Пер. с англ. – К. : Companion Group, 2009. – 256 с.
3. **Герасимяк Н. В.** Теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності маркетингових заходів промислового підприємства / Н. В. Герасимяк, 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2012/5-6/201216.html>
4. **Ким У. Чан, Моберн Р.** Стратегия голубого океана / Ким У. Чан, Рене Моберн. – М. : ГИППО, 2008. – 254 с.
5. **Котлер Ф.** Маркетинговий менеджмент : підручник / Ф. Котлер, К. Л. Келлер, А. Ф. Павленко та ін. – К. : Вид-во «Хімджест», 2008. – 720 с.

6. **Ленсколд Дж.** Рентабельность инвестиций в маркетинге. Методы повышения прибыльности маркетинговых компаний / Дж. Ленсколд / Пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова и М. А. Карлика. – СПб. : Питер, 2005. – 272 с.

7. **Пилипчук В.** Сучасні бізнес – тенденції та розвиток маркетингу вітчизняних компаній / В. Пилипчук, О. Данніков // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 2. – С. 62 – 64.

8. **Фрейд Р.** Книга о настоящей прибыли и реальном росте / Райхельд Фрейд. – М. : Поколение, 2007. – 256 с.

9. **Савчук В. П.** Как измерить эффективность маркетинга, или «финансы маркетинга» / В. П. Савчук // Консалтинговая компания «Стратегический партнер» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://s-p.com.ua>

10. **Струпинська Н. В.** Методический подход к обеспечению эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия / Н. В. Струпинська // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 379 – 387.

11. **Ферріс П.** Маркетингові показники: Більше 50 показників, які важливо знати кожному керівнику / Ферріс Поль У., Бендл Нейл Т., Пфайфер Філіпп І., Рейбштейн Девід Дж. / Пер. з англ. ; за наук. ред. І. В. Тараненко. – Д. : Баланс Бізнес Букс, 2009. – 480 с.

REFERENCES

Bezgin, K. S., and Hryshyna, I. V. "Porivnialnyi analiz prosesnoho ta funktsionalnoho pidkhodiv do upravlinnia pidpriemstvom" [Comparative analysis of process and functional ap-

proaches to management]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 2 (2009): 3-7.

Biurgers, U. *Otkrovennia marketinga* [Revelation marketing]. Kyiv: Companion Group, 2009.

Freyd, R. *Kniga o nastoiashchey prybyli i realnom roste* [The book is about real profits and real growth]. Moscow: Pokolenie, 2007.

Ferris, P. U. *Marketynhovi pokaznyky: Bilshe 50 pokaznykiv, iaki vazhlyvo znaty kozhnomu kerivnyku* [Market Indicators: More than 50 indicators that are important to know each manager]. Dnipropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2009.

Herasymiak, N. V. "Teoretyko-metodychni pidkhody do otsinky efektyvnosti marketynhovykh zakhodiv promyslovoho pidpriemstva" [Theoretical and methodological approaches to evaluating the effectiveness of marketing activities of industrial enterprises]. <http://soskin.info/ea/2012/5-6/201216.html>

Kotler, F. et al. *Marketynhovy menedzhment* [Marketing management]. Kyiv: Khimdzhest, 2008.

Kim, U. Chan, and Mobern, R. *Strategiia golubogo okeana* [Blue ocean strategy]. Moscow: GIPPO, 2008.

Lenskold, Dzh. *Rentabelnost investitsiy v marketinge. Metody povysheniia prybylnosti marketingovykh kompaniy* [Marketing ROI. Methods to improve the profitability of marketing companies]. St. Petersburg: Piter, 2005.

Pylypchuk, V., and Dannikov, O. "Suchasni biznes-tendentsii ta rozvytok marketynhu vitchyznianskykh kompanii" [Modern business trends and marketing development of domestic companies]. *Marketynh v Ukraini*, no. 2 (2008): 62-64.

Strupinska, N. V. "Metodicheskiy podkhod k obespecheniu effektivnosti marketingovoy deiatelnosti promyshlennogo predpriiatia" [Methodical approach to ensure the effectiveness of marketing activity of the industrial enterprise]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 379-387.

Savchuk, V. P. "Kak izmerit effektivnost marketinga, ili «finansy marketinga»" [How to measure the effectiveness of marketing, or "finance marketing"]. Konsaltingovaia kompaniia «Strategicheskii partner». <http://s-p.com.ua>